

საქართველოში მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის ანალიზი: ბარიერები და შესაძლებლობები

ანალიტიკური ანგარიში
2025





implemented by



საქართველოში მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის ანალიზი: ბარიერები და შესაძლებლობები

ანალიტიკური ანგარიში
2025



შენიშვნა:

კვლევის ანგარიში მომზადებულია სოციალური კვლევისა და ანალიზის ინსტიტუტის (ISSA) მიერ, გერმანული ფონდის „შპარკასე საერთაშორისო თანამშრომლობისთვის“ (DSIK) საქართველოს წარმომადგენლობის და გაეროს ქალთა ორგანიზაციის (UN Women Georgia) ინიციატივითა და მხარდაჭერით. კვლევა დაფინანსებულია გერმანიის ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ფედერალური სამინისტროს (BMZ) მიერ, „მიკრო და მცირე მენარშეების სოციალურ-ეკოლოგიური ტრანსფორმაცია და მდგრადი ფინანსური სერვისები“ პროექტის ფარგლებში. პუბლიკაციაში ასახული მოსაზრებები არ წარმოადგენს გერმანიის ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ფედერალური სამინისტროს (BMZ) და გაეროს ქალთა ორგანიზაციის, გაეროს ან მასთან დაკავშირებული რომელიმე სააგენტოს მოსაზრებებს. პუბლიკაციაში გამოთქმულ ინფორმაციასა და შეხედულებებზე სრულად პასუხისმგებელია სოციალური კვლევისა და ანალიზის ინსტიტუტი (ISSA).

გერმანული ფონდი „შპარკასე საერთაშორისო თანამშრომლობისთვის“ (DSIK) არის გერმანული შპარკასეს ფინანსური ჯგუფის (Sparkassen Finance Group) წევრი ორგანიზაცია, რომელიც ეკონომიკური განვითარების საკითხებზე მუშაობს. წლების განმავლობაში ფონდი მხარს უჭერს იმ ფინანსურ ინსტიტუტებს, რომლებიც უზრუნველყოფს ფინანსური პროდუქტებისა და სერვისების ხელმისაწვდომობას ადგილობრივად, რეგიონის ან ქვეყნის მასშტაბით, რაც, თავის მხრივ, ეკონომიკური და სოციალური განვითარების პროცესს აუმჯობესებს.

გაეროს ქალთა ორგანიზაცია შეიქმნა, რათა ხელი შეუწყოს ქალთა უფლებების წინსვლასა და გენდერულ თანასწორობას, ყველა ქალისა და გოგოს გაძლიერებას. როგორც გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წამყვანი სააგენტო და ქალთა სტატუსის კომისიის სამდივნო, ჩვენ ვმუშაობთ კანონების, ინსტიტუტების, სოციალური ქცევებისა და მომსახურებების ცვლილებებზე, რათა დავძლიოთ გენდერული უთანასწორობა და შევქმნათ თანასწორი მსოფლიო ყველა ქალისა და გოგოსთვის. ჩვენი პარტნიორობა მთავრობებთან, ქალთა მოძრაობებსა და კერძო სექტორთან, ასევე გაეროს მასშტაბით განხორციელებული კოორდინირებული საქმიანობა, პროგრესს მდგრად ცვლილებებად გარდაქმნის. ჩვენ ქალებისა და გოგოების წინსვლისთვის ოთხი ძირითადი მიმართულებით ვმუშაობთ: ლიდერობა, ეკონომიკური გაძლიერება, ძალადობისგან გათავისუფლება, ქალები, მშვიდობა და უსაფრთხოება და ასევე, ჰუმანიტარული საქმიანობა.

გაეროს ქალთა ორგანიზაციისთვის ქალებისა და გოგოების უფლებები ყოველთვის და ყველგან გლობალური პროგრესის ცენტრშია, რადგან გენდერული თანასწორობა არ არის მხოლოდ მიზანი, რომლისკენაც ვისწრაფვით, ის ჩვენი მთავარი არსია.

სარჩევი

აკრონიმები	7
კვლევის მიზნობრიობა და მეთოდოლოგია	8
რაოდენობრივი კვლევა	8
თვისებრივი კვლევა	10
შემაჯავებელი დასკვნა	13
ძირითადი მიზნები	16
ამჟამინდელი მენარმეების გამოცდილება და შეფასებები	16
პოტენციური მენარმე ქალების გამოცდილება და შეფასებები	30
ადგილობრივი და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების და სახელმწიფო ინსტიტუტების გამოცდილება და შეფასებები	36
ნაწილი პირველი: სამაგიდე კვლევა	45
1. საქართველოში ქალთა მენარმეობასთან დაკავშირებული პოლიტიკა, საკანონმდებლო ჩარჩო	46
2. ქალთა მენარმეობის სურათი საქართველოში	47
3. მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდული წვდომა და მისი განმაპირობებელი ფაქტორები	50
3.1. მოთხოვნის მხარეს არსებული შეზღუდვები	51
3.1.1. უძრავი ქონებისა და აქტივების შეზღუდული მფლობელობა	51
3.1.2. შეზღუდული ფინანსური წიგნიერება და ინფორმირებულობა	52
3.1.3. საკრედიტო ისტორიის არარსებობა	52
3.1.4. ქსელებსა და ტექნოლოგიებზე წვდომის ნაკლებობა	53
3.1.5. სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამების შესახებ მცდარი ან არასაკმარისი ინფორმაცია და მოთხოვნებთან შეუსაბამობა	54
3.1.6. ბიზნესის არაფორმალური სტატუსი	55
3.1.7. კულტურული და სოციალური ნორმები	56
3.1.8. ავერსიულობა რისკის მიმართ	57
3.2. მიწოდების მხარეს არსებული შეზღუდვები	57
3.2.1. ფინანსური ინსტიტუტების მხრიდან მაღალი უზრუნველყოფის მოთხოვნა	57
3.2.2. ფინანსური ინსტიტუტების მხრიდან გენდერულად მიკერძოებული დამოკიდებულება	58
3.2.3. ქალების შეზღუდული წარმომადგენლობა გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე, მათ შორის, ფინანსური სექტორში	58
4. მენარმე ქალებისთვის ფინანსებზე წვდომის არსებული შესაძლებლობები	60
4.1. მენარმე ქალთა მხარდასაჭერად არსებული პროდუქტების მიმოხილვა ფინანსურ სექტორში	61
4.1.1. ფინანსური პროდუქტები	61
4.1.2. არაფინანსური პროდუქტები	62
4.2. მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამები	63
4.2.1. ფინანსური პროდუქტები	63
4.2.2. არაფინანსური პროდუქტები	65
4.3. არასამთავრობო სექტორის და საერთაშორისო ორგანიზაციების მხარდაჭერის პროგრამები	66

4.3.1. ფინანსური პროდუქტები.	66
4.3.2. არაფინანსური პროდუქტები.	67
ნაწილი მეორე: რაოდენობრივი და თვისებარივი კვლევის ანგარიში.	69
თავი 1. ამჟამინდელი მენარმე ქალებისა და კაცების სამენარმეო გამოცდილება და შეფასებები.	70
1. მენარმეების სოციალურ-დემოგრაფიული პროფილი.	70
2. ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობა.	77
3. ბიზნესის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსები და ცოდნა.	109
4. ბიზნესის დაწყების ბარიერები.	135
5. სამენარმეო საქმიანობის მხარდამჭერი აქტორები.	142
6. ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტების შეფასება.	153
7. სამენარმეო საქმიანობის ამჟამინდელი და სამომავლო მდგომარეობა.	170
8. ქალთა მონაწილეობის მნიშვნელოვნება ეკონომიკურ საქმიანობაში.	185
თავი 2. პოტენციური მენარმე ქალების გამოცდილება და შეფასებები.	193
1. სოციალურ-დემოგრაფიული ინფორმაცია.	193
2. სამენარმეო საქმიანობის გამოცდილება.	195
3. ბიზნესის დაწყების ბარიერები.	202
4. სამენარმეო საქმიანობის მხარდამჭერი აქტორები/მექანიზმები.	215
5. ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტების შეფასება.	221
6. ქალთა მონაწილეობის მნიშვნელოვნება ეკონომიკურ საქმიანობაში.	227
თავი 3. ადგილობრივი და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების და სახელმწიფო ინსტიტუტების გამოცდილება და შეფასებები.	231
1. მენარმე ქალებზე მორგებული პროგრამები და პროდუქტები.	232
2. სესხის გაცემის პრაქტიკა საფინანსო სექტორის მიერ.	240
3. მენარმე ქალების წინაშე არსებული ბარიერები.	246
4. ბარიერები ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების დროს.	251
5. მენარმე ქალები და სტარტაპ დაფინანსება: ბარიერები, მიდგომები და ინსტიტუციური განსხვავებები.	253
6. გენდერული მიკერძოება გადაწყვეტილების მიღების პროცესში.	254
7. მენარმე ქალების დაფინანსება და თაღლითობის მართვა.	255
8. მენარმე ქალების სესხის დაფარვის, დანაზოგის და რისკთან დაკავშირებული ქვევითი ტენდენციები.	257
9. მენარმე ქალების ეკონომიკური საქმიანობის პროფილი საქართველოში.	258
10. ანგარიშგება, მონაცემთა შეგროვება და გენდერული ანალიზი.	260
11. მენარმე ქალთა ფინანსური განათლება და ინფორმირებულობა არსებული შესაძლებლობის შესახებ.	267
12. მომსახურების მიღების პრეფერენციები (ფილიალები და დისტანციური არხები).	271
13. თანამშრომელთა გენდერული გადანაწილება საფინანსო ორგანიზაციებში.	272
14. მენარმე ქალებზე მორგებული პროგრამების შემუშავების მნიშვნელობა და საჭიროება.	273
15. სამომავლო თანამშრომლობა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან.	279
რეკომენდაციები.	280
ბიბლიოგრაფია.	284
დანართი.	288
დანართი #1: ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობები ეკონომიკურ სექტორებში.	288
დანართი #2: ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობის ტიპი.	292

აკრონიმები

ADB	აზიის განვითარების ბანკი
BDS	ბიზნესის განვითარების სერვისები
BPfA	პეკინის დეკლარაცია და სამოქმედო პლატფორმა
CEDAW	კონვენცია ქალთა მიმართ დისკრიმინაციის ყველა ფორმის აღმოფხვრის შესახებ
DEG	გერმანიის განვითარების საფინანსო ინსტიტუტი (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft)
DFC	აშშ-ს საერთაშორისო განვითარების საფინანსო კორპორაცია
EBRD	ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი
EFSD+	ევროპის მდგრადი განვითარების ფონდი პლუსი
EFSE	ევროპული ფონდი სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპისთვის
EIB	ევროპის საინვესტიციო ბანკი
EPRC	ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრი
FMO	ნიდერლანდების სამეწარმეო განვითარების ბანკი
GITA	სსიპ საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო
GIZ	გერმანიის საერთაშორისო თანამშრომლობის საზოგადოება
HACCP	საფრთხის ანალიზისა და კრიტიკული საკონტროლო წერტილების სისტემა
ICT	საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიები
IFC	საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია
ILO	შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია
IMF	საერთაშორისო სავალუტო ფონდი
ISET	ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლა
Proparco	საფრანგეთის განვითარების სააგენტოს (AFD Group) კერძო სექტორის განვითარების საფინანსო ინსტიტუტი
RDA	სოფლის განვითარების სააგენტო
SDC	შვეიცარიის განვითარების სააგენტო
SDGs	მდგრადი განვითარების მიზნები
SIDA	შვედეთის საერთაშორისო განვითარების თანამშრომლობის სააგენტო
SME	მცირე და საშუალო ზომის საწარმოები
STEM	მეცნიერება, ტექნოლოგიები, ინჟინერია, მათემატიკა
UNDP	გაეროს განვითარების პროგრამა
UN Women	გაეროს ქალთა ორგანიზაცია
USAID	აშშ-ს საერთაშორისო განვითარების სააგენტო
YES	ახალგაზრდების სამეწარმეო უნარ-ჩვევები
WB	მსოფლიო ბანკი
WEPs	ქალთა გაძლიერების პრინციპები
WGDP	ქალთა გლობალური განვითარებისა და კეთილდღეობის ინიციატივა

კვლევის მიზნობრიობა და მეთოდოლოგია

კვლევის მიზანია საქართველოში მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე წვდომის კუთხით არსებული მდგომარეობის კომპლექსური შეფასება და ყველა დაინტერესებული მხარის პერსპექტივაზე დაყრდნობით, პრობლემის აღმოფხვრის მიზნით, გადაჭრის გზების შეთავაზება. ეს გულისხმობს მათ წინაშე არსებული შესაძლებლობების, გამოწვევების და ბარიერების იდენტიფიცირებას და მათი გამომწვევი ისეთი სისტემური/ინსტიტუციური, სოციალურ-კულტურული და ეკონომიკური მიზეზების გაანალიზებას, რომლებიც აფერხებს მენარმე ქალების, როგორც ფინანსურ რესურსებზე (სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამებსა და საინვესტიციო შესაძლებლობებზე), ასევე არაფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობას.

გარდა არსებული სიტუაციის შეფასებისა, კვლევა, ასევე ემსახურება პოლიტიკის დაგეგმვისთვის აუცილებელი, მტკიცებულებებზე დაფუძნებული რეკომენდაციების შემუშავებას საჯარო, საერთაშორისო და ადგილობრივი საფინანსო ინსტიტუტებისთვის, რომლებიც ხელს შეუწყობს მენარმე ქალებისთვის ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესებას, ინკლუზიური და თანასწორი ეკონომიკური გარემოს ჩამოყალიბებას.

წარმოდგენილი ანალიზი ეფუძნება ადგილობრივი და საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ განხორციელებულ უახლეს კვლევებს, გენდერულად დიფერენცირებულ სტატისტიკურ მონაცემებსა და ექსპერტულ შეფასებებს.

კვლევის მიზნისა და ამოცანების გასაანალიზებლად გამოყენებულ იქნა, როგორც რაოდენობრივი, ისე თვისებრივი კვლევის მეთოდები.

რაოდენობრივი კვლევა

რაოდენობრივი კვლევის სამიზნე ჯგუფებს წარმოადგენენ მენარმე ქალები, მენარმე კაცები, პოტენციური მენარმე ქალები¹ და ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციები.

კერძოდ, პირისპირი მიდგომით გამოიკითხნენ ამჟამინდელი და პოტენციური მენარმეები, ხოლო საფინანსო ორგანიზაციების გამოცდილებისა და მიდგომების შესასწავლად გამოყენებულ იქნა ანკეტირების მეთოდი.

ამჟამინდელი მენარმეების გამოსაკითხად საჭირო სტატისტიკური და საკონტაქტო ინფორმაცია მოძიებულ იქნა საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ბიზნეს რეგისტრის მონაცემებზე დაყრდნობით.

მთლიანობაში, გამოკითხვაში მონაწილეობა მიიღო **746-მა ამჟამინდელმა მენარმემ**, მათ შორის 377 რესპონდენტი იყო ქალი, ხოლო 369 რესპონდენტი შესაბამისად - კაცი.

დამატებით, სამენარმეო საქმიანობის სანყის ეტაპზე არსებული მიმდინარე ბარიერების გამოსაკვეთად გამოკითხვაში ჩაერთნენ **პოტენციური მენარმე ქალები, სულ 51 რესპონდენტი**. პოტენციური მენარმეების მოსაძიებლად გამოყენებულ იქნა მიზნობრივი შერჩევის მიდგომა. სამიზნე ჯგუფის სპეციფიკის გათვალისწინებით, რესპონდენტთა მოსაძიებლად მივმართეთ „თოვლის გუნდის“ მეთოდსაც - შუამავალი რგოლის, მათ შორის, კვლევაში მონაწილე პირის დახმარებით პოტენციურ რესპონდენტებთან კომუნიკაციის ფორმას.

¹ პოტენციური მენარმე ქალი არის ინდივიდი, რომელიც არის ა) ბიზნესიდუის გენერირების ეტაპზე ან ბ) შემუშავებული აქვს ბიზნესიდეა და მის განსახორციელებლად ცდილობს ფინანსური რესურსების მოძიებას.

იმისათვის, რომ საკითხი მხოლოდ ერთი პერსპექტივით არ განხილულიყო, რაოდენობრივმა კვლევამ დააფარა **საფინანსო ორგანიზაციებიც**. კერძოდ, ანკეტირების მეთოდით გამოიკითხა **23 საფინანსო ინსტიტუტი, მათ შორის, 14 კომერციული ბანკი და 9 მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია**. ცხრილში #ა მოცემული სია ასახავს ფინანსური სექტორის ფართო ჩართულობას და საშუალებას იძლევა შეფასდეს განსხვავებული ინსტიტუტების პოზიციები/გამოცდილება. აღსანიშნავია, რომ კვლევაში მონაწილეობაზე უარი განაცხადა ორმა კომერციულმა ბანკმა და 12-მა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციამ. ორი კომერციული ბანკისა და რვა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციის მხრიდან, რომლებსაც კვლევაში მონაწილეობის თხოვნით მიმართა კვლევითმა ორგანიზაციამ, პასუხი არ მოსულა.

ცხრილში #ა წარმოდგენილია ინფორმაცია რაოდენობრივ კვლევაში მონაწილე კომერციული ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების სახელწოდებების შესახებ.

ცხრილი #ა

№	ბანკი
1	JSC ISBANK GEORGIA
2	ბაზისბანკი
3	თიბისი ბანკი
4	კრედო ბანკი
5	ლიბერთი
6	მიკრობანკი ემბისი
7	პაშა ბანკი
8	პროკრედიტ ბანკი
9	სილქ ბანკი
10	სს „ზირაათ ბანკი საქართველო“
11	სს პეივ ბანკ ჯორჯია
12	სს საქართველოს ბანკი
13	სს ჰეშ ბანკი (Hash Bank)
14	ხალიკ ბანკი
№	მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია
1	ლაზიკა კაპიტალი
2	მისო ექსპრესკაპიტალ+
3	სს მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია ფინაგრო
4	სს მისო „ჯი-აი-სი“
5	სს მისო სვის კაპიტალი
6	ქართული კრედიტი
7	შპს მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია გლობალ კრედიტი
8	შპს მისო მონეტა ექსპრესი
9	შპს მისო რიკო ექსპრესი

რაოდენობრივი კვლევის ფარგლებში გამოყენებულმა სხვადასხვა მეთოდმა უზრუნველყო საკვლევი საკითხის სხვადასხვა პერსპექტივით განხილვა, როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების ჭრილში.

თვისებრივი კვლევა

თვისებრივმა კომპონენტმა მოიცვა სამაგიდე კვლევა, სიღრმისეული ინტერვიუები და ფოკუს-ჯგუფი.

კერძოდ, სამაგიდე კვლევის ფარგლებში გაანალიზდა ქვეყანაში არსებული სამენარმეო/ბიზნესგარემო და ძირითადი ტენდენციები. სამაგიდე კვლევის მიზანს წარმოადგენდა არა მხოლოდ მენარმეობის ზოგადი პრაქტიკის შესწავლა, არამედ განსაკუთრებული აქცენტი გაკეთდა ქალთა მენარმეობასთან დაკავშირებულ შესაძლებლობებსა და საჭიროებებზე. შესაბამისად, გაანალიზდა სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობის შეფასებისთვის შემუშავებული დოკუმენტები, მათ შორის - ეროვნული საკანონმდებლო ჩარჩო, პოლიტიკის დოკუმენტები, ადგილობრივი და საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ განხორციელებული უახლესი კვლევების ანგარიშები, გენდერულად დიფერენცირებული სტატისტიკური მონაცემები და სხვა შესაბამისი მასალები.

საბოლოოდ, სამაგიდე კვლევამ მოიცვა შემდეგი საკითხები:

- ქალთა მენარმეობის სურათი საქართველოში - განხილულია მენარმეობის სფეროში არსებული ძირითადი ტენდენციები;
- მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე წვდომა - გაანალიზებულია როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების მხარეს არსებულ ბარიერები;
- პოლიტიკის, მარეგულირებელი ჩარჩოსა და უახლესი საკანონმდებლო ცვლილებების მიმოხილვა;
- მენარმე ქალებისთვის არსებული შესაძლებლობები - განხილულია ადგილობრივი ფინანსური სექტორის მიერ შეთავაზებული მხარდაჭერის მექანიზმები, სახელმწიფო პროგრამები, ასევე, არასამთავრობო და საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ შეთავაზებული ფინანსური და არაფინანსური პროდუქტები/სერვისები.

სიღრმისეული ინტერვიუებისთვის ის ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტები შეირჩა, რომლებსაც მენარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტების შემუშავების და შეთავაზების გამოცდილება აქვთ, რათა შესაძლებელი გამხდარიყო კვლევის საკითხების შესახებ სიღრმისეული ინფორმაციის შეგროვება და ანალიზი. აღსანიშნავია ისიც, რომ რესპონდენტებს შორის ფინანსური ინსტიტუტების ის თანამშრომლებიც იყვნენ, რომლებიც კარგად იცნობენ მენარმე ქალების სპეციფიკურ საჭიროებებს და მათ წინაშე არსებულ ბარიერებს.

ადგილობრივი ფინანსური ორგანიზაციებიდან ინტერვიუებში მონაწილეობა მიიღეს სოციალური მმართველობის სამსახურების უფროსებმა, მცირე და საშუალო ბიზნესის დეპარტამენტის ხელმძღვანელებმა და სხვა ხელმძღვანელებმა პირებმა, რომლებიც უშუალოდ კვლევის თემატიკასთან დაკავშირებულ საკითხებს კურირებენ, მათ შორის, ადამიანის უფლებებს, მდგრად ფინანსირებას, მმართველობითი სტრუქტურების ჩამოყალიბებას და განვითარებას, სპეციალიზებული პროდუქტების შექმნას სხვადასხვა სეგმენტისთვის (მათ შორის, ქალებისთვის), მომხმარებელთა მხარდაჭერას, სახელმწიფო პროექტების მართვას და ა.შ.

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში ინტერვიუებში მონაწილეობა მიიღეს სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენლებმა. ესენია: სსიპ აწარმოე საქართველოში, სსიპ სოფლის განვითარების სააგენტო, სსიპ საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების

სააგენტო და საქართველოს ეროვნული ბანკი. სახელმწიფო ინსტიტუტებიდან ინტერვიუებში მონაწილეობდნენ იმ პოზიციებზე მყოფი თანამშრომლები, რომელთა საქმიანობაც უშუალოდ უკავშირდება ბიზნესსექტორში სახელმწიფო პროგრამების პოლიტიკის განსაზღვრასა და მათ განხორციელებას. რესპონდენტთა შორის იყვნენ მიკრომენარმეობის განვითარების დეპარტამენტის, საერთაშორისო ურთიერთობებისა და დონორთა კოორდინაციის სამსახურის, სტრატეგიული დაგეგმვისა და მონაცემთა დაცვის, ასევე მომხმარებელთა უფლებების დაცვის დეპარტამენტის თანამშრომლები.

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებიდან კვლევაში მონაწილეობა მიიღო ორმა გენდერის სპეციალისტმა, რომლებიც საქმიანობენ გენდერის ეკონომიკური ჩართულობის მიმართულებით, ხოლო ერთი რესპონდენტი იყო ეკონომისტი.

რესპონდენტებთან ჩატარდა 11 ინდივიდუალური და 5 ჯგუფური ინტერვიუ და ჯამში გამოიკითხა 27 რესპონდენტი. თვისებრივი კვლევის სავსელე სამუშაოები 2025 წლის 20 მაისიდან - 25 ივლისამდე პერიოდში განხორციელდა. ინტერვიუების ნაწილი ჩატარდა პირისპირ ფორმატში, ნაწილი კი - დისტანციურად, რესპონდენტების ინტერესების გათვალისწინებით. ინტერვიუების გამკვლევს წარმოადგენდა ღია კითხვებისგან შედგენილი კითხვარი. ინფორმაცია ორგანიზაციებისა და რესპონდენტების რაოდენობის შესახებ წარმოდგენილია ცხრილში #ბ.

ცხრილი #ბ

#	ორგანიზაციის ტიპი	ორგანიზაციის სახელწოდება	ინტერვიუს მეთოდი	რესპონდენტთა რაოდენობა
1	კომერციული ბანკები	საქართველოს ბანკი	ჯგუფური ინტერვიუ	7
2		პროკრედიტ ბანკი		2
3		„თიბისი“ საქართველო	ინდივიდუალური ინტერვიუ	1
4		ტერა ბანკი		1
5		კრედო ბანკი		1
6		ლიბერთი ბანკი		1
7	მიკრო ბანკები	„ემბისი“	1	
8		„კრისტალი“	1	
9	სახელმწიფო ინსტიტუტები	„ანარმოე საქართველოში“ (1)	ჯგუფური ინტერვიუ	3
10		„ანარმოე საქართველოში“ (2)		2
11		სოფლის განვითარების სააგენტო		2
12	(„სტეიკ-ჰოლდერები“)	ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო	ინდივიდუალური ინტერვიუ	1
13		საქართველოს ეროვნული ბანკი		1
14	საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციები	აზიის განვითარების ბანკი	ინდივიდუალური ინტერვიუ	1
15		ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი		1
16		საერთაშორისო სავალუტო ფონდი		1
ჯამი				27

დამატებით, 8 სიღრმისეული ინტერვიუ ჩატარდა მენარმე ქალებთან, მათგან 4 ინტერვიუ ჩატარდა თბილისში, ხოლო 4 რეგიონებში, რათა განსხვავებული სპეციფიკის იდენტიფიცირება და გაანალიზება ყოფილიყო შესაძლებელი. ერთი ფოკუს-ჯგუფის შეხვედრა კი პოტენციურ მენარმე ქალებთან გაიმართა, რამაც უფრო მკაფიოდ გამოკვეთა, როგორც ამ სამიზნე ჯგუფის წინაშე არსებული ბარიერები ბიზნესის დაწყების მხრივ, ასევე მათი საჭიროებები და მოლოდინები.

შეჯამებელი დასკვნა

კვლევის მიზანს წარმოადგენდა საქართველოში მენარმე ქალების მდგომარეობის შეფასება, უფრო კონკრეტულად, მათთვის ფინანსურ რესურსებზე წვდომის მხრივ არსებული ვითარების გაანალიზება და პრობლემების აღმოფხვრის შესაძლო გზების იდენტიფიცირება. აღნიშნული მიზნის მისაღწევად გამოყენებულ იქნა, როგორც თვისებრივი (სამაგიდე კვლევა, სიღრმისეული ინტერვიუები (N=27; სამიზნე ჯგუფები - ადგილობრივი და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტები და სახელმწიფო ორგანიზაციები), ფოკუს-ჯგუფი (N=1; სამიზნე ჯგუფი - პოტენციური მენარმე ქალები)), ისე რაოდენობრივი კვლევის მეთოდები (გამოკითხვა (N=746); სამიზნე ჯგუფები - ამჟამინდელი მენარმეები, პოტენციური მენარმე ქალები და საფინანსო ორგანიზაციები).

კვლევამ გამოავლინა, რომ ბაზარზე ორიენტირებულ ეკონომიკაში კაპიტალზე წვდომა კრიტიკულად მნიშვნელოვანია ბიზნესის დაწყებისა და განვითარებისათვის, განსაკუთრებით, ახლად დაფუძნებული და მცირე ზომის საწარმოებისთვის. საქართველოში, სადაც კაპიტალის ბაზარი ნაკლებად განვითარებულია, გარე დაფინანსების ძირითად წყაროდ კვლავ სესხები რჩება. თუმცა, მენარმეებისთვის არანაკლებ მნიშვნელოვან ფინანსურ რესურსად განიხილება ისეთი ალტერნატიული გზები, როგორცაა სახელმწიფო პროგრამები, საერთაშორისო და ადგილობრივი გრანტები, პირადი ან საოჯახო დანაზოგები.

ქალთა ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართულობა ზრდის ტენდენციას იძენს, მაგრამ მენარმე ქალები კვლავ მრავალმხრივ დაბრკოლებას აწყდებიან. ეს დაბრკოლებები ძირითადად უკავშირდება გენდერულ სტერეოტიპებს, ინსტიტუციურ ბარიერებს, ფინანსურ, ინფრასტრუქტურულ და საგანმანათლებლო შეზღუდვებს. განსაკუთრებით თვალსაჩინოა ქალების კონცენტრაცია ტრადიციულ, ნაკლებად მომგებიან სექტორებში - მაგალითად, სილამაზის/ესთეტიკის ცენტრებში, საცალო ვაჭრობასა და კვების სფეროში, სადაც ძირითადად ერთპიროვნული, ინდივიდუალური მენარმეობაა გავრცელებული. მენარმეობის აღნიშნული ფორმა მმართველობით მოქნილობას ზრდის, თუმცა ოპერაციულ რისკებთან გამკლავება მენარმეებს დამოუკიდებლად უწევთ.

კვლევის შედეგად გამოიკვეთა, რომ ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე წვდომა სერიოზული გამოწვევაა, რაც სხვადასხვა დაბრკოლებას უკავშირდება. კერძოდ, ამ კუთხით ა) **მოთხოვნის მხარეს არსებული ბარიერებია:** ქალების საკუთრებაში არსებული აქტივების (განსაკუთრებით, უძრავი ქონების) სიმცირე, რაც ზღუდავს უზრუნველყოფის წარდგენის შესაძლებლობას; ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა, მათ შორის საბანკო პროდუქტების ანალიზისა და ბიზნესგეგმის შედგენის უნარების არარსებობა; ინფორმაციის დეფიციტი სხვადასხვა მხარდამჭერი პროგრამის/მექანიზმის შესახებ; ბიზნესის არაოფიციალური ფორმა, რაც ფინანსურ სისტემაში ინტეგრირებას ართულებს; ტრადიციულ გენდერულ ნორმებზე დაფუძნებული სოციალური წნეხი, რომელიც ქალების ეკონომიკურ ავტონომიას ზღუდავს, განსაკუთრებით რეგიონებში. ბ) **მიწოდების მხარეს არსებული ბარიერებია:** ბანკებისა და ფინანსური ინსტიტუტების მაღალი მოთხოვნები უზრუნველყოფაზე; გენდერულად მიკერძოებული მიდგომები და ქალთა ნაკლები წარმომადგენლობა გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე ფინანსურ სექტორში; გენდერულად ნეიტრალური ან არაეფექტიანი ფინანსური პროდუქტები, რომლებიც ვერ პასუხობს მენარმე ქალების სპეციფიკურ საჭიროებებს. ასეთ გარემოში მენარმე ქალები ნაკლებად კონკურენტუნარიან პოზიციაში იმყოფებიან და არ აქვთ თანაბარი წვდომა ბიზნესის განვითარებისთვის აუცილებელ რესურსებზე.

საფინანსო სექტორში არსებული გენდერულად ნეიტრალური მიდგომა, რომელიც პრინციპულად თანასწორ პირობებს გულისხმობს, პრაქტიკაში ვერ პასუხობს ქალების სპეციფიკურ საჭიროებებს; განსაკუთრებით იმ პირობებში, როდესაც ქალები სისტემურად აწყდებიან დაბრკოლებებს საკრედიტო ისტორიის, უზრუნველყოფის, ოჯახის მხარდაჭერისა და ფინანსური განათლების თვალსაზრისით. კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ მენარმე ქალების წინაშე არსებული ბარიერები მრავალგანზომილებიანია და მოიცავს როგორც ფსიქოლოგიურ და კულტურულ ფაქტორებს, ასევე, ინსტიტუციურ და სისტემურ ბარიერებს.

კვლევის ფარგლებში გამოიკვეთა, რომ **არსებული ფინანსური პროდუქტები სტანდარტიზებულია და უმეტესწილად მოიცავს ბიზნესსესხებს, მიკროსესხებს, აგროსესხებს და ციფრულ მომსახურებებს. სტარტაპ დაფინანსება, გრანტები და სადაზღვევო მექანიზმები კვლავ უმნიშვნელო წილს იკავებს ფინანსური შეთავაზებების პორტფელში.** ის შემთხვევებიც კი, როდესაც სტარტაპ დაფინანსება ფორმალურად მორგებულია ქალებზე, წარმოადგენს ინდივიდუალურ ინიციატივებს და არა სისტემურ პოლიტიკას. ასეთი პროდუქტები ნაკლებად ხელმისაწვდომია იმ მენარმე ქალებისთვის, ვინც არ ფლობს სანყის კაპიტალს, არ გააჩნია საკრედიტო ისტორია ან საჭირო ცოდნა და მხარდაჭერა ბიზნესის საქმიანობის განსახორციელებლად.

კომერციული ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების დიდი ნაწილი აღიარებს და დადებითად აფასებს მენარმე ქალების მაღალი გადახდისუნარიანობისა და ფინანსური პასუხისმგებლობის მნიშვნელობას, რაც მათ საიმედო სეგმენტად აქცევს. თუმცა, ეს პოზიტიური მახასიათებლები ხშირად არ არის გათვალისწინებული ბიზნესის ზრდის ხელშეწყობასა და ინოვაციური პროდუქტების შემუშავების პროცესში.

ფინანსური სექტორის წარმომადგენელთა შეფასებით, **მენარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტების შემუშავებას დიდი მნიშვნელობა აქვს, როგორც ბიზნესის წარმატებისთვის, ისე პასუხისმგებლობის გაზიარების მხრივაც, თუმცა პრაქტიკაში აღნიშნულის განხორციელება ჯერჯერობით შეფერხებულია.** ფინანსურ ინსტიტუტებს უმეტესად არ აქვთ საკმარისი რესურსი ან ინსტიტუციური მზაობა მსგავსი პროდუქტების სისტემურად დასაწერად. ამ კუთხით არსებული განსხვავება განსაკუთრებით თვალსაჩინოა ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მიდგომებს შორის. კერძოდ, მაშინ, როდესაც ქართული ბანკების ნაწილი თანამშრომლობს საერთაშორისო ორგანიზაციებთან და ცდილობს ფინანსური პროდუქტები მენარმე ქალების საჭიროებებს მოარგოს, მიკროსაფინანსო სექტორში ნაკლებად არის საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობის გამოცდილება და ამიტომ სკეპტიციზმი და ინერცია აშკარად დომინირებს.

მენარმეების კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ **ბიზნესის დაწყებისას ქალები ძირითადად ეყრდნობიან პირად დანაზოგებსა და ოჯახის მხარდაჭერას, რადგან ბანკებისგან სესხის აღება რთულია მაღალი საპროცენტო განაკვეთისა და გარანტიების ნაკლებობის გამო.** ფიქსირდება, ასევე, გრძელვადიანი დაგეგმვისა და ფინანსური ანალიზის უნარების/ცოდნის დეფიციტი, რაც გრძელვადიან პერსპექტივაში ხელს უშლის სამენარმეო საქმიანობის მდგრადობას და განვითარებას.

მოქმედი და პოტენციური მენარმე ქალები ერთხმად მიუთითებენ **ფინანსურ ცოდნასა და არაფინანსურ მხარდაჭერაზე ხელმისაწვდომობის კრიტიკულ მნიშვნელობაზე.** განსაკუთრებით აუცილებელია ფინანსური დოკუმენტაციის, ბაზრის ანალიზისა

და საგადასახადო სისტემის შესახებ ცოდნა. ამასთან, პრობლემურია ქალთა მიმართ საზოგადოებაში ფესვგადგმული დისკრიმინაციული დამოკიდებულება და მოლოდინები. ქალები ხშირად განიცდიან დროის დეფიციტს რესურსების განსავითარებლად, რადგან საოჯახო მოვალეობების ძირითადი ტვირთი კვლავ მათზეა გადმოტანილი, რაც ზღუდავს პროფესიულ განვითარებასა და ბიზნესის გაფართოების შესაძლებლობებს. აქვე აღსანიშნავია ისიც, რომ ბიზნესტრენინგებისა და კონსულტაციების ფორმატი და მიწოდების არხები ხშირად შეუსაბამოა იმ მენარმე ქალებისთვის, რომლებიც ყველაზე მეტად საჭიროებენ დახმარებას. ეს გამოწვევები კიდევ უფრო მწვავედ იჩენს თავს რეგიონებში.

მიუხედავად არსებული დაბრკოლებებისა, დადებითი ტენდენციებიც გამოიკვეთა. **დონორი ორგანიზაციების დაფინანსება და სახელმწიფო პროგრამები, საერთაშორისო გრანტები მენარმე ქალებს საშუალებას აძლევს დაიწყონ ან გააფართოონ საქმიანობა.** ასევე, **პოზიტიური მოლოდინები უკავშირდება სპეციალიზებული ფინანსური პროდუქტების გაჩენას და არაფინანსური მხარდაჭერის გააქტიურებას (ტრენინგები, მენტორობა, კონსულტაციები).** ამასთან, პლატფორმები, რომლებიც პროფესიული ცოდნის გაღრმავებასა და კავშირების დამყარებას უწყობს ხელს, ზრდის მენარმე ქალების ბაზარზე პოზიციონირების შესაძლებლობას. თუმცა, აღნიშნული მხარდაჭერის მასშტაბი ჯერ კიდევ შეზღუდულია და საჭიროებს სისტემურ, თანმიმდევრულ და გენდერულად მგრძობიარე პოლიტიკის შემუშავებასა და განხორციელებას.

კვლევა მიუთითებს, რომ **მენარმე ქალების ფინანსურ ჩართულობაზე გავლენას ახდენს არა მხოლოდ მათი ინდივიდუალური უნარები და გამოცდილება, არამედ ღრმად ფესვგადგმული სტრუქტურული და გენდერული ასიმეტრიები.** მათი დაძლევა მოითხოვს, როგორც საკანონმდებლო და პოლიტიკის დონეზე ჩარევას, ასევე საზოგადოების ცნობიერების ამაღლებას და მრავალდონიან ინსტიტუციურ კოორდინაციას. ამ კონტექსტში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია: 1. გენდერულად მგრძობიარე ფინანსური პოლიტიკის, მათ შორის, სპეციალური წახალისების მექანიზმების შემუშავება და გაძლიერება, 2. განათლებასა და ტექნიკური უნარების განვითარებაზე წვდომის გაძლიერება და 3. ინკლუზიური ეკონომიკური მოდელების ხელშეწყობა.

დასკვნის სახით, ქალთა სამენარმეო საქმიანობის გაძლიერება საჭიროებს კოორდინირებულ, მრავალდონიან პოლიტიკას, რომელიც ფინანსურ, ინფრასტრუქტურულ, საგანმანათლებლო და გენდერულ ფაქტორებს ერთიან სისტემურ ჩარჩოში მოაქცევს. მხოლოდ ასეთი კომპლექსური მიდგომა გახდის ქალთა ეკონომიკურ ჩართულობას საქართველოში მხარდაჭერილს, სტრუქტურულად გამყარებულსა და მდგრადს.

ძირითადი მიზნები

ამჟამინდელი მენარმეების გამოცდილება და შეფასებები

ზოგადი ინფორმაცია/სოციალურ-დემოგრაფიული მონაცემები

- გამოკითხვაში მონაწილე მენარმეების ასაკობრივ ჯგუფებად სეგრეგირება აჩვენებს, რომ მათი ყველაზე დიდი ნაწილი 45-64 წლის (50%) და 30-44 წლის (34%) ასაკობრივ კატეგორიებში ერთიანდება.
- მენარმეთა დაახლოებით 82% დაოჯახებულია. კაცებს შორის დაოჯახებულთა წილი (84%) მაღალია ქალებთან (77%) შედარებით.
- მენარმეების დიდ უმრავლესობას (84%) ჰყავს შვილ(ებ)ი. მენარმე ქალებს (90%) შვილები უფრო ხშირად ჰყავთ, ვიდრე კაცებს (81%). კვლევაში ყველაზე მაღალია 2-შვილიანი მენარმეების წილი (53%) (ქალები - 62%; კაცები - 49%).
- მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილი თბილისის მაცხოვრებელია (36%); გამოკითხულთა 84% საქალაქო ტიპის დასახლებაში ცხოვრობს, 16% კი, სოფლად. ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზისას.
- განათლების მიღწეული დონის მიხედვით, ყოველი მეორე მენარმე უმაღლესი განათლების მქონეა (53%).
- მენარმეების 70%-ს საკუთარი ბიზნესის/წარმოების გარდა შემოსავლის ალტერნატიული წყარო არ გააჩნია. სამენარმეო საქმიანობის პარალელურად მხოლოდ 18% არის სხვა სამსახურში დაქირავებით დასაქმებული. თბილისსა და სხვა თვითმმართველ ქალაქებში 70%-ზე მაღალია ისეთ მენარმეთა წილი, რომლებსაც საკუთარი წარმოების/ბიზნესის გარდა სხვა შემოსავალი არაქვთ. მუნიციპალიტეტებში ასეთთა პროცენტული მაჩვენებელი 64%-ს უტოლდება.
- ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე რესპონდენტების 39% კერძო სექტორში იყო დასაქმებული. მსგავსი ტენდენცია მეორდება საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში - კერძოდ, ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილი, როგორც თბილისში (45%), ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (39%) და მუნიციპალიტეტებში (30%), დასაქმებული იყო კერძო სექტორში.
- რაოდენობრივი მონაცემების სტატისტიკური ანალიზი აჩვენებს, რომ მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილი (68.4%) დღის განმავლობაში ბიზნესსაქმიანობას 6-10 საათს უთმობს.

ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობა

- მენარმეთა უმრავლესობა (52%) საბითუმო/საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის (ავტომობილებისა და მოტოციკლების შეკეთება) სექტორში ახორციელებს სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობას, რაც დომინანტურ ტენდენციად ფიქსირდება როგორც სქესის (ქალები - 55%, კაცები - 50%), ასევე საცხოვრებლის ტიპის (თბილისი - 57.6%, თვითმმართველი ქალაქები - 50%, მუნიციპალიტეტები - 47%) ჭრილში.
- საბითუმო/საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის სექტორში წამყვან საქმიანობებად

გამოიკვეთა საბითუმო/საცალო ვაჭრობა (21%) და ტანსაცმლის მაღაზია (15%); სხვა სახის მომსახურებების სფეროში დომინირებს სილამაზის/ესთეტიკის ცენტრები (45%), განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის სექტორში კი - საკვების მიწოდების (35%) და საკონდიტრო საქმიანობები (26%). სქესისა და საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში საქმიანობის დიფერენცირება აჩვენებს, რომ ქალები უფრო მეტად ტანსაცმლით ვაჭრობისა და ესთეტიკური სერვისების მიწოდების მიმართულებით საქმიანობენ, კაცები კი - საბითუმო/ საცალო ვაჭრობისა და ავეჯის დამზადების. საცხოვრებლის ტიპის დონეზე ყველა რეგიონში ძირითადად ვაჭრობის მიმართულება დომინირებს (თბილისი - 22%; თვითმმართველი ქალაქები - 23%; მუნიციპალიტეტები - 18%).

- ⑤ მენარმეთა აბსოლუტური უმრავლესობა (93%) არ ფლობს ერთზე მეტ ნარმოებას/ ბიზნესს, რაც ხაზს უსვამს იმ ფაქტს, რომ მრავალბიზნესიანი მენარმეობა ნაკლებ გავრცელებული პრაქტიკაა. საცხოვრებლის დონეზე მონაცემების ანალიზი აჩვენებს, რომ რამდენიმე ბიზნესის მქონე მენარმეების წილი ყველა ტიპის დასახლებაში დაბალია (რამდენიმე ბიზნესის/საწარმოს მქონეთა წილი თბილისში - 3%-ს, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - 10%-ს, მუნიციპალიტეტებში - 9%-ს შეადგენს). იმ მენარმეთა სეგმენტში (7%), რომლებმაც ერთზე მეტი ბიზნესის ფლობაზე მიუთითეს, ყველაზე პრიორიტეტულ მიმართულებებად დასახელდა საბითუმო/საცალო ვაჭრობა (36%), სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა (16%) და მშენებლობა (13%).
- ⑤ მიმდინარე აქტიური ბიზნესსაქმიანობის მიღმა, წარსულში სხვა სფეროში სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების გამოცდილება მენარმეთა მხოლოდ 13%-ს აღმოაჩნდა. წარსული საქმიანობის შეწყვეტის საკვანძო მიზეზებად დასახელდა ბიზნესის არამომგებიანობა (36%), ახალი ბიზნესის წამოწყება (33%) და პირადი მიზეზები (19%). სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ ქალების ჯგუფში შედარებით დომინანტური მიზეზია საქმიანობის შეცვლა ახალი ბიზნესით (32%), კაცების კოჰორტაში კი, წინა ბიზნესის არამომგებიანობა (39%). რაც შეეხება საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში მონაცემების ანალიზს, დედაქალაქში წინა ბიზნესსაქმიანობის შეწყვეტის მთავარ მიზეზად სხვა ბიზნესის წამოწყება გამოიკვეთა (40%), სხვა თვითმმართველ ქალაქებში კი, სხვა ბიზნესის წამოწყებასთან (34%) ერთად, ნარმოების/ბიზნესის არამომგებიანობა (34%); ეს უკანასკნელი წინა ბიზნესსაქმიანობის შეწყვეტის გადამწყვეტი მიზეზი აღმოჩნდა მუნიციპალიტეტების მენარმეების 47%-სთვის.
- ⑤ საწარმოების რეგიონული განაწილება აჩვენებს, რომ ყველაზე დიდი ნაწილი (38%) ლოკალიზებულია თბილისში, რასაც მოსდევს იმერეთი (14%) და აჭარა (13%). ამასთან, ბიზნესსაქმიანობების დიდი უმრავლესობა (83%) ურბანულ სივრცეებშია კონცენტრირებული. ეს განსაკუთრებით თვალსაჩინოა თბილისსა (98%) და სხვა თვითმმართველ ქალაქებში (83%). მუნიციპალიტეტებში არსებული ბიზნესსაქმიანობების მეხუთედი სასოფლო ტიპის დასახლებებში მოქმედებს (20%), 67% კი - ქალაქებში.
- ⑤ მენარმეთა გამოკვეთილი უმრავლესობა (65%) 1-5 წელია რაც სამენარმეო საქმიანობას ახორციელებს.
- ⑤ ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების წამყვან მიზეზად ფიქსირდება პრაქტიკული უნარებისა და გამოცდილების ქონა (48%) და სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე არსებული შემოსავლის არასაკმარისობა (41%). დედაქალაქში მცხოვრები

მენარმეებისთვის მთავარი მამოტივირებელი ფაქტორი შემოსავლის არასაკმარისობა იყო (45%), სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (39%) და მუნიციპალიტეტებში (44%) კი პირველი რიგის მიზეზად პრაქტიკული უნარების და გამოცდილების ქონა დაფიქსირდა.

- ⊕ კვლევის თვისებრივი კომპონენტის მიხედვით, მენარმე ქალების მიერ ბიზნესსაქმიანობის დაწყების მოტივაციები უკავშირდება, როგორც პროფესიული შესაძლებლობების რეალიზების სურვილს, ასევე სოციალურ-ეკონომიკურ (განსაკუთრებით რეგიონებში) და სხვა ღირებულებით ასპექტებს (მაგ. გარემოსდაცვით და ეკოლოგიურ საკითხებზე მუშაობა).
- ⊕ ზომის მიხედვით საწარმოების ყველაზე დიდი ნაწილი - 69.7% მინი-მიკროსაწარმოა (ბრუნვის მოცულობა 100 000 ლარზე ნაკლები), მიკროსაწარმოების (ბრუნვის მოცულობა 100 000-დან 1 მილიონ ლარამდე) პროცენტული წილი კი 21%-ია, რასაც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება მცირე (ბრუნვის მოცულობის მქონე 1-დან 12 მილიონ ლარამდე) და საშუალო (ბრუნვის მოცულობის მქონე 12-დან 60 მილიონ ლარამდე) ზომის საწარმოების პროცენტული მაჩვენებელი. ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება სქესის და საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში საკითხის ანალიზისას. კერძოდ, როგორც მენარმე ქალებისა (79%) და კაცების (66%) ჯგუფში, ასევე, თბილისში (67%), სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (71%) და მუნიციპალიტეტებში (72%) ყველაზე მეტად გავრცელებული მინი-მიკროსაწარმოებია.
- ⊕ მცირე ზომის საწარმოთა უმრავლესობის (59%) ფინანსური ბრუნვის მოცულობა 1.5 მილიონ ლარს არ აღემატება, საპირისპირო გამოცდილებაზე მიუთითა მცირე ზომის საწარმოების წარმომადგენელთა 36%-მა. ამასთან, საგულისხმოა, რომ ბოლო 12 თვის განმავლობაში კვლევაში მონაწილე საწარმოთა 19%-ის ბრუნვის მოცულობა 50 000 ლარი ან ნაკლები იყო. შედარებით მაღალი ფინანსური ბრუნვის მქონე ბიზნესების ჯამური წილი კი - 18%.
- ⊕ იურიდიული ფორმის მიხედვით, საწარმოთა 76% ინდივიდუალური მენარმის სტატუსს ფლობს, 23% კი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებადაა რეგისტრირებული. ანალოგიურად, როგორც ქალების, ასევე, კაცების ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობების ყველაზე დიდი ნაწილი ინდივიდუალური მენარმის სტატუსით ფიქსირდება.
- ⊕ მენარმეების დიდი უმრავლესობა (85%) საწარმოს ერთპიროვნული მფლობელია. ბიზნესის ერთპიროვნული მფლობელობის უფრო მეტად გავრცელებული პრაქტიკა თბილისშია (93%), ვიდრე სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (82%) და მუნიციპალიტეტებში (80%).
- ⊕ იმ მენარმეების ჯგუფში, რომლებმაც თანამფლობელების ყოლაზე მიუთითეს (15%), ყველაზე გავრცელებულია ორი (43%) ან ერთი (32%) თანამფლობელის ყოლა. თანამფლობელებად ყველაზე ხშირად მეგობრები/ნაცნობები ფიქსირდებიან (43%). აღნიშნულის მსგავსად, თბილისსა (59%) და მუნიციპალიტეტებში (64%) გამოკითხული მენარმეების უმრავლესობის შემთხვევაში ბიზნესის თანამფლობელები მეგობრები არიან. სხვა თვითმმართველ ქალაქებში კი, ოჯახის წევრები (61%).
- ⊕ თვისებრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, მენარმე ქალების შემთხვევაში ბიზნესის სტრუქტურა გადამწყვეტ გავლენას ახდენს საწარმოს მართვის სტილსა და ოპერაციულ ეფექტიანობაზე. ზოგიერთ სექტორში, განსაკუთრებით ვაჭრობასა და

მრეწველობის სფეროში, პარტნიორობა საოჯახო ხასიათს ატარებს. ქალები უმეტესად მომხმარებელთან ურთიერთობასა და პროდუქტის დიზაინზე მუშაობენ, მეუღლეები კი ბიზნესის ტექნიკურ მხარეს უძღვებიან. მენარმეები გადანყვეტილებებს უნარებზე დაფუძნებით იღებენ და არა გენდერული კუთვნილებით, თუმცა აღნიშნავენ, რომ ქალებს ხშირად მეტი დეტალურობა და კრეატიულობა გამოარჩევთ.

- ⑤ იმ მენარმეთა შორის, რომლებიც საკუთარ თავს საწარმოს ერთპიროვნულ ან ერთ-ერთ მფლობელად აიდენტიფიცირებენ, აბსოლუტური უმრავლესობა (97%) პრაქტიკაში რეალურად თავად უძღვება ბიზნესს. თვისებრივ კვლევაში მონაწილე მენარმე ქალების აზრით, ინდივიდუალური მართვა ამარტივებს გადანყვეტილების მიღებას, თუმცა ზრდის სამუშაო სტრესს და ამცირებს ოპერაციულ მოქნილობას.
- ⑤ საწარმოთა 88%-ში დასაქმებულთა რაოდენობა 1-10 თანამშრომლის ფარგლებში მერყეობს.
- ⑤ სამენარმეო ბაზარზე ისეთი კომპანიების წილი, რომლებსაც არ ჰყავს არცერთი ქალი თანამშრომელი (31%), აღემატება იმ ბიზნესების წილს, რომლებსაც არცერთი კაცი თანამშრომელი არ ჰყავს (26%). საწარმოთა უმრავლესობაში დასაქმებულთა სქესი საწარმოს მმართველის სქესთან თანხვედრაშია — მენარმე ქალების ბიზნესებში ძირითადად ქალები მუშაობენ, ხოლო კაცების ბიზნესებში – კაცები. მენარმე ქალების საწარმოების გამოკვეთილ უმრავლესობაში (67%) დასაქმებულთა 100% ქალია. ისეთი საწარმოების წილი კი, რომლებიც კაცებს ეკუთვნის და დასაქმებულთა 100% მამრობითი სქესის წარმომადგენელია, 42%-ს უტოლდება.
- ⑤ საწარმოთა უმრავლესობაში (84%) დასაქმებულებს არ აქვთ დეკრეტული შვებულების აღების შესაძლებლობა. ხოლო, სადაც ეს შესაძლებლობა არსებობს (8%), დეკრეტული შვებულების ხანგრძლივობა უმეტესად 6 თვეს არ აღემატება.
- ⑤ საწარმოთა ყველაზე დიდ ნაწილს (41%) 45-54 წლის თანამშრომლები ჰყავს.
- ⑤ კვლევაში მონაწილე საწარმოთა უმრავლესობა (80%) პროდუქციას ან მომსახურებას მუნიციპალიტეტის/ქალაქის მასშტაბით ყიდის, რეგიონის (29%) ან ქვეყნის (13%) მასშტაბით რეალიზაციის შემთხვევები იშვიათია. კიდევ უფრო მცირეა (4.3%) ისეთ საწარმოთა წილი, რომლებსაც პროდუქტი და მომსახურება საერთაშორისო ბაზარზე გააქვს. ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება მენარმეთა სქესისა და საცხოვრებელი ადგილის მიხედვით.
- ⑤ წარმოებული პროდუქტისა და მომსახურების ექსპორტზე არგატანის განმაპირობებელი პირველი რიგის მიზეზი სურვილის ან საჭიროების არარსებობაა (43%), რაც დომინანტ ფაქტორად იკვეთება საცხოვრებლის სამივე ტიპის დონეზე (თბილისი - 65%; სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 27%; მუნიციპალიტეტები - 30%).
- ⑤ თვისებრივი კვლევის შედეგად მოპოვებული ინფორმაცია ცხადყოფს, რომ მენარმე ქალებისთვის პროდუქტისა და მომსახურების ექსპორტზე გატანის შესაძლებლობას მხოლოდ ეკონომიკური მდგრადობა და საკმარისი ფინანსური რესურსების ფლობა არ განსაზღვრავს. ექსპორტზე გავლენას ახდენს ქვეყანაში არსებული ტექნოლოგიური, სტრუქტურული და პოლიტიკური ბარიერები. ამდენად, ვინაიდან მცირე და საშუალო საწარმოებს ხშირად არ აქვთ საერთაშორისო ბაზრებზე გასვლისთვის საკმარისი ინფრასტრუქტურა და მხარდაჭერა, იძულებული არიან მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე

ოპერირებით შემოიფარგლონ. ეს პრობლემა განსაკუთრებით მწვავედ აისახება აგრო და ინოვაციურ სფეროებზე, სადაც სისტემური მხარდაჭერისა და პოლიტიკური სტაბილურობის ნაკლებობა მნიშვნელოვნად აფერხებს ბიზნესის გაფართოებას.

- ⊕ მენარმეთა უმრავლესობის აზრით, მათ ბიზნესებს სხვა ბიზნესებისგან გამორჩეულს და კონკურენტუნარიანს ხდის წარმოებული პროდუქტისა და მომსახურების ფასი (54%), გავლენის მომხდენ ფაქტორებში მეორე დამესამე ადგილს იკავებს მომსახურების (48%) და პროდუქტის ხარისხი (42%). ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზისას.
- ⊕ თვისებრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, მენარმეელების კონკურენტუნარიანობის სტრატეგიები ორ ძირითად მიმართულებად იყოფა: ღირებულებებსა და იდენტობაზე დაფუძნებული პოზიციონირება და ფასზე ორიენტირებული, ბაზრის მოთხოვნებზე მორგებული მიდგომა. ინოვაციურ და კულტურულ ბიზნესებში უპირატესობა ეყრდნობა ავთენტურობას, კრეატიულობასა და სოციალურ პასუხისმგებლობას, მაშინ როცა ყოველდღიურ ბაზარზე მომუშავე მენარმეები ცდილობენ კონკურენციას დაბალი ფასითა და ხელმისაწვდომობით გაუმკლავდნენ. თუმცა, ორივე შემთხვევაში საგრძნობია ბაზრის სტრუქტურული ცვლილებების, მასობრივი იმპორტისა და სისტემური მხარდაჭერის ნაკლებობის გავლენა, რაც ზრდის მათ მოწყვლადობას.

ბიზნესის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსები და ცოდნა

- ⊕ გამოკითხულ მენარმეთა უმეტესობას - 59%-ს ბიზნესის დაწყებისას წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმა არ გააჩნდა, 38%-მა დაადასტურა ბიზნესგეგმის არსებობა, ხოლო მენარმეთა 3%-ს აღნიშნულ შეკითხვაზე პასუხი არ დაუფიქსირებია („მიჭირს პასუხის გაცემა+უარი პასუხზე“).
- ⊕ იმ მენარმეთა 82%-ის შეფასებით, რომლებმაც სამენარმეო საქმიანობა წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმით დაიწყეს, ბიზნესგეგმამ დადებითი ეფექტი იქონია ბიზნესის წარმატებით ფუნქციონირებაზე; 17%-ის გამოცდილებით კი წინსწრებით შემუშავებული ბიზნესგეგმა ნაკლებად იყო ან საერთოდ არ იყო ეფექტიანი.
- ⊕ იმ მენარმეებმა, რომლებსაც სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე ბიზნესგეგმა არ შეუმუშავებიათ, ამგვარი მიდგომის მიზეზად უმეტეს შემთხვევაში (47%) წინსწრებით ბიზნესგეგმის შემუშავების არასაჭიროებაზე მიუთითეს. ამასთან, გავლენის მომხდენ ფაქტორებად დასახელდა დროის სიმცირე (26%) და შესაბამისი ცოდნის არქონა (21%). საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ როგორც თბილისში (59%), ასევე სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (33%) და მუნიციპალიტეტებში (42%) მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილის აზრით, ბიზნესგეგმის წინასწარ შემუშავება საჭირო არ არის.
- ⊕ მენარმეთა გამოკვეთილმა უმრავლესობამ (67%) ბიზნესსაქმიანობა პირადი დანაზოგით დაიწყო, 35.1%-მა კი, ოჯახის წევრების ფინანსური მხარდაჭერით. მენარმეთა შორის ფიქსირდება ნახევრები ფულით ბიზნესის დაწყების პრაქტიკაც, კერძოდ, 28% მიუთითებს საბანკო სესხით სარგებლობის გამოცდილებაზე, 12% კი, ნაცნობებისგან ფულის სესხებაზე. საცხოვრებლის სამივე ტიპში ბიზნესის დაწყების ძირითად რესურსად პირადი დანაზოგი იკვეთება (თბილისი - 76%; სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 60%; მუნიციპალიტეტები - 64%). მსგავსი ტენდენცია დაფიქსირდა თვისებრივი კვლევის ფარგლებშიც, კერძოდ, მენარმე ქალთა

უმრავლესობამ ბიზნესის დასაწყებად უმეტესად პირადი დანაზოგი და საბანკო სესხი გამოიყენა.

- ⊕ მენარმეთა ნახევრისთვის (50%) ბიზნესის საწყისი კაპიტალი 1 000-10 000 ლარის ფარგლებში ვარირებდა, ხოლო შედარებით მაღალი საწყისი კაპიტალი (10 000-50 000 ლარი) მეხუთედზე ოდნავ მეტს დასჭირდა (22%). აღნიშნული ტენდენცია მეორდება საცხოვრებლის ტიპის ჭრილშიც. კერძოდ, წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალი 1 000-დან 10 000 ლარამდე მერყეობდა, როგორც თბილისის (52%), ასევე სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (41%) და მუნიციპალიტეტების (56%) მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილისთვის.

საბანკო სესხი

- ⊕ სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობისთვის საბანკო სესხის გამცემ ფინანსურ ორგანიზაციებს შორის მონინავე ადგილს 46%-ით საქართველოს ბანკი იკავებს, შემდეგი - 25%-ით არის თიბისი ბანკი და 14%-ით კრედიო ბანკი.
- ⊕ საბანკოსესხის აღების გამოცდილების მქონე მენარმეთა შორის ყველაზე დიდ ნაწილს (29%) სესხი 5-წლიანი ვალდებულებით აქვს აღებული, რასაც მოსდევს 3-წლიანი სასესხო ხელშეკრულების მქონე რესპონდენტთა წილი (22%).
- ⊕ საბანკო სესხის მოცულობა მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილის შემთხვევაში 5 001-10 000 ლარს შორის ვარირებს (20%), რასაც მოსდევს 10 001-20 000 ლარის ოდენობის სესხის აღების შემთხვევები (17%).
- ⊕ საბანკო სესხის წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილის (26%) შემთხვევაში 16-20%-ის ფარგლებში ვარირებდა.
- ⊕ სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობისთვის აღებული საბანკო სესხი ყოველი მეორე მენარმის შემთხვევაში (53%) არ იყო რაიმე სახის ქონებით უზრუნველყოფილი.
- ⊕ თვისებრივი კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ მენარმეები სესხს ხშირად საჭიროებიდან გამომდინარე, წინასწარი ანალიზისა და დაგეგმვის გარეშე იღებენ, რასაც მაღალი საპროცენტო განაკვეთი აქვს და საბოლოოდ ფინანსური სირთულეებით სრულდება. ამასთან, იშვიათია შემთხვევები, როცა სესხის შერჩევა გააზრებულად, შედარებისა და გრძელვადიანი დაგეგმვის საფუძველზე ხდება, რაც საქმიანობის წარმატებით განვითარებას უწყობს ხელს.

საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი

- ⊕ რაოდენობრივი მონაცემების მიხედვით, საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხით სარგებლობა იშვიათი შემთხვევაა - მხოლოდ ოთხმა მენარმემ მიიღო ასეთი სესხი. სესხის გამცემ ფინანსურ ორგანიზაციებად ბანკი ქართუ და თიბისი ბანკი ფიქსირდება. გაცემული სესხების ხანგრძლივობა 2-9 წლის ფარგლებში მერყეობს, მოცულობა კი, 18 000 ლარიდან 100 000 ლარამდე. სესხის წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 16%-19% იყო.

საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით

- ⊕ გირაოს სუბსიდირებით საბანკო სესხის აღების გამოცდილება, ჯამში 12 მენარმეს აღმოაჩნდა. ამ ტიპის სესხის გამცემ ორგანიზაციებს შორის ყველაზე მეტი სესხი რიკო კრედიტმა (N=4) და თიბისი ბანკმა (N=3) გასცეს. სესხების ხანგრძლივობა 2 წლიდან 10 წლამდე მერყეობდა, მოცულობა კი - 12 000 ლარიდან 350 000 ლარამდე. წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი იყო 8%-დან 26%-მდე. 12-დან 10 მენარმის შემთხვევაში სესხი უზრუნველყოფილი იყო ქონებით.

მიკროსაფინანსო სესხი

- ⊕ მიკროსაფინანსო სესხის აღების გამოცდილება, ჯამში 13 რესპონდენტს აღმოაჩნდა. მათგან ყველაზე მეტს (N=7) კრისტალთან ჰქონდა ფინანსური ვალდებულება. სესხის ხანგრძლივობა 2 წლიდან 5 წლამდე მერყეობდა; მოცულობა 5 000 ლარიდან 30 000 ლარამდე, ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი კი - 17%-56%-ს შორის. მენარმეთა ნაწილის შემთხვევაში მიკროსაფინანსო სესხი უზრუნველყოფილი იყო ქონებით (N=7), ნაწილის შემთხვევაში კი, არა (N=6).

სესხი ე.წ. მევახშისგან

- ⊕ ე.წ. მევახშისგან სესხის აღების 3 შემთხვევა დაფიქსირდა, რომელთაგან 2 იყო 6-თვიანი და ერთი 12-თვიანი. სესხის მინიმალური მოცულობა შეადგენდა 8 000 ლარს (N=2), მაქსიმალური კი - 20 000 ლარს (N=1). სესხის თვიური საპროცენტო განაკვეთი შემდეგნაირია: 25% - N=1; 35% - N=1; 37% - N=1. მხოლოდ ერთი მენარმის შემთხვევაში იყო სესხი ქონებით უზრუნველყოფილი.

სახელმწიფო პროგრამა

- ⊕ რაოდენობრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობისთვის საწყისი კაპიტალის მოსაძიებლად სახელმწიფო პროგრამაში მონაწილეობის გამოცდილება 10 რესპონდენტს დაუფიქსირდა. მათგან 8 „ანარმოე საქართველოში“ პროგრამების ბენეფიციარი იყო. სახელმწიფო დაფინანსების მოცულობა მერყეობდა 2 000 ლარიდან 200 000 ლარამდე. დაფინანსების ხანგრძლივობა შესამჩნევად განსხვავდება, კერძოდ, დაფიქსირდა როგორც 2-თვიანი, ასევე 84-თვიანი დაფინანსების შემთხვევები. წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 4 რესპონდენტის შემთხვევაში იყო 0%, 1 რესპონდენტის შემთხვევაში კი - 25%. აღსანიშნავია, რომ სახელმწიფო პროგრამებში მონაწილეობა არ მიუღია სიღრმისეულ ინტერვიუებში მონაწილე არცერთ რესპონდენტს.

გრანტი

- ⊕ ბიზნესსაქმიანობის დასაწყებად საგრანტო დაფინანსება მიიღო 9 მენარმემ. გრანტების გამცემ ორგანიზაციებს შორის ფიქსირდება, როგორც სახელმწიფო, ისე საერთაშორისო ორგანიზაციები (მათ შორის, USAID, ELKANA და „ანარმოე საქართველოში“ პროგრამები). გაცემული გრანტების მოცულობა 4,000 ლარიდან 60,000 ლარამდე მერყეობს, ხოლო დაფინანსების ვადები 12-დან 24 თვემდე. თვისებრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, მენარმე ქალები საგრანტო დაფინანსების შესახებ

ინფორმაციის ნაკლებობას განიცდიან.

- ⑤ რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე ფინანსური რესურსების მობილიზების მიზნით ლიზინგით და სტარტაპით არცერთ მენარმეს არ უსარგებლია.
- ⑤ საბანკო სესხის შემთხვევაში მენარმეთა უმრავლესობა ფინანსურ ვალდებულებებს დროულად ასრულებს. სესხების დიდი ნაწილი სრულად გადახდილია (52%) ან იფარება ხელშეკრულებით განსაზღვრული გრაფიკით (42%). ანალოგიური ტენდენცია ვლინდება სხვა ტიპის დაფინანსებების მიმართაც. გადახდის ვადების დარღვევა იშვიათ შემთხვევას წარმოადგენს.
- ⑤ ბიზნესის საქმიანობის დაწყების შესახებ ფინანსური გადაწყვეტილების მიღებისას ყველაზე ხშირია ოჯახისა და ნათესავების ჩართულობა (57%), რასაც მოსდევს მეგობრის/ნაცნობის (27%) დახმარება. მენარმეთა 28%-ს აქვს მსგავსი გადაწყვეტილება დამოუკიდებლად მიღებული. აღნიშნული ტენდენცია შენარჩუნებულია სქესისა და საცხოვრებლის ტიპის ჭრილშიც.
- ⑤ მენარმეთა დაახლოებით მესამედის (33%) აზრით, ბიზნესის დაწყების ეტაპზე მეტი ფინანსური ცოდნის ფლობა საქმიანობის ეფექტურად წარმართვაში ძალიან დაეხმარებოდათ, 37%-ს კი ამის შესახებ მკაფიო წარმოდგენა არ აქვს („ალბათ, დამეხმარებოდა“). მენარმეთა 20% დამატებით ცოდნას მნიშვნელოვან ფაქტორად არ მიიჩნევენ.
- ⑤ რაოდენობრივი მონაცემების მიხედვით, მენარმეებს ბიზნესის დაწყებისას ყველაზე მეტად სჭირდებოდათ ისეთ საკითხებში გათვითცნობიერება, როგორებიცაა: სანციის ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა (39%), სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება (38%), ბიზნესის ბიუჯეტის შედგენა (32%). საცხოვრებლის მიხედვით, საჭიროებები მსგავსია, თუმცა რამდენიმე სპეციფიკური განსხვავება გამოიკვეთა: თბილისში გამოკითხულმა მენარმეებმა ყურადღება გაამახვილეს ფინანსური დოკუმენტაციის წარმოების (24%) შესახებ ცოდნის ნაკლებობაზე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში ბუღალტრულ აღრიცხვასა (24%) და საგადასახადო სისტემაზე (23%), მუნიციპალიტეტებში კი დაფინანსების წყაროების მოძიებასა და შედარებაზე (19%).
- ⑤ მსგავსად კვლევის რაოდენობრივი შედეგებისა, თვისებრივი კვლევის ფარგლებში მენარმე ქალები ბიზნესის დაწყების ეტაპზე ფინანსური ცოდნის ნაკლებობაზე მიუთითებენ. ისინი ხაზგასმით საუბრობენ საბიუჯეტო დაგეგმვისა და მდგრადი განვითარებისთვის საჭირო ცოდნის ნაკლებობაზე.
- ⑤ ბიზნესისთვის საჭირო დამატებით ფინანსურ რესურსად მენარმეები ყველაზე ხშირად პირად დანაზოგს იყენებენ (61%). ოჯახის დახმარება (34%) და საბანკო სესხი (29%) მეორე და მესამე რიგის წყაროა. ანალოგიურად, დამატებითი ფინანსური რესურსების წყაროებს შორის, საცხოვრებლის ტიპის მიხედვით, პირადი დანაზოგი დომინირებს (თბილისში - 68%; თვითმმართველ ქალაქებში - 54%; მუნიციპალიტეტებში - 59%).

ბიზნესის დაწყების ბარიერები

- ⊕ ამჟამინდელი მენარმეები ბიზნესსაქმიანობის საწყის ეტაპზე გარდა ფინანსურისა, ინტერპერსონალურ და ემოციურ სირთულეებსაც განიცდიდნენ. კერძოდ, მათ უმეტესწილად ჰქონდათ ფინანსური დაბრკოლებები (21%), წარუმატებლობის ან რისკის შიში (13%), ბიზნესკონტაქტების პრობლემა (11%) და კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა (11%). აღნიშნული ბარიერები აქტუალურია, როგორც თბილისის (21%), ისე სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (29%) და მუნიციპალიტეტების მენარმეებისთვის (15%).
- ⊕ ფინანსურ ბარიერებს შორის კი დომინირებდა სესხის მაღალი პროცენტი (60%), ლიზინგის მიცემაზე უარის მიღების (12%) და გარანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შეუსრულებლობა (11%). სესხის მაღალი პროცენტი ყველაზე მეტად ხელის შემშლელი ფაქტორი იყო მუნიციპალიტეტებში (64%) მცხოვრები მენარმეებისთვის (თბილისში - 60%, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - 57%).
- ⊕ კვლევა გამოკვეთს, რომ ბიზნესის დასაწყებად, ფინანსური რესურსის მიღმა, მნიშვნელოვანია ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა (24%), საგადასახადო შეღავათების დაშვება (18%), უფასო ბიზნესკონსულტაციების ორგანიზება (16%) და კვალიფიციური კადრების მოძიებაში მხარდაჭერა (14%). მათ შორის ყველაზე მნიშვნელოვნად კი, ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა (16%) და საგადასახადო შეღავათების დაშვება (11%) განისაზღვრა.
- ⊕ სიღრმისეული ინტერვიუების მონაწილეები, დამატებით, ბარიერებად აიდენტიფიცირებენ ცოდნის დეფიციტს, ინფორმაციის ნაკლებობას, ტრენინგების სიმცირეს. აღნიშნული ბარიერები განსაკუთრებით გამოკვეთილია რეგიონებში მცხოვრებლებისთვის, რომელთაც მსგავს სერვისებზე შედარებით ნაკლები ხელმისაწვდომობა აქვთ.

სამენარმო საქმიანობის მხარდამჭერი აქტორები

- ⊕ მენარმეებში გავრცელებული პრაქტიკა არ არის ბიზნესასოციაციების/ქსელების წევრობა. პოზიტიური გამოცდილების მხოლოდ ერთეული შემთხვევებია. თვისებრივი კვლევა გამოკვეთს, რომ მენარმე ქალების განსხვავებული ინტენსივობით მონაწილეობა პროფესიულ გაერთიანებებსა თუ არაფორმალურ ქსელებში ხშირად დამოკიდებულია სექტორულ სპეციფიკაზე, ფინანსურ და ინსტიტუციურ ხელმისაწვდომობაზე.
- ⊕ ბიზნესქსელების წევრობა ძირითადად პრაქტიკული საჭიროებებიდან გამომდინარეობს - ასოციაცია უზრუნველყოფს კონკრეტულ შეღავათებს მენარმეებისთვის (მაგ. ინვენტარის შეძენის სუბსიდირებას, ლაბორატორიული ტესტირების ხელშეწყობას და ა.შ.). მეორე მხრივ, ფორმალურ გაერთიანებებში განწევრიანებისადმი ხშირად არსებობს სკეპტიკური დამოკიდებულება, ხარჯთეფექტურობის გამონწვევების თვალსაზრისით.
- ⊕ ამჟამინდელი მენარმეებისთვის ძირითადად უცნობია მენარმეების მხარდამჭერი კონკრეტული პროგრამების შესახებ - საშუალოდ 53%-ს არსმენია და არც მონაწილეობა მიუღია არცერთ მათგანში. შედარებით ცნობადია „ანარმოე საქართველოში“

პროგრამები – 75%-ს სმენია, ხოლო 10%-ს მონაწილეობაც მიუღია. გამოიკვეთა, რომ მენარმე ქალები (საშუალოდ 39%), მენარმე კაცებთან (საშუალოდ 27%) შედარებით, ზემოაღნიშნული პროგრამების შესახებ უფრო მეტად ინფორმირებული არიან. თვისებრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, მენარმეების მხარდაჭერ პროგრამებში ჩაურთველობა ძირითადად დაკავშირებულია პროგრამის, პირობებისა და შესაბამისი უწყებების შესახებ დაბალი ინფორმირებულობით.

- ⊕ რესპონდენტები, უმეტესწილად, მიუთითებენ, რომ ბიზნესსაქმიანობის განხორციელებაში პირველადი (ოჯახის წევრები/ნათესავები, 61%) და მეორეული (მეგობრები/ნაცნობები, 30%) სოციალური ჯგუფის წარმომადგენლები დაეხმარნენ. ხაზგასასმელია, რომ მენარმე კაცებში შედარებით ხშირია ბიზნესსაქმიანობის დამოუკიდებლად განხორციელების გამოცდილება-ყოველი მეოთხე (25%) მიუთითებს, რომ არავინ/არაფერი დახმარებია (მენარმე ქალების შემთხვევაში ეს პროცენტი 18-ს შეადგენს).
- ⊕ ხაზგასასმელია, რომ ოჯახის წევრებისა და ნათესავების მხარდაჭერა უფრო ინტენსიურია თბილისის მიღმა: თბილისში - 55%, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - 71%, მუნიციპალიტეტებში - 62%. ეს შედეგი შესაძლოა ცხოვრების სტილსა და კომუნიკაციის ფორმებს უკავშირდებოდეს - დედაქალაქში სოციალური ურთიერთობები უფრო მეტად ფორმალიზებულია, ვიდრე სხვა სამიზნე ლოკაციებში.
- ⊕ რესპონდენტებს ყველაზე მეტად ფინანსებისა (69%) და ბაზარზე წვდომის გამარტივების (29%) მხრივ სჭირდებათ მხარდაჭერა. დომინანტური მიმართულებების მიღმა, თბილისში მცხოვრებნი გამოირჩევიან ტრენინგების/ კონსულტაციების საჭიროებით (13%). დანარჩენ სამიზნე ჯგუფებში მაჩვენებელი შემცირებულია: სხვა თვითმმართველი ქალაქებში - 6%, მუნიციპალიტეტებში - 10%.
- ⊕ არაფინანსური ტიპის მხარდაჭერის აუცილებლობა სიღრმისეული ინტერვიუების ფარგლებშიც გამოიკვეთა - მენარმეთა შეფასებით, გამოცდილების გაზიარება და არაფორმალური შეხვედრები ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მექანიზმია პიროვნული და პროფესიული განვითარებისთვის.

ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტების შეფასება

- ⊕ ფინანსური მომსახურების მისაღებად ფილიალებში ვიზიტი (45%) და მობილური ბანკის (43%) გამოყენება ყველაზე ხშირი პრაქტიკაა. ის ფაქტი, რომ სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (44%) და მუნიციპალიტეტებში (57%) ფინანსური მომსახურების მისაღებად უმეტესად ფილიალებს მიმართავენ, ხოლო თბილისში - მობილურ აპლიკაციას (52%) იყენებენ, შესაძლოა უკავშირდებოდეს ინტერნეტთან უწყვეტ კავშირს, რაზეც დედაქალაქის მაცხოვრებლებს უფრო მიუწვდებათ ხელი, ვიდრე მუნიციპალიტეტების მაცხოვრებლებს.
- ⊕ მენარმეთა უმრავლესობა (საშუალოდ 81%) სხვადასხვა ფინანსური/არაფინანსური სერვისით არ სარგებლობს. პოზიტიური გამოცდილების მხრივ, შედარებით ჭარბობს შემდეგი პროდუქტები: მიკროსესხი - 21%, ბიზნესსესხი - 37%, ციფრული ფინანსები/ონლაინ მომსახურება/ონლაინ გადახდები და ტრანზაქციები - 27%, საბანკო ბიზნესბარათები - 29%, დეპოზიტი (ანაბარი) - 21%. იკვეთება, რომ სტარტაპის დაფინანსებას მენარმე ქალები (2%) უფრო ხშირად მიმართავენ, ვიდრე

კაცები (0.2%), ხოლო ბიზნესდაზღვევას უფრო მეტად მენარმე კაცები (13%) იყენებენ (მენარმე ქალები - 6%).

- ⑤ დამატებით, თბილისში მცხოვრებთა უფრო დიდ რაოდენობას უსარგებლია ბიზნესკონსულტაციებისა მომსახურებით, ვიდრე სხვა სამიზნე ლოკაციებში მცხოვრებლებს (თბილისი - 10%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 7%, მუნიციპალიტეტები - 5%) და იურიდიული დახმარების (თბილისი - 21%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 6%, მუნიციპალიტეტები - 9%). აღნიშნული შედეგი შეიძლება სერვისებზე ფიზიკური ხელმისაწვდომობით იყოს განპირობებული.
- ⑤ ფინანსური მხარდაჭერით სარგებლობის გამოცდილების არქონა ძირითადად უკავშირდება საკმარისი ფინანსური რესურსის ქონას (35%), ან ფინანსური რესურსის სხვა წყაროებიდან მობილიზებას (29%). ამჟამინდელი მენარმეების მეათედზე მეტს (14%) დაფინანსების მიღების იმედი არ ჰქონდა.
- ⑤ ბიზნესდაზღვევითა თუ საბანკო ბიზნესბარათით სარგებლობის გამოცდილების არქონა ძირითადად უკავშირდება პროდუქტის ზედმეტ ხარჯად აღქმასა და, ზოგადად, პროდუქტის სარგებლიანობის შესახებ დაბალ ინფორმირებულობას. ანაბრის გამოუყენებლობა ძირითადად გამოწვეულია საკმარისი დანაზოგის არარსებობითა (56%) და/ან ფულის ნაღდი სახით შენახვის სურვილით (14%). ზოგიერთი მენარმისთვის კი დეპოზიტზე დასარიცხი სარგებლის პროცენტი არ აღმოჩნდა დამაკმაყოფილებელი (11%), რის გამოც სერვისით სარგებლობა არამომგებიანად იქნა განხილული.
- ⑤ არაფინანსური სერვისებით სარგებლობის გამოცდილების არქონა, უმეტესწილად, საჭიროების არქონას (საშუალოდ 57%) უკავშირდება, რაც შესაძლოა სამენარმეო საქმიანობის სპეციფიკით იყოს განპირობებული. აგრეთვე, ამჟამინდელ მენარმეებს დაბალი ინფორმირებულობის დონე აქვთ (საშუალოდ 25%), რის გამოც ისინი არ სარგებლობენ ტრენინგებით, კონსულტაციებით, ქსელური შეხვედრებითა თუ იურიდიული მომსახურებით.
- ⑤ არაფინანსური სერვისებით მოსარგებლეთა ძირითადი ნაწილი (43%) საბუღალტრო საქმესთან/ანგარიშგებასთან დაკავშირებულ შეხვედრებს დასწრებია, მესამედი კი, ბიზნესბიუჯეტის შემუშავების შესახებ გამართულ ბიზნესტრენინგებს/კონსულტაციებს (33%).
- ⑤ ამჟამინდელი მენარმეების უმრავლესობას (85%) სხვადასხვა ტიპის ფინანსური ორგანიზაციისგან დაფინანსებაზე უარი არ მიუღია. მეორე მხრივ, დაფინანსებაზე უარის თქმის მთავარი მიზეზი მენარმეთა არასაკმარისი შემოსავალი (45%) ან/და მათ სახელზე რეგისტრირებული საკმარისი ღირებულების უძრავი ქონების არარსებობაა (24%).
- ⑤ ფინანსური პროდუქტების გაუმჯობესების მხრივ, მენარმეთა 77% სესხის პროცენტის შემცირებას ისურვებდა, 37% კი - სესხის პირობების მორგებას (მაგ. უფრო გრძელვადიანი გადახდის გრაფიკი, საშელავათო პერიოდი და ა.შ.). საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში ერთადერთი საკითხი, რომლის შესახებაც სამიზნე ჯგუფებს შორის შინაარსობრივი სხვაობები შეინიშნება, ლიზინგით სარგებლობას უკავშირდება. თუკი დედაქალაქში მცხოვრები მენარმეების მეხუთედი (20%) სასურველ ცვლილებად ლიზინგით სარგებლობის შესაძლებლობების გამართივებას ასახელებს, ამ პოზიციას

სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (7%) და მუნიციპალიტეტებში (3%) გამოკითხულთა გაცილებით ნაკლები წილი აფიქსირებს.

- ⊗ არაფინანსური პროდუქტების გაუმჯობესების მხრივ კი, მთავარ ცვლილებად სახელდება მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებული დიზაინის უზრუნველყოფა (20%), ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან გაცნობითი შეხვედრების ორგანიზება (21%) და თემატური ტრენინგების გამართვა (17%). ის ფაქტი, რომ 36%-ს გაუჭირდა კონკრეტული სასურველი ცვლილების განსაზღვრა, შესაძლოა მიუთითებდეს, რომ მენარმეებს ფინანსური პროდუქტების შესახებ უფრო მეტი ინფორმაცია აქვთ, ვიდრე არაფინანსური მომსახურებების შესახებ.
- ⊗ თუკი თბილისში მენარმეთა მეხუთედი (21%) მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებულ დიზაინს ისურვებდა (სხვა თვითმმართველი ქალაქების მენარმეთა - 17%, მუნიციპალიტეტების - 21%), სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (19%) და მუნიციპალიტეტების (26%) მენარმეები უფრო მეტად პრიორიტეტს ანიჭებენ ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან შეხვედრებს (თბილისი - 17%).

სამენარმეო საქმიანობის ამჟამინდელი და სამომავლო მდგომარეობა

- ⊗ მენარმეების 78% საკუთარ საწარმოს, ფინანსური თვალსაზრისით, სტაბილურად მიიჩნევენ. დანარჩენი 22%, ვინც თავის საწარმოს არასტაბილურად მიიჩნევენ, გენდერულ ჭრილში ასე გადანაწილდა კაცები - 18%, ქალები - 25%.
- ⊗ მენარმეების 78%-ს ამჟამად, ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების მხრივ, არანაირი ბარიერი არ ხვდება. ხოლო, დანარჩენი 22 %-ი ხელშემშლელ ფაქტორებს შორის ასახელებს მომხმარებელთა სიმცირეს (53%), ფინანსური რესურსის სიმწირეს (42%), კონკურენციას (47%) და დაბალ წლიური ბრუნვას (42%).
- ⊗ სამივე ტიპის სამიზნე ლოკაციებში მცხოვრებთა უმრავლესობას ამჟამად სამენარმეო საქმიანობის წარსამართად არანაირი ბარიერი არ აქვს: თბილისი - საშუალოდ 86%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - საშუალოდ 73%, მუნიციპალიტეტები - საშუალოდ 77%. მეორე მხრივ, თითოეულ საცხოვრებელ ადგილას შედარებით ხშირია დაბალი წლიური ბრუნვისა (თბილისი - 36.1%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 51.5%, მუნიციპალიტეტები - 42.1%) და კონკურენციის (თბილისი - 46.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 55.8%, მუნიციპალიტეტები - 40.3%) პრობლემები. ამ და სხვა მონაცემებზე დაყრდნობით, შეიძლება ითქვას, რომ თბილისში მენარმეები უფრო მეტად ახერხებენ საწარმოს სტაბილურობის უზრუნველყოფას და, აგრეთვე, პროდუქციის/მომსახურების გაყიდვას, რადგან ნაკლებად ექმნებათ ბარიერები - როგორც ფინანსური, ისე არაფინანსური მხარდაჭერის თვალსაზრისით.
- ⊗ ამჟამინდელი მენარმეების 41%-ის ბიზნესსაქმიანობაზე სეზონურობა გავლენის მომხდენი ფაქტორია. შედეგად, წარმოების ყველაზე მაღალი ბრუნვა ივნისი-სექტემბრის (საშუალოდ 48%) პერიოდში აღინიშნება, ხოლო ყველაზე დაბალი - იანვარი-მარტის (საშუალოდ 49%) შუალედში.
- ⊗ ამჟამინდელი მენარმეების 53% სამომავლოდ სამენარმეო საქმიანობის გაფართოებას

არ აპირებს. ამ გადაწყვეტილებების ძირითად მიზეზებად კი სახელდება გაყიდვების სიმწირე (35%), ბაზარზე არსებული მაღალი კონკურენცია (28%), ფინანსების სიმწირე (27%), ბაზრის არაპროგნოზირებადობა (26%).

- ⊕ მეორე მხრივ, მათ, ვინც სამენარმეო საქმიანობის გაფართოებას აპირებს (24%), ამავედროულად ამ მიზნის მიღწევის კონკრეტული გეგმაც აქვთ (59%). კონკრეტული სამოქმედო გეგმა მენარმე კაცების უმრავლესობას 64%-ს და მენარმე ქალების 42%-ს აქვს. მენარმე ქალების შემთხვევაში გეგმის ქონის ნეგატიური გამოცდილებაა 42% -ს და მენარმე კაცები - 30% აქვთ.
- ⊕ სამომავლო სამოქმედო ნაბიჯები ძირითადად უკავშირდება ახალი პროდუქტების/სერვისების დამატებას (55%), არსებული პროდუქტების/სერვისების წარმოების ზრდას (51%), ახალ ტერიტორიებზე გაფართოებას (44%).
- ⊕ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოიკვეთა, რომ რესურსების სიმწირე, ფინანსური ხელმისაწვდომობის ბარიერები და სტრატეგიული დაგეგმვისთვის შესაბამისი ცოდნის დეფიციტი ბიზნესსაქმიანობის გასაფართოებლად საჭირო კონკრეტული ინიციატივების განხორციელების შესაძლებლობას აფერხებს.
- ⊕ მენარმეთა 60%-ს სესხი სჭირდება, რის ოდენობაც ძირითადად 10 000-დან 50 000 ლარამდე მერყეობს (42%). თანხის მიზნობრიობა კი, უმეტესწილად, უკავშირდება ახალი ტექნოლოგი(ებ)ის შეძენას (45%), ბიზნესის/წარმოების გაზრდას (38%), ნედლეულის შეძენას (33%), საწარმოს შენობის განახლებას (31%).
- ⊕ ამჟამინდელ მენარმეთა 45% მიიჩნევს, რომ 1 წლის წინ არსებულ სიტუაციასთან შედარებით, მისი წარმოება არ შეცვლილა. 26%-ის აზრით, ბიზნესი გაუარესდა, ხოლო 27%-ის აზრით - მენარმეობა გაუმჯობესდა. ამასთან, რესპონდენტთა 42% სამომავლო პერსპექტივის განხილვისას პოზიტიურ განწყობას ინარჩუნებს და მომდევნო 6 თვის განმავლობაში სამენარმეო საქმიანობის გაუმჯობესებას ელის.
- ⊕ მართალია, როგორც მენარმე კაცების (45%), ისე მენარმე ქალების (37%) ძირითად ნაწილს ბიზნესის გაუმჯობესების მოლოდინი აქვს, ხაზგასასმელია, რომ ნეგატიური განწყობები ქალებში უფრო მეტად შეინიშნება - მენარმე ქალების 8% წარმოების გაუარესებას ელის, რაც მენარმე კაცების მაჩვენებელს დაახლოებით 3-ჯერ აღემატება (3%).

ქალთა მონაწილეობის მნიშვნელოვნება ეკონომიკურ საქმიანობაში

- ⊕ მენარმეთა 52% მიიჩნევს, რომ ქალების ჩართულობით ეკონომიკურ საქმიანობაში ოჯახების კეთილდღეობა იზრდება, 48%-ის აზრით, კი, ქალების მონაწილეობა ბიზნესსაქმიანობაში მათ აძლევს ფინანსურ დამოუკიდებლობას. ქალთა ეკონომიკური აქტიურობა საზოგადო დონეზე განიხილება და მიიჩნევა, რომ მსგავსი მიდგომით საზოგადოებაში ქალების როლი ძლიერდება.
- ⊕ თუკი მენარმე ქალების უმრავლესობა (65%) ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართულობას ქალების ფინანსური დამოუკიდებლობის გამო მიიჩნევს მნიშვნელოვნად, მენარმე კაცების შემთხვევაში დომინანტურ პოზიციას ოჯახების კეთილდღეობის გაზრდა (50%) წარმოადგენს.

- ⊗ თვისებრივი კვლევის შედეგებიც ამას მოწმობს, რომ ქალები ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართულობით ცდილობენ საზოგადოებრივი რუტინის და სტერეოტიპების შეცვლას, საკუთარი შესაძლებლობების რეალიზებასა და თავის დამკვიდრებას ისეთ გარემოში, სადაც მათ მიმართ უპირველესი მოლოდინი ჯერ კიდევ საოჯახო საქმეებზე ბრუნვაა.
- ⊗ ქალთა ეკონომიკური გაძლიერებისთვის დომინანტურ ხელშემწყობ ფაქტორებად განისაზღვრა უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები (35%), სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება (34%), შეღავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა (31%).
- ⊗ ცალკე აღსანიშნია, რომ მენარმეთა 21%-ისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ბავშვზე ბრუნვის სერვისების გაუმჯობესება, რაც უზრუნველყოფდა დედებისთვის საოჯახო შრომიდან დროის გამოთავისუფლებას, რასაც, სავარაუდოდ, სამენარმეო საქმიანობისკენ მიმართავდნენ. ხაზგასასმელია, რომ თბილისსა (22%) და მუნიციპალიტეტებში (26%) შედარებით მაღალია იმ მენარმეების პროცენტული წილი, ვისთვისაც მნიშვნელოვანია ქალებისთვის ბავშვზე ბრუნვის სერვისების შეთავაზება, რათა სამენარმეო საქმიანობისთვის უფრო მეტი დრო და ემოციური რესურსი დარჩეთ, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში კი მაჩვენებელი დაახლოებით განახევრებულია (11%).
- ⊗ ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი გამოწვევა სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილებაა (36%). პრობლემურია, აგრეთვე, ქალებში ფინანსური განათლების ნაკლებობა (23%), საზოგადოებაში გაბატონებული გენდერული სტერეოტიპები (17%) ან/და ბავშვზე ბრუნვის სერვისებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა (15%).
- ⊗ მენარმე ქალების უფრო დიდი ნაწილი (29%) ასახელებს ფინანსური განათლების ნაკლებობას, როგორც დამაბრკოლებელ ფაქტორს, ვიდრე მენარმე კაცების (20%). დისკრიმინაციულ პრაქტიკებსაც უფრო მეტად მენარმე ქალები აქცევენ ყურადღებას. თუმცა, ბავშვზე ბრუნვის სერვისებზე შეზღუდულ ხელმისაწვდომობას, რაც, რეალურად, სამენარმეო საქმიანობაში ქალების აქტიურად ჩართულობას უშლის ხელს, მენარმე კაცები (17%) უფრო ხშირად ასახელებენ გამოწვევად, ვიდრე მენარმე ქალები (12%).

პოტენციური მენარმე ქალების გამოცდილება და შეფასებები

ზოგადი ინფორმაცია/სოციალურ-დემოგრაფიული მონაცემები

- ⊗ პოტენციური მენარმე ქალების ყველაზე დიდი ნაწილი (49%) 45-64 წლის ასაკობრივ ჯგუფში ერთიანდება. გამოკითხულთა შორის უმეტესობა დაოჯახებულია (75%), 12% კი - ქვრივი. რესპონდენტების 77%-ს ჰყავს შვილი. ყველაზე მაღალია ორშვილიანი (54%) პოტენციური მენარმე ქალების წილი. პოტენციური მენარმე ქალების უმეტესობა საქალაქო ტიპის დასახლებებში ცხოვრობს (84%). განათლების დონის მიხედვით, რესპონდენტთა 49% სრული უმაღლესი განათლების მქონეა. რაც შეეხება დასაქმების სტატუსს, 43% უმუშევარია, 26% კი - დაქირავებით დასაქმებული კერძო სექტორში.

სამენარმეო საქმიანობის გამოცდილება

- ⊗ პოტენციური მენარმე ქალების 75%-ს წარსულში ბიზნესი ჰქონდა, თუმცა ამჟამად სამენარმეო საქმიანობაში აღარ არიან ჩართული.
- ⊗ წარსულში პოტენციურ მენარმე ქალთა მიერ სამენარმეო საქმიანობის/საქმიანობის დაწყების მცდელობის დიფერენცირება ეკონომიკური სექტორების მიხედვით ცხადყოფს, რომ მათი ყველაზე დიდი ნაწილი საბითუმო/საცალო ვაჭრობის/პროფილაქტიკის (ავტომობილებისა და მოტოციკლების შეკეთება) მიმართულებით საქმიანობდა/უცდია საქმიანობა (41%).
- ⊗ საბითუმო და საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის სექტორში წამყვან ბიზნესსაქმიანობებად გამოიკვთა: სურსათის და ხილ-ბოსტნეულის მაღაზია, ყვავილების მაღაზია და საბითუმო ვაჭრობა.
- ⊗ წინა სამენარმეო საქმიანობის შეწყვეტის/განუხორციელებლობის საკვანძო მიზეზებად გამოიყო: მცირე ბიზნესსაქმიანობით ფინანსური მოგების არქონა (63%), მომხმარებლის მოზიდვის სირთულე (50%), მობილიზებული ფინანსური რესურსის არასაკმარისობა (41%), წარმოებულ პროდუქტზე/სერვისზე დაბალი მოთხოვნა (39%) და ბაზარზე არსებულ კონკურენციასთან ვერგამკლავება (35%).
- ⊗ ფოკუს-ჯგუფში მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალები საუბრობენ წარსულში ბიზნესის ქონაზე, რომლის შენარჩუნებაში, როგორც აღნიშნეს, სისტემურმა ბარიერებმა შეუშალათ ხელი. მთავარ გამოწვევებად დასახელდა საოჯახო პასუხისმგებლობებთან შეუთავსებლობა, სანდო კადრების ნაკლებობა, ეკონომიკური არასტაბილურობა და რეგიონებში სამომხმარებლო ბაზრის სიმცირე.
- ⊗ პოტენციურ მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილისთვის (59%) მენარმეობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსის წყარო პირადი დანაზოგი იყო, 46%-სთვის კი, ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება.
- ⊗ ბოლო სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად ბიზნესგეგმა წინასწარ შემუშავებული ჰქონდა მენარმეთა 44%-ს. 56%-მა კი საპირისპირო გამოცდილება დააფიქსირა.
- ⊗ იმ რესპონდენტთა შორის, რომლებსაც ბიზნესგეგმა წინასწარ ჰქონდათ შემუშავებული (N=20), 11-მა აღნიშნა, რომ ბიზნესგეგმის ქონა, ბიზნესის წარმატებულად ფუნქციონირების თვალსაზრისით, დამხმარე ფაქტორი არ ყოფილა, ცხრამ კი საპირისპირო შეფასება დააფიქსირა.

- ⊗ ბიზნესგეგმის წინასწარ არშემუშავების მიზეზებს შორის ყველაზე ხშირია საქმიანობის სწრაფად დაწყების საჭიროებისა და ფინანსური რესურსების მოძიებაზე კონცენტრირების გამო გეგმის შესადაგენად დროის არქონა.
- ⊗ იმ დაბრკოლებებს შორის, რომლებსაც პოტენციური მენარმე ქალები ბოლო სამენარმეო საქმიანობის დაწყების/დაწყების მცდელობის ეტაპზე ხვდებოდნენ, წამყვანია - ფინანსური ბარიერები (35%) და კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა (30%).
- ⊗ ფოკუს-ჯგუფში მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალებისთვის ბიზნესის დაწყებისა და მართვის გზაზე ერთ-ერთ საკვანძო ბარიერს ფინანსური და სამართლებრივი განათლების ნაკლებობა წარმოადგენს. ისინი ხაზგასმით საუბრობენ ისეთ საკითხებში კვალიფიკაციის ამაღლების საჭიროებაზე, როგორებიცაა: ბიზნესგეგმის შედგენა, რისკების შეფასება, ბაზრის ანალიზი და სამართლებრივი რეგულაციების დაცვა, რაც მათი შეფასებით, შესაძლებელია ტრენინგებითა და პროფესიული კურსებით იქნას უზრუნველყოფილი.
- ⊗ იმ პოტენციურ მენარმეებს შორის, რომლებიც ბოლო სამენარმეო საქმიანობის დაწყებისას/დაწყების მცდელობისას გარკვეულ ფინანსურ ბარიერებს გადააწყდნენ, აღნიშნულის გამომწვევ საკვანძო მიზეზად ასახელებენ სესხის მაღალ საპროცენტო განაკვეთს, საგრანტო დაფინანსებაზე ან სესხის/ლიზინგის მოცემაზე უარს და თანადაფინანსების შეუძლებლობას.

ბიზნესის დაწყების ბარიერები

- ⊗ პოტენციური მენარმე ქალების ყველაზე დიდი ნაწილი (45%) სამენარმეო საქმიანობის სანყის ეტაპზე იმყოფება (მხოლოდ ბიზნესიდეა აქვს შემუშავებული), 31% კი აქტიურად ეძებს დამატებით ფინანსურ წყაროებს. რესპონდენტების 24%-ს ბიზნესგეგმა აქვს შემუშავებული, 18% კი შრომის ბაზრის კვლევის ფაზაშია.
- ⊗ პოტენციურ მენარმე ქალთაგან ყოველ მესამეს მომსახურების სექტორში სურს საქმიანობის დაწყება (გარდა იმ სექტორებისა, რაც ეკუთვნის ვაჭრობას, ტრანსპორტს და ტურისტულ მომსახურებებს), 28%-ს კი, საბითუმო და საცალო ვაჭრობის სექტორში.
- ⊗ პოტენციურ მენარმე ქალთა 24%-ს საქმიანობის დაწყება კონკრეტულად კვების ინდუსტრიაში სურს - სწრაფი კვება/საკონდიტრო/საცხობი, ხოლო 10% სურსათის/ხილ-ბოსტნეულის მაღაზიის გახსნას გეგმავს.
- ⊗ სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების განმაპირობებელ ფაქტორებს შორის გამოიკვეთა შესაბამისი პრაქტიკული უნარებისა და გამოცდილებს ქონა (57%). საკვანძო მიზეზებს შორისაა შემოსავლის არასაკმარისობა და საქმიანობის დამოუკიდებლად წარმართვის შესაძლებლობა.
- ⊗ სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსების წყაროებს შორის პოტენციური მენარმე ქალებისთვის პირველი რიგის რესურსად პირადი დანაზოგი დასახელდა (45%), რასაც მოსდევს ოჯახის წევრების დახმარება (31%), საბანკო სესხი (29%) და სახელმწიფო პროგრამები (24%). ფოკუს-ჯგუფის მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალების დიდი ნაწილის ცნობით, ფინანსური რესურსების მოძიებისას ისინი პირველ რიგში ოჯახის წევრებისგან იღებენ მხარდაჭერას ან იყენებენ პირად დანაზოგს.

- ⊗ ყოველ მეორე პოტენციურ მენარმეს ბიზნესის/წარმოების დასაწყებად 10 000-50 000 ლარი სჭირდება (51%), მეოთხედ ნაწილს კი, 10 000 ლარზე ნაკლები (25.5%).
- ⊗ პოტენციურ მენარმე ქალთაგან ყოველ მეორეს (51%) ფულადი რესურსი სამენარმეო საქმიანობისთვის საჭირო ნედლეულის შესაძენად სჭირდება, მცირედით ნაკლებს (49%) კი - ინფრასტრუქტურის შესაძენად.
- ⊗ დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილება პოტენციურ მენარმე ქალთა 31%-ს აქვს, 69%-ს კი ასეთი გამოცდილება არ გააჩნია. დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილების მქონე რესპონდენტთა შორის (N=9) თითო-თითოს უარი მიღებული აქვს თიბისი ბანკისგან (N=1), საქართველოს ბანკისგან (N=1) და კრედიო ბანკისგან (N=1). სამმა უარი სსიპ-სგან „აწარმოე საქართველოში“ მიიღო.
- ⊗ პოტენციური მენარმე ქალები სესხის ასაღებად პარტნიორ ფინანსურ ორგანიზაციად ყველაზე ხშირად თიბისი ბანკს (N=6) ასახელებენ. სესხების სავარაუდო მოცულობა (სახელდება 5 0000 ლარზე ნაკლებიც და 160 000 ლარზე მეტიც) და ვადები (1-10 წელი) ფართო დიაპაზონში მერყეობს, თუმცა რესპონდენტთა მხოლოდ მცირე ნაწილი ფლობს ზუსტ ინფორმაციას წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის შესახებ (4 რესპონდენტის ინფორმაციით, სავარაუდო წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 12%-18% შორის მოექცევა).
- ⊗ საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხის აღების მცდელობა მხოლოდ ერთ პოტენციურ მენარმეს აქვს, რომელიც აღნიშნული მიზნით კრედიო ბანკთან თანამშრომლობს. სესხის სავარაუდო ხანგრძლივობად 5 წელს მოიაზრებს, ოდენობად კი - 50 000 ლარს. არცერთი რესპონდენტი არ ასახელებს, თუ რა წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით სთავაზობს ბანკი სესხს.
- ⊗ საწყისი ფინანსური კაპიტალის მოსაპოვებლად სახელმწიფო პროგრამებში მონაწილეობის მცდელობაზე 12 პოტენციური მენარმე ქალი საუბრობს. უმეტესობა (N=8) დაფინანსებას ეძებს „აწარმოე საქართველოში“ პროგრამების ფარგლებში. მინიმალური მოთხოვნილი თანხა 10 000 ლარია, მაქსიმალური - 100 000 ლარი. დაფინანსების სავარაუდო ვადები 10 თვიდან 84 თვემდე მერყეობს. სავარაუდო წლიურ ეფექტურ საპროცენტო განაკვეთზე მხოლოდ ერთ რესპონდენტს აქვს ინფორმაცია - (18%).
- ⊗ ფოკუს-ჯგუფში მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალები სახელმწიფო პროგრამებში მონაწილეობის კუთხით საუბრობენ ისეთ ბარიერებზე, როგორებიცაა: პროგრამული პრიორიტეტების შეუსაბამობა ქალთა საჭიროებებთან, გეოგრაფიული შეზღუდვები, ინფორმაციის ნაკლებობა, ბიუროკრატიული სირთულეები და მაღალი თანმდევი ხარჯები, ბანკების მხრიდან არასათანადო პირობები და ფორმალურ მოთხოვნებთან შეუსაბამო მოლოდინები.
- ⊗ ბიზნესსაქმიანობის დასაფინანსებლად გრანტით სარგებლობას, ჯამში, 8 პოტენციური მენარმე გეგმავს, რომელთაგან ჯერჯერობით არცერთს არ მიუმართავს საგრანტო ორგანიზაციისთვის და არ აქვთ გადაწყვეტილი, რომელ ორგანიზაციას მიმართავენ.
- ⊗ სტარტაპის დაფინანსებით სარგებლობას 2 პოტენციური მენარმე აპირებს, რომელთაგან ერთმა აღნიშნა, რომ სახელმწიფომ გაუკეთა თანადაფინანსება, მეორემ კი არ დაასახელა, თუ რომელ ორგანიზაციას მიმართა სტარტაპის დასაფინანსებლად.

ერთი რესპონდენტი 6 თვის ვადით გეგმავს დაფინანსების მოთხოვნას, მეორე - 24 თვის ვადით. ორივე პოტენციური მენარმე 20 000 ლარის მოთხოვნას აპირებს.

- ⊕ სამენარმეო საქმიანობის დაწყების კუთხით ამჟამად ფინანსურ ბარიერებს აწყდება პოტენციურ მენარმეთა 57%. რესპონდენტთა მესამედისთვის პრობლემურ საკითხთა რიგშია კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა და წარუმატებლობის ან რისკის შიში; მეოთხედს ბიზნესკონტაქტების არქონა და წინასწარ განერილი ბიზნესგეგმის არქონა აწუხებს.
- ⊕ პოტენციური მენარმე ქალების გამოცდილება აჩვენებს, რომ ფინანსური რესურსების მოპოვების/მიღების ფაზაში წარმოქმნილი ბარიერები ძირითადად უკავშირდება სესხის მაღალ პროცენტს (38%) და უარს საგრანტო დაფინანსებაზე (28%).
- ⊕ გენდერული სტერეოტიპებით/სოციალურ-კულტურული ბარიერებით გამოწვეულ დაბრკოლებებზე მხოლოდ ერთმა რესპონდენტმა მიუთითა და აღნიშნა, რომ ფინანსური ორგანიზაციები ქალების მიერ მართულ ბიზნესებს სერიოზულად არ აღიქვამენ, რაც ზღუდავს საჭირო დაფინანსების მოპოვების შესაძლებლობას.

სამენარმეო საქმიანობის მხარდამჭერი აქტორები/მექანიზმები

- ⊕ პოტენციური მენარმეების 94% არცერთი ბიზნესასოციაციის/ქსელის წევრი არ არის. დამატებით, რესპონდენტთა უმრავლესობას (54%) მენარმე ქალთა მხარდამჭერი პროგრამების შესახებ არც სმენია და არც მონაწილეობა მიუღია მათში. შედარებით დიდია მათი წილი, ვინც ჩაერთო ისეთ ინიციატივებში, როგორებიცაა: „ანარმეო საქართველოში“ (86%), „Yes-Georgia“ (45%), „სტარტაპ საქართველო“ (45%), მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა (47%), „ქალთა ფონდი საქართველოში“ (35%), სოფლის მეურნეობის განვითარების პროგრამები (ENPARD) (35%).
- ⊕ ფოკუს-ჯგუფის მონაწილეებმაც გამოკვეთეს პროფესიულ და არაფორმალურ ქსელებში შეზღუდული ჩართულობა, რაც ძირითადად დაკავშირებულია სპეციალიზებული ბიზნესასოციაციების ან მენარმე ქალებისთვის შექმნილი პროფესიული გაერთიანებების შესახებ არაინფორმირებულობასთან.
- ⊕ პოტენციური მენარმე ქალებისთვის, როგორც ფინანსური, ისე მორალური თვალსაზრისით, ყველაზე მნიშვნელოვან მხარდამჭერ აქტორად ოჯახის წევრები და ნათესავები განისაზღვრებიან (69%). მაღალია მათი წილიც, ვინც მნიშვნელობას ანიჭებს მეორეულ სოციალურ ჯგუფებსაც, ანუ მეგობრებსა და ნაცნობებს (41%). მეხუთედზე მეტი დამხმარე მექანიზმად განიხილავს დონორების პროგრამებსა და გრანტებს (22%).
- ⊕ პოტენციურ მენარმეთა უმრავლესობის აზრით, წარმატებულ მენარმე ქალს უნდა შეეძლოს ბიზნეს გეგმისა (57%) და ბიზნესბიუჯეტის (51%) შედგენა. თუმცა მხოლოდ საშუალოდ 28% მიუთითებს ამ ცოდნის ფლობაზე. ამასთან, წარმატებულ მენარმე ქალს უნდა შეეძლოს საწყისი ხარჯების/საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა (49%) და სავარაუდო მოგების/ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება (47%). მეორე მხრივ კი, რესპონდენტთა მხოლოდ მესამედს (33%) შეუძლია საწყისი ხარჯისა და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა. გამოდის, რომ ამ ეტაპზე პოტენციური მენარმე ქალების უმრავლესობა ჯერ ვერ ფლობს იმ უნარებს, რასაც, მათივე შეფასებით, წარმატებული მენარმე ქალები უნდა ფლობდნენ.

- ⊗ ბიზნესის დასაწყებად პოტენციურ მენარმეებს ყველაზე მეტად დამატებითი ფინანსური განათლება (88%) დაეხმარებოდა; უფრო კონკრეტულად, რესპონდენტთა 44%-ს ბიზნესბიუჯეტის შედგენაში სჭირდება დახმარება, თანაბარ 33%-ს კი - საწყისი ხარჯების/საჭირო კაპიტალის განსაზღვრასა და დაფინანსების წყაროების მოძიებასა და ალტერნატიული შესაძლებლობების შედარებით ანალიზში.
- ⊗ ფინანსური დახმარების გარდა, მნიშვნელოვანადაა მიჩნეული ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობის (31%), არსებული პროგრამების შესახებ ინფორმაციის მიწოდების (24%), უფასო ბიზნესკონსულტაციების ორგანიზების (22%) ან/და ბიზნესგეგმის შედგენის (20%) მხრივ მხარდაჭერა. მათ შორის, ყველაზე მნიშვნელოვანი ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობაა (22%).
- ⊗ ფოკუს-ჯგუფის შედეგებიც გამოკვეთს, რომ ფინანსური რესურსების საჭიროების მიღმა, პოტენციურ მენარმე ქალებს სჭირდებათ პროფესიული და კვალიფიციური კონსულტაციები, ფინანსური და პრაქტიკული ცოდნის დაგროვება. ამასთან, აუცილებელია ფორმალური პროფესიული ქსელების არსებობა, სადაც დამწყები მენარმე ქალები პრაქტიკულ გამოცდილებას მიიღებენ.

ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტების შეფასება

- ⊗ პოტენციურ მენარმე ქალთა 85%-ს სხვადასხვა ფინანსური თუ არაფინანსური პროდუქტით/მომსახურებით სარგებლობის გამოცდილება არ აქვს. მეორე მხრივ, შედარებით ხშირად გამოყენებადია მიკროსესხი (41%), ბიზნესსესხი (22%), ციფრული ფინანსები (20%), დეპოზიტი (16%).
- ⊗ ძირითადი მიზეზები, თუ რატომ არ უსარგებლიათ პოტენციურ მენარმეებს სხვადასხვა ტიპის ფინანსური დახმარებით, უკავშირდება დაფინანსების მიღების უიმედობას (28%), ფინანსური რესურსის სხვა წყაროებიდან მობილიზებასა (18%) და საკმარისი ფინანსური რესურსის ქონას (18%).
- ⊗ ბიზნესდაზღვევისა თუ საბანკო ბიზნესბარათის გამოყენებლობა ძირითადად უკავშირდება პროდუქტის სიძვირეს, საჭიროების არქონასა და სერვისის ზედმეტ ხარჯად აღქმას. ანაბრით სარგებლობის გამოცდილების არქონა, უმეტესწილად, საკმარისი დანაზოგის არარსებობითა (56%) და ფულის ნაღდი სახით შენახვის ან უძრავ-მოდრავ ქონებაში დაბანდების სურვილითაა (20%) გამოწვეული.
- ⊗ არაფინანსური სერვისების გამოყენებლობა ძირითადად განპირობებულია საჭიროების არქონით: ტრენინგები - 42%, კონსულტაციები - 43%, ქსელური შეხვედრები - 37%, იურიდიული მომსახურება - 58%. შედარებით მაღალია მათი წილი, ვინც ამა თუ იმ სერვისის შესახებ არაინფორმირებულობით გამოირჩევა: ტრენინგები - 33%, კონსულტაციები - 35%, ქსელური შეხვედრები - 41%, იურიდიული მომსახურება - 17%.
- ⊗ ფინანსური პროდუქტის/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, პოტენციური მენარმე ქალები ძირითადად ისურვებდნენ სესხების დაბალ პროცენტში გაცემას (63%), სესხის პირობების მორგებას (33%), დაბალი უზრუნველყოფის მოთხოვნას ან გარანტიის ალტერნატივებს (29%).

- ⊕ არაფინანსური სერვისების გაუმჯობესების მხრივ კი მნიშვნელოვან ცვლილებად საზღვრავენ ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან გაცნობითი შეხვედრების ორგანიზებას (41%), აგრეთვე, ფინანსურ ინსტიტუტებსა და დონორებთან კომუნიკაციის ხელშეწყობას (29%). ამასთან, ყოველი მეოთხე პოტენციური მენარმე ქალი პრიორიტეტულად ასახელებს თემატური ტრენინგების ორგანიზებას (26%).

ქალთა მონაწილეობის მნიშვნელოვნება ეკონომიკურ საქმიანობაში

- ⊕ პოტენციური მენარმე ქალებისთვის ქალთა ეკონომიკურ საქმიანობაში მონაწილეობის მნიშვნელოვნება უმეტესწილად დაკავშირებულია ქალების ფინანსურ დამოუკიდებლობასთან (61%), ოჯახების კეთილდღეობის ზრდასთან (55%), საზოგადოებაში ქალთა როლის გაძლიერებასთან (57%).
- ⊕ ფოკუს-ჯგუფის მონაწილეებიც ადასტურებენ, რომ ქალთა სამენარმეო საქმიანობაში ჩართულობა აღიქმება, როგორც თვითრეალიზაციის, კრეატიულობისა და ახალი იდეების წყარო, რასაც პოზიტიური გამოხატულება აქვს/უნდა ჰქონდეს როგორც ინდივიდუალურ, ისე საზოგადო დონეზე.
- ⊕ საქართველოში ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების ხელშეწყობ დომინანტურ ფაქტორებად პოტენციურმა მენარმეებმა განსაზღვრეს სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება (55%), უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები (47%), შეღავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა (33%).
- ⊕ ფოკუს-ჯგუფების მონაწილეები, პრაქტიკულ გამოცდილებაზე დაყრდნობით, მიუთითებენ, რომ საჭიროა პროფესიული ტრენინგები, განათლებისა და ცოდნის გაზიარების პლატფორმები, საკონსულტაციო მომსახურებაზე ხელმისაწვდომობის გაზრდა და ა.შ.
- ⊕ პოტენციური მენარმე ქალების 41%-ის შეფასებით, ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალები ყველაზე ხშირად აწყდებიან სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულეს. საშუალოდ ყოველი მეოთხე რესპონდენტი ხაზს უსვამს ქალების ფინანსური განათლების ნაკლებობას (26%) და საზოგადოებაში ფესვგადგმულ გენდერულ სტერეოტიპებსა და დისკრიმინაციას (24%).
- ⊕ ფოკუს-ჯგუფის მონაწილეებიც აქტიურად საუბრობენ ქალთა მიმართ დადგენილი საზოგადოებრივი მოლოდინების შესახებ, რაც სოციალური ნორმების დონეზე საზღვრავს „ქალურ“ და „კაცურ“ საქმიანობებს. სავარაუდოდ, ამითაა განპირობებული ის შედეგიც, რომ, პოტენციურ მენარმეთა 22%-ის აზრით, ქალებს დაბალი თვითშეფასება და ლიდერული უნარების ნაკლებობა აქვთ, რაც ბიზნესსაქმიანობაში ჩართულობის მხრივ მნიშვნელოვან ბარიერადაა იდენტიფიცირებული. დისკუსიის მონაწილეებიც მიუთითებენ, რომ ქალები ხშირად ფინანსურ და იურიდიულ საკითხებში კაცებზე არიან დამოკიდებული და დამოუკიდებლად ვერ იღებენ გადაწყვეტილებებს, ვერ მართავენ ბიზნესს და ა.შ.

ადგილობრივი და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების და სახელმწიფო ინსტიტუტების გამოცდილება და შეფასებები

მენარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტები

- ⊗ რაოდენობრივი კვლევის შედეგების თანახმად, ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების გამოკვეთილ უმრავლესობას (78%) არ გააჩნია მენარმე ქალებისთვის სპეციალურად შემუშავებული სტრატეგია ან პროგრამები. ასეთი სტრატეგიების/პროგრამების ქონის გამოცდილება ბანკების მხოლოდ 36%-ში გვხვდება, ხოლო მიკროსაფინანსო სექტორში საერთოდ არ ფიქსირდება.
- ⊗ ფინანსური ინსტიტუტების უმეტესობა გენდერულად ნეიტრალურ პოლიტიკას მიჰყვება (56%); ძირითად გამონაკვეთად სახელდება მენარმე ქალების საჭიროებების შესახებ ინფორმაციის დეფიციტი (17%).
- ⊗ კომერციული ბანკები აქტიურად თანამშრომლობენ საერთაშორისო ფინანსურ ორგანიზაციებთან: EBRD (60%)-თან, IFC-თან და ADB-თან (თითოეული 40%). კომერციული ბანკების 60% ასევე სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებთანაც თანამშრომლობს.
- ⊗ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში ადგილობრივ ფინანსურ ორგანიზაციებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად გამოიკვეთა, რომ მენარმე ქალებზე მორგებული ფინანსური პროდუქტები საქართველოში, უმეტესწილად, სწორედ საერთაშორისო ორგანიზაციების ნახალისებით ვითარდება. ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების მიზანი შედარებით იაფი ფინანსური რესურსის მოზიდვა უფროა, ვიდრე სტრატეგიული ღირებულება, რომ ბიზნესსექტორში მოხდეს გენდერული უთანასწორობის შემცირება.
- ⊗ სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლებთან გამართული სიღრმისეული ინტერვიუების შედეგები ცხადყოფს, რომ მენარმე ქალების მხარდაჭერა საქართველოში თანდათან სისტემურ სახეს იღებს და ინკლუზიური პოლიტიკის საფუძვლად ყალიბდება; სხვადასხვა სახელმწიფო უწყება ქალებისთვის ქმნის კონკრეტულ ფინანსურ და არაფინანსურ მექანიზმებს, მათ შორის, საპროცენტო სუბსიდირებას, გადამზადების პროგრამებსა და ტრენინგებზე ხელმისაწვდომობას.
- ⊗ თუმცა, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების შეფასებით, გენდერული თანასწორობის სტრატეგიის შემუშავებისკენ გადადგმული ნაბიჯების მიუხედავად, სახელმწიფო დონეზე ქალთა ეკონომიკური გაძლიერება დღემდე არ გამოიხატება სტაბილურ, თანმიმდევრულ და ინსტიტუციურად გამყარებულ პოლიტიკაში.

საფინანსო სექტორში სესხის გაცემის პრაქტიკა

- ⊗ რაოდენობრივი კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ ფინანსური ინსტიტუტების (ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების) მიერ ყველაზე ფართოდ შეთავაზებული პროდუქტებია: ბიზნესსესხები, მიკროსესხები აგროსესხები, დეპოზიტები, ოვერდრაფტები და ციფრული სერვისები (60%-ის ფარგლებში); სტარტაპების დაფინანსების წილი 40%-ია, გრანტები და დაზღვევა შედარებით ნაკლებად არის შეთავაზებული (20%).
- ⊗ რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ სესხების მოცულობა მნიშვნელოვნად განსხვავდება ფინანსური პროდუქტის ტიპის მიხედვით.

ბიზნესსესხები, რომლებიც გათვლილია საშუალო და მსხვილ მენარმეებზე, მერყეობს 51,750 ლარიდან 2 მილიონ ლარამდე; მიკროსესხების მოცულობა შეადგენს 1,700-დან 513,000 ლარამდე, აგროსესხები კი იწყება 600 ლარიდან და აღწევს მაქსიმუმ 130,000 ლარს. სტარტაპების დაფინანსება საშუალოდ მერყეობს 50,000-დან 150,000 ლარამდე. გრანტების გამოყოფა, როგორც წესი, ხორციელდება საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან თანამშრომლობის მექანიზმების ფარგლებში, განსაკუთრებით ქეშბექის ფორმატში.

- ⊕ ბიზნეს (67%), მიკრო (67%) და აგროსესხების (67%) შემთხვევაში, ბოლო 3 წლის განმავლობაში, ქალებისთვის ეფექტური შეღავათიანი საპროცენტო განაკვეთით სესხის გაცემის გამოცდილება ბანკების უმრავლესობას არ ჰქონია. შედარებით მოქნილი მიდგომა შეინიშნება სტარტაპ დაფინანსებაში, რაზეც ბანკების ნახევარი (50%) მიუთითებს. იმ ბანკებში, სადაც შეღავათიანი პირობები ფიქსირდება, ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი მერყეობს 0.25-დან 0.50-მდე, თუმცა ეს ძირითადად საერთაშორისო პროგრამებზე დამოკიდებულია.
- ⊕ ბიზნესოვერდრაფტის მომსახურებით სარგებლობის მაჩვენებელი საშუალოდ 20%-ია, ხოლო ლიმიტი 500,000 ლარამდეა განსაზღვრული. ციფრული პროდუქტებიდან მენარმე ქალებს თანაბარი წილით სთავაზობენ უფასო ბიზნესბარათებს, ინტერნეტ/მობაილ ბანკის სერვისებს და ტრანზაქციებზე შეღავათიან საკომისიოებს (33%-33%). მომხმარებელთა პრაქტიკაში ყველაზე ხშირად გამოყენებული ფუნქცია სწორედ შეღავათიანი გადარიცხვებია (67%).
- ⊕ მენარმე ქალების დიდი უმრავლესობა უკვე იყენებს ცალკე ბიზნესანგარიშს. ბანკების შეფასებით, ასეთი პრაქტიკა 90%-ზე მეტ კლიენტს ახასიათებს, თუმცა ზოგიერთ ბანკში- მხოლოდ 20%-ს.

მენარმე ქალების წინაშე არსებული ბარიერები

- ⊕ რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ საფინანსო ინსტიტუტებში სესხის მისაღებად მენარმე ქალთა მხრიდან დასაკმაყოფილებელ მოთხოვნებს შორის ყველაზე ხშირად სახელდება სანდო საკრედიტო ისტორია (70%), სტაბილური შემოსავალი (61%), სრულყოფილი დოკუმენტაცია (57%), პროექტის მომგებიანობა და გამოცდილება შესაბამის სფეროში (52%-52%). სტარტაპების შემთხვევაში განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა ფინანსურ მომგებიანობას (44%), დოკუმენტაციასა და საკრედიტო ისტორიას (39%-39%). გრანტის გაცემისას ფინანსურ ორგანიზაციებს უჭირთ კონკრეტული პრიორიტეტების გამოყოფა, შედარებით ინტენსიურად სახელდება ფინანსური მომგებიანობა (ბანკები-14%; მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები-11%).
- ⊕ საფინანსო ინსტიტუტებში სესხებისა და სტარტაპების დაფინანსებაზე უარის ყველაზე გავრცელებული მიზეზი ცუდი საკრედიტო ისტორიაა. სესხის არგაცემის შემთხვევაში მას ასახელებს ბანკების 64% და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების 57%. სტარტაპების შემთხვევაში ეს მიზეზი კვლავ აქტუალურია, თუმცა - ნაკლები ინტენსივობით (ბანკები - 50%, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები - 22%).
- ⊕ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოკითხული ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, ფინანსურ რესურსებზე წვდომისას

მენარმე ქალები მრავლობით ბარიერს აწყდებიან, რაც დაკავშირებულია როგორც ფსიქოლოგიურ და სოციალურ სირთულეებთან, ისე ინსტიტუციურ და სისტემურ დაბრკოლებებთან. მათ შორის, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანი აღმოჩნდა ოჯახის მხარდაჭერის როლი, დამატებითი საოჯახო ვალდებულებები, საკუთრების არარსებობა, გენდერული მიკერძოება კრედიტის გაცემის დროს, საკრედიტო ისტორიის არქონა და წყვეტადობა, რეგიონული უთანასწორობები, ფინანსური განათლების დეფიციტი, ალგორითმული შეფასების მოდელები (score models) და რისკის შიში.

- ④ სახელმწიფო ინსტიტუტების შეფასებები ემთხვევა ადგილობრივი საფინანსო ინსტიტუტების მიერ დასახელებულ გამოწვევებს. რესპონდენტებმა დამატებით ყურადღება გაამახვილეს ქალების მიერ სანყისი დანაზოგის არქონაზე, რაც აფერხებს თანადაფინანსების პროგრამებში მათ ჩართვას; ასევე, დაასახელეს საოჯახო ვალდებულებების გამო საგანმანათლებლო ან საკონსულტაციო შეხვედრებში მონაწილეობის სირთულე.
- ④ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენლებიც იზიარებენ დანარჩენი ჯგუფების მიერ გამოთქმულ მოსაზრებებს და აღნიშნავენ, რომ საქართველოს დღევანდელ რეალობაში კვლავ რთულად მისაღწევია ქალების განვითარება ფინანსურ სისტემაში.

ბარიერები საქმიანობის განხორციელების დროს

- ④ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოკითხული ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, სამენარმეო საქმიანობისას ქალებს ნაკლებად აქვთ წვდომა გავლენიან ბიზნესქსელებზე, რის გამოც მენარმე ქალების ე.წ. „ნეთვორქინგი“ შეზღუდულია. ფინანსური განათლების დეფიციტი, ტრენინგებზე დაბალი ხელმისაწვდომობა და ოჯახური მხარდაჭერის არარსებობა ამცირებს ქალების შესაძლებლობას, გააძლიერონ თავიანთი ცოდნა და კომპეტენცია. ამას თან ერთვის კულტურული სტერეოტიპები, რომლებიც სკეპტიკურად მიიჩნევენ ქალების საქმიანობას მათთვის „არატრადიციულ“ ეკონომიკურ სექტორებში.
- ④ ადგილობრივი საფინანსო სექტორის წარმომადგენელთა შეფასებით, მენარმე ქალების ბიზნესები ხშირად გამოირჩევა მცირე მოცულობითა და შეზღუდული ზრდის პოტენციალით, რაც ძირითადად განპირობებულია ფინანსური განათლებისა და სტრატეგიული დაგეგმვის უნარების დეფიციტით. ბევრი მენარმე ქალი ვერ უზრუნველყოფს პროდუქტის თვითღირებულების სწორ გათვლას, ფასწარმოქმნის ზუსტ განსაზღვრას და მოგების ეფექტიან მართვას, რაც არსებითად აფერხებს მათი საქმიანობის გაფართოებას.
- ④ მეორე მხრივ, ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენლების მონათხრობით, მენარმე ქალები სანდოობითა და ფინანსური პასუხისმგებლობით გამოირჩევიან, განსაკუთრებით სესხების დაფარვისა და ადმინისტრაციული დისციპლინის დაცვის მხრივ. რესპონდენტები მიუთითებენ, რომ ქალები შედარებით იშვიათად ერთვებიან მაღალი რისკის მქონე ფინანსურ პროდუქტებში და ნაკლებად ცდილობენ ბიზნესის მასშტაბების გაფართოებას, რაც დაკავშირებულია როგორც რისკისადმი სიფრთხილესთან, ისე ოჯახზე ორიენტირებულ სოციალურ როლებთან. შედეგად, მენარმე ქალები საფინანსო ინსტიტუტების მიერ აღიქმებიან როგორც საიმედო, მაგრამ ზომიერად ზრდადი სეგმენტი.

მენარმე ქალები და სტარტაპ დაფინანსება: ბარიერები, მიდგომები და ინსტიტუციური განსხვავებები

- რაოდენობრივი კვლევის შედეგების თანახმად, სტარტაპების დაფინანსების შემთხვევათა ნახევარში (50%) არსებობს სპეციალურად ქალებზე მორგებული პირობები. სხვა პროდუქტებში, როგორებიცაა: ბიზნესსესხი, მიკროსესხი, აგროსესხი და ა.შ. ასეთი მიდგომა დაახლოებით მესამედში (33%) ფიქსირდება.
- სიღრმისეული ინტერვიუების ფარგლებში, ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, სტარტაპი კვლავაც განიხილება როგორც მაღალი რისკის მქონე სფერო და მისი დაფინანსება საქართველოში შეზღუდულია, მით უფრო ქალებისთვის, რომლებიც, როგორც წესი, არ ფლობენ საწყის კაპიტალს, ნაკლებად სწვდებიან სტარტაპ რესურსებს და საჭიროებენ როგორც ფინანსურ, ისე კომპეტენციურ და საინფორმაციო მხარდაჭერას.

გენდერული მიკერძოება გადანყვეტილების მიღების პროცესში

- თვისებრივი კვლევის ფარგლებში, ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, გენდერული სტერეოტიპები და გაუცნობიერებელი მიკერძოებები ჯერ კიდევ მოქმედებს გადანყვეტილების მიღებაზე - განსაკუთრებით საქართველოს რეგიონებში, თუმცა მდგომარეობა თანდათან უმჯობესდება, როგორც შიდა ტრენინგებისა და სტრატეგიების, ისე საერთაშორისო პარტნიორების ბენოლის შედეგად.
- საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენლები თანხმდებიან, რომ საქართველოში სესხების გაცემის პროცესში მენარმე ქალთა მიმართ გენდერული მიკერძოება კვლავ მნიშვნელოვანი ბარიერია. EBRD-ის გამოცდილების მიხედვით, ერთნაირი შემოსავლის, უზრუნველყოფისა და გამოცდილების ქონის შემთხვევაში, სესხის ოფიცრები უფრო ხშირად უპირატესობას კაც მენარმეებს ანიჭებენ. აღნიშნული მიკერძოება არ არის დამოკიდებული ოფიცრის სქესზე და ძირითადად ღრმად ფესვგადგმული არაცნობიერი გენდერული სტერეოტიპებიდან გამომდინარეობს.

მენარმე ქალების ეკონომიკური საქმიანობის პროფილი საქართველოში

- რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ კომერციული ბანკები მენარმე ქალებს ყველაზე ხშირად შემდეგ ეკონომიკურ სექტორებში აფინანსებენ: საცალო და საბითუმო ვაჭრობა, ხელოვნება, გართობა და დასვენება, უძრავი ქონების სფერო და სხვა სახის მომსახურება.
- თვისებრივ კვლევაში მონაწილე ადგილობრივი საფინანსო სექტორის წარმომადგენელთა მონათხრობით, მენარმე ქალები ხშირად ირჩევენ იმ სფეროებს, სადაც პირადად ფლობენ გამოცდილებას, ცოდნასა და პრაქტიკულ უნარებს, რის გამოც ისინი დიდწილად კონცენტრირებულნი არიან მომსახურების, ვაჭრობისა და სოფლის მეურნეობის მიმართულებებზე. ქალების მონაწილეობა მნიშვნელოვნად კლებულობს მაღალი ბრუნვისა და ტექნოლოგიური სირთულის მქონე სექტორებში, როგორებიცაა წარმოება, ლოგისტიკა და მშენებლობა, რის შედეგადაც საშუალო და მსხვილ ბიზნესში მათი წილი დაბალია.

- ⊕ სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლები იზიარებენ ადგილობრივი საფინანსო სექტორის შეფასებას, რომ მენარმე ქალთა საქმიანობის სფეროები საქართველოში მჭიდროდ არის დაკავშირებული სოციალურ როლებთან, საოჯახო რესურსებზე წვდომასთან, სტერეოტიპებთან და ეკონომიკურ საჭიროებებთან. ქალები უმეტესად იწყებენ საქმიანობას არა პროფესიული სტრატეგიიდან, არამედ საჭიროებებიდან გამომდინარე, და ირჩევენ ისეთ დარგებს, რომლებიც მოსახერხებელია საოჯახო სივრცეში წარმართვისთვის, არ საჭიროებს მაღალ ტექნიკურ ცოდნას და დიდ საწყის ინვესტიციას.
- ⊕ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, საქართველოში გენდერული ეკონომიკური სეგრეგაცია კვლავ მძაფრადაა გამოხატული. კერძოდ, მაღალი შემოსავლის მქონე და ტექნოლოგიურად დატვირთული სექტორები, როგორებიცაა ტრანსპორტი, ენერჯეტიკა და IT, ძირითადად ათვისებული აქვთ კაცებს, მაშინ როდესაც ქალები უმეტესად დაბალშემოსავლიან, შრომატევად და ხშირად არაფორმალურ ეკონომიკურ საქმიანობაში არიან ჩართული.

ანგარიშგება, მონაცემთა შეგროვება და გენდერული ანალიზი

- ⊕ რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების უმრავლესობაში სქესის მიხედვით მონაცემების შეგროვება და ანალიზი არ წარმოადგენს სისტემურ პრაქტიკას. შედარებით უკეთესი მდგომარეობაა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში (56%), ვიდრე კომერციულ ბანკებში (43%). თუმცა ორივე ტიპის ორგანიზაციის დიდი ნაწილი (ბანკები – 63%; მიკროსაფინანსოები – 75%) არ მიიჩნევს საჭიროდ მომხმარებელთა სქესის მიხედვით მონაცემების დამუშავებას. სხვა მიზეზებიდან (25%) სახელდება კორპორატიული კლიენტების მომსახურება და გენდერულად ნეიტრალური მიდგომა.
- ⊕ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოვლინდა, რომ ადგილობრივ საფინანსო სექტორში გენდერული მონაცემების შეგროვება და ანალიზი თანდათანობით უფრო სისტემური და სტრატეგიული ხდება, რაც, როგორც ბანკების შიდა საკრედიტო პოლიტიკის განვითარებას, ისე საერთაშორისო დონორებისა და ინვესტორების მზარდ მოთხოვნებს ასახავს.
- ⊕ სიღრმისეული ინტერვიუების საფუძველზე შეგროვებული მონაცემები ცხადყოფს, რომ სახელმწიფო უწყებები ეტაპობრივად ახორციელებენ მტკიცებულებებზე დაფუძნებულ პოლიტიკაზე გადასვლას, თუმცა გენდერულ ჭრილში დეტალიზებული ანალიტიკა ჯერ კიდევ განვითარების საწყის ეტაპზეა.
- ⊕ საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების წარმომადგენელთა შეფასებით, მონაცემებზე წვდომა კრიტიკულად მნიშვნელოვანია მიზნობრივი და საჭიროებებზე მორგებული ფინანსური გადაწყვეტილებების მისაღებად, თუმცა პრაქტიკაში ამ პროცესს ხშირად ბარიერები ახლავს თან. აღინიშნა, რომ საქართველოში გენდერული და მრავალგანზომილებიანი მონაცვლადობის სიღრმისეული გააზრება ჯერ კიდევ გამომწვევად რჩება.

ფინანსური განათლება და ინფორმირებულობა არსებული შესაძლებლობების შესახებ

- ⊕ რაოდენობრივი კვლევის შედეგების თანახმად, არაფინანსური სერვისებიდან ყველაზე გავრცელებული ფორმაა ბიზნესტრენინგი. ყველა გამოკითხულ ბანკში ტრენინგი ხელმისაწვდომია. ასევე, გავრცელებულია ბიზნესკონსულტაციები (80%).
- ⊕ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოკითხული ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების წარმომადგენელთა მონათხრობით, მენარმე ქალებისთვის განკუთვნილი ტრენინგები, კონსულტაციები და საინფორმაციო აქტივობები ნაკლებად მოქნილი და ადაპტირებულია იმ მენარმე ქალებისთვის, რომლებიც ყველაზე მეტად საჭიროებენ მხარდაჭერას. საჭიროა ტრენინგებისა და საგანმანათლებლო კურსების თემატიკის რევიზია იმ თვალსაზრისით, თუ რამდენად ხელშესახები და პრაქტიკულია მათი შინაარსი, როგორც მარტამენარმე ქალებს ყოველდღიური გადაწყვეტილებების მიღებაში და რამდენად ამსუბუქებს მათ წინაშე არსებულ სოციალურ-კულტურულ და ფსიქოლოგიურ ბარიერებს.
- ⊕ სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენლებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად გამოიკვეთა, რომ ინფორმაციის გავრცელების სხვადასხვა არხის არსებობის მიუხედავად, რეგიონებში მცხოვრები ქალები ხშირად ვერ იღებენ ინფორმაციას მათთვის ხელმისაწვდომ პროგრამებსა და შესაძლებლობებზე. ამის მიზეზად, ერთი მხრივ, სახელდება კომუნიკაციის არხების მიუწვდომლობა ან ეფექტიანობის ნაკლებობა, ხოლო, მეორე მხრივ, ფსიქოლოგიური ბარიერები. კერძოდ, ქალების ნაწილი არ მიიჩნევს, რომ არსებული პროგრამები მათთვის არის განკუთვნილი.

მენარმე ქალების დაფინანსება და თაღლითობის მართვის საკითხები

- ⊕ თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოკითხული ადგილობრივი ფინანსური ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, მენარმე ქალებისთვის განკუთვნილ ფინანსურ პროგრამებში ერთ-ერთ გამოწვევას წარმოადგენს სესხების მიზნობრივი გამოყენების უზრუნველყოფა, განსაკუთრებით მაშინ, როცა დაფინანსება ფორმალურად ქალის სახელზე გაიცემა, მაგრამ მას ფაქტობრივად ოჯახის წევრი კაცი იყენებს. ამის მიუხედავად, აღინიშნა, რომ ამ რისკის გამო არ უნდა მოხდეს ქალებზე მორგებული პროგრამების შემუშავებაზე უარის თქმა.
- ⊕ სახელმწიფო პროგრამების წარმომადგენლები ხაზს უსვამენ მონიტორინგის მექანიზმების არსებობას, რომლებიც უზრუნველყოფს მიკროგრანტების რეალური მენარმე ქალებისთვის მიწოდებას. მონიტორინგი გულისხმობს ისეთ აქტივობებს, როგორებიცაა ადგილზე ვიზიტები, საქმიანობის გადამოწმება და სხვ.

მომსახურების მიღების პრეფერენციები

- ⊕ რაოდენობრივი კვლევის შედეგების თანახმად, ბანკებსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს შორის ვლინდება მომხმარებლის ქცევის საერთო ტენდენცია. კერძოდ, სესხის მისაღებად მენარმე ქალები ძირითადად პირადად სტუმრობენ ფილიალებს (48%); მხოლოდ ბანკების შემთხვევაში ფიქსირდება „ინტერნეტ/მობაილ ბანკინგის“ აქტიური გამოყენება (50%).

- ⊗ ადგილობრივ საფინანსო ორგანიზაციებთან ჩატარებული სიღრმისეული ინტერვიუების ანალიზი აჩვენებს, რომ მენარმე ქალების მიერ მომსახურების მიღების ფორმა და არხების არჩევანი განსხვავდება თაობების, ტექნოლოგიური ჩვევებისა და სოციალური გამოცდილების მიხედვით: ახალგაზრდა ქალები უპირატესობას ანიჭებენ დისტანციურ არხებს, როგორებიცაა აპლიკაციები, ონლაინ ჩათები და ვებ-გვერდები, ხოლო საშუალო და უფროსი თაობის ქალები უპირატესობას ანიჭებენ პირად კონტაქტს და ფილიალში ვიზიტს.

თანამშრომელთა გენდერული გადანაწილება საფინანსო ორგანიზაციებში

- ⊗ თვისებრივი კვლევის შედეგების თანახმად, რეგიონებში, ადგილობრივ საფინანსო ორგანიზაციებში ქალების დანინაურება ხელმძღვანელ პოზიციებზე კვლავ შეზღუდულია სოციალური სტერეოტიპების გამო. კრედიტ ოფიცრის პოზიციებში ქალთა წილი დაბალია სამუშაოს მობილური და სტრესული ბუნების გამო, რაც თავის მხრივ, ქალებშიც ნაკლებ ინტერესს იწვევს. ფორმალური თანასწორობის მიუხედავად, ანაზღაურების სისტემა მაინც კაცებს აძლევს უპირატესობას სამუშაოსთვის მეტი დროის გამოყოფის შესაძლებლობის გამო. ქალები მკვეთრად დომინირებენ ოფისის შუა და ქვედა რგოლის პოზიციებზე, ხოლო ზოგიერთ ორგანიზაციაში წამყვან მმართველ რგოლებშიც კი უმრავლესობით არიან წარმოდგენილნი, რაც ცხადყოფს, რომ გენდერული თანასწორობის მიღწევა საფინანსო სექტორში არაერთგვაროვნად ვითარდება.

მენარმე ქალებზე მორგებული პროგრამების შემუშავების მნიშვნელობა და საჭიროება

- ⊗ რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ ფინანსური ინსტიტუტების უმრავლესობა აღიარებს სპეციალურად მენარმე ქალებზე მორგებული სერვისების მნიშვნელობას (ბანკები - 64%; მიკროსაფინანსოები - 56%). სკეპტიციზმი უფრო მეტად გავრცელებულია მიკროსაფინანსო სექტორში („ნაკლებად მნიშვნელოვანია“, „არ არის მნიშვნელოვანი“ - მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები -22%; ბანკები-7%).
- ⊗ ფინანსურ ორგანიზაციებში განსხვავებული მზაობაა მენარმე ქალებისთვის სერვისების განვითარებისა და დანერგვის მიმართულებით. ბანკები ამ მხრივ უფრო პროაქტიულები არიან. კერძოდ, ყოველი მესამე სრულიად მზადაა დანერგოს სპეციალური სერვისები (36%). მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები ძირითადად აცხადებენ, რომ აქვთ ინტერესი, მაგრამ არა საკმარისი მზაობა (56%).
- ⊗ ფინანსური ინსტიტუტებისთვის მენარმე ქალებზე მორგებული სერვისების დანერგვის მთავარი სარგებელი სოციალური პასუხისმგებლობის გაძლიერებაა (ბანკები - 64%; მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები - 67%). მნიშვნელოვანი სარგებელია, აგრეთვე, კლიენტთა ბაზრის ზრდა და დონორებთან თანამშრომლობის გაძლიერების შესაძლებლობა. შედარებით ნაკლები ყურადღება ეთმობა სხვა კომერციულ სარგებელს (მაგ. სესხების დივერსიფიკაცია და სარგებლობის განმეორებადობა).
- ⊗ როგორც ბანკებისთვის (71%), ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის (78%) მნიშვნელოვან დახმარებად მიიჩნევა დონორული დაფინანსება. დამატებით, ბანკებისთვის უფრო მეტად პრიორიტეტულია ბაზრის კვლევა (71.4%), პროდუქტის

დიზაინი და გუნდის ტრენინგები (50%-50%). საფინანსო ორგანიზაციების მხრიდან ყურადღება ნაკლებად მახვილდება თემობრივ ან ქალთა ორგანიზაციებთან პარტნიორობაზე.

- ④ თვისებრივი კვლევის შედეგად გამოვლინდა, რომ ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა ერთი ნაწილი ემხრობა მენარმე ქალებისთვის მორგებული ფინანსური და არაფინანსური სერვისების არსებობას, განსაკუთრებით - რეგიონებში, სადაც უმუშევრობის დონე მაღალია და ქალების მიერ სტარტაპის დაწყება მეტ მხარდაჭერას მოითხოვს. რესპონდენტების მეორე ნაწილი მიიჩნევს, რომ ქალებზე მორგებული პროდუქტის შექმნა შესაძლოა აღიქმებოდეს როგორც ე.წ. პოზიტიური დისკრიმინაცია. ამდენად, უპირატესობა უნდა მიენიჭოს ცნობიერების ამაღლებას და ფინანსურ რესურსებზე საერთო სისტემური წვდომის გაუმჯობესებას.
- ④ სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლებთან დომინირებს მოსაზრება იმის შესახებ, რომ უნდა მოხდეს მენარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტების დანერგვა. თუმცა, რესპონდენტებს შორის იყვნენ ისეთებიც, რომლებიც სკეპტიკურად უყურებენ აღნიშნულ მიდგომას. რესპონდენტების შეხედულებები იმავე არგუმენტებს ეყრდნობა, რაც ადგილობრივი საფინანსო ინსტიტუტების შემთხვევაში გამოითქვა.
- ④ ADB-ისა და EBRD-ის წარმომადგენელთა შეფასებით, საქართველოში არსებულ გენდერულად ნეიტრალურ მიდგომას საფინანსო სექტორში პრაქტიკაში ხშირად თან ახლავს გაუცნობიერებელი მიკერძოება, რაც რეალურად ვერ ასახავს მენარმე ქალების წინაშე არსებულ სპეციფიკურ სირთულეებს. ამის გათვალისწინებით, საჭიროა საფინანსო ინსტიტუტების მხარდაჭერა და ნახალისება, რათა ამ ორგანიზაციებმა გაითვალისწინონ ქალთა სპეციფიკური საჭიროებები და შექმნან მიზნობრივი პროდუქტები და სერვისები.
- ④ რესპონდენტების ერთმა ნაწილმა გამოთქვა შეშფოთება, რომ 2025 წელს მიღებულმა უცხოეთის აგენტების რეგისტრაციის კანონის ქართულმა ვერსიამ (FARA) შესაძლოა რისკის ქვეშ დააყენოს საერთაშორისო მხარდაჭერით განხორციელებული პროდუქტები, მათ შორის ქეშბექის პროგრამები, რაც შეამცირებს კლიენტების ნდობას და თანამშრომლობის ინტერესს.



ნახილვი კირველი:
სამაგიდე კვლევა

1. საქართველოში ქალთა მენარმეობასთან დაკავშირებული პოლიტიკა, საკანონმდებლო ჩარჩო

საქართველოს მთავრობამ 2021 წელს დაამტკიცა საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია 2021-2025 წლებისთვის, რომლის ფარგლებში მომზადდა და დამტკიცდა 2021-2022 და 2023-2025 წლების სამოქმედო გეგმები. აღნიშნული სტრატეგიის დამტკიცების საკვანძო მიზანს წარმოადგენდა მცირე და საშუალო სანარმეობისთვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნა, მათი კონკურენტუნარიანობის და ინოვაციების შესაძლებლობების ამაღლება, რაც შემოსავლების და სამუშაო ადგილების ზრდისა და ინკლუზიური და მდგრადი ეკონომიკური გარემოს შექმნის წინაპირობას წარმოადგენს.²

მენარმეობის განვითარების სტრატეგიაში (2021-2025 წწ.) ნათქვამია, რომ ქალთა მენარმეობის განვითარებისთვის საჭირო პოლიტიკისა და სამოქმედო გეგმის შემუშავებისთვის მნიშვნელოვანი წინაპირობაა სახელმწიფო პროგრამების შედეგების გენდერულ ჭრილში დამუშავება. გარდა ამისა, სამენარმეო საქმიანობაში ქალების მონაწილეობის საკითხთან დაკავშირებით სტერეოტიპული განწყობებისა და დამოკიდებულებების შესამცირებლად/აღმოსაფხვრელად, მნიშვნელოვანია საინფორმაციო/ცნობიერების ასამაღლებელი ღონისძიებების განხორციელება. არსებული გამოწვევების მოსაგვარებლად სტრატეგიის დოკუმენტში, რომლის მე-6 პრიორიტეტული მიმართულებაც ქალთა მენარმეობის განვითარების ხელშეწყობაა, რამდენიმე საკვანძო ამოცანა გამოიყო: 1. „ქალთა გაძლიერების პრინციპების“ (WEPs) პოპულარიზაცია, 2. გენდერული ნიშნით სტატისტიკის გაუმჯობესება სახელმწიფო პროგრამებში, 3. სახელმწიფო პროგრამებში ქალების მონაწილეობის წახალისება, 4. ქალებში ციფრული უნარ-ჩვევების გაძლიერება, 5. სახელმწიფო სტრუქტურების შესაძლებლობების გაზრდა გენდერული მიდგომების განვითარებისთვის.³

ბოლო ათწლეულებში გენდერული თანასწორობის ხელშეწყობი ნორმები საქართველოში არაერთ საკანონმდებლო აქტსა და სტრატეგიაში აისახა, მათ შორისაა, საქართველოს შრომის კოდექსი, კანონი დისკრიმინაციის ყველა ფორმის აღმოფხვრის შესახებ, კანონი გენდერული თანასწორობის შესახებ (2025 წლის 2 აპრილიდან: ქალისა და მამაკაცის თანასწორობის შესახებ კანონი), კანონი ქალთა მიმართ ძალადობის ან/და ოჯახში ძალადობის აღკვეთის, ძალადობის მსხვერპლთა დაცვისა და დახმარების შესახებ და სხვა. გარდა ამისა, საქართველოს სახელმწიფო არის ისეთი საერთაშორისო ხელშეკრულებებისა და პროცესების მონაწილე, როგორებიცაა: გაეროს კონვენცია ქალთა მიმართ დისკრიმინაციის ყველა ფორმის აღმოფხვრის შესახებ (CEDAW, რატიფიცირებულია 1994 წელს), ქალთა მიმართ ძალადობისა და ოჯახში ძალადობის პრევენციისა და აღკვეთის შესახებ ევროპის საბჭოს კონვენცია (სტამბოლის კონვენცია) (რატიფიცირებულია 2027 წლის 19 მაისს), პეკინის დეკლარაცია და მოქმედების პლატფორმა (BPfA, მიღებულია 1995 წელს). ქვეყანამ, ასევე, მნიშვნელოვანი აქტივობები განახორციელა გაეროს უშიშროების საბჭოს რეზოლუციის 1325 (2000) ძირითადი მოთხოვნების კუთხით ქალების, მშვიდობისა და უსაფრთხოების შესახებ და ჩაერთო 2030 წლის მდგრადი განვითარების მიზნების შესრულებაში (SDGs, მიღებულია 2015 წლიდან). უახლესი საკანონმდებლო ცვლილებებიდან აღსანიშნავია, რომ 2025 წლის 19 თებერვალს საქართველოს პარლამენტმა დააინიცირა

² „საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების 2021-2025 წლების სტრატეგია - 2023-2025 წლების სამოქმედო გეგმის 2024 წლის წლიური ანგარიში“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო). https://www.economy.ge/uploads/files/2017/ek_politika/2024/samoqmedo_gegmis_shesrulebis_cliuri_angarishi_2024.pdf

³ საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია. 2021-2025“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო). https://www.economy.ge/uploads/files/2017/ek_politika/sme_strategy/sme_development_strategy_2021_2025_.pdf

ცვლილებები გენდერული თანასწორობის კანონში. 2025 წლის 4 მარტს პარლამენტმა პირველი მოსმენით დაუჭირა მხარი ცვლილებათა პაკეტს⁴ „გენდერული თანასწორობის შესახებ“, რომლის თანახმად კანონმდებლობიდან ამოიღეს ტერმინები - „გენდერი“ და „გენდერული იდენტობა“. „გენდერის“ ნაცვლად ჩაინერა „ქალისა და მამაკაცის“. ასევე, კანონში არსებული ჩანაწერები „გენდერული საკითხები“ შეიცვალა ჩანაწერით „ქალისა და მამაკაცის თანასწორობის საკითხები“, ტერმინი „გენდერის ნიშნით შეუწყნარებლობა“ შეიცვალა „ქალისა და მამაკაცის თანასწორობისადმი შეუწყნარებლობით“, ხოლო კანონში გამოყენებული სიტყვები „გენდერულად მგრძობიარე“ დარედაქტირდა როგორც „სქესის ნიშნისადმი მგრძობიარე“.

2. ქალთა მენარმეობის სურათი საქართველოში

საქართველოში ქალებიც და კაცებიც ჩართულნი არიან მენარმეობაში. თუმცა ქალები მეტწილად ფლობენ მიკრობიზნესებს და მინიმალურად არიან წარმოდგენილი მსხვილი ბიზნესების მფლობელებად.⁵ აზიის განვითარების ბანკის (ADB) 2018 წლის ანგარიშის თანახმად, საქართველოში კომპანიების თითქმის 40%-ს ჰყავს მინიმუმ ერთი ქალი მფლობელი, თუმცა, ამავე დროს, მხოლოდ 19.7%-ში არიან ქალები წამყვან მენეჯერულ პოზიციებზე.⁶ იმავე წელს ADB-სა და საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის (საქსტატის) მიერ ჩატარებული გენდერისა და მენარმეობის კვლევის მიხედვით, საქართველოში მენარმეობა ძირითად საქმიანობას წარმოადგენდა კაცების 6.5%-ის და ქალების მხოლოდ 2.6%-თვის.⁷

რაც შეეხება მომდევნო წლების ტენდენციას, „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასების“ ანგარიშის მიხედვით,⁸ ქალთა სამენარმეო აქტივობის ზრდის მიუხედავად, გენდერული უთანასწორობა კვლავ შენარჩუნებულია: 2022 წელს რეგისტრირებული 77,864 ახალი ბიზნესიდან მხოლოდ 25% იყო ქალების მიერ დაფუძნებული - მაშინ, როდესაც კაცების მაჩვენებელი 60%-ს შეადგენდა (15%-ის შემთხვევაში დამფუძნებელთა სქესი არ იყო იდენტიფიცირებული). ამავე ანგარიშის მიხედვით, ეს განსხვავება მნიშვნელოვნად გაიზარდა 2017 წლიდან, რაც გენდერული პარიტეტის მიღწევის კუთხით არსებულ პრობლემებზე მიუთითებს. ამას ადასტურებს მსოფლიო ბანკის (WB) ანგარიშიც,⁹ რომელშიც ნათქვამია, რომ 2023 წლის მდგომარეობით, საწარმოთა რაოდენობა საქართველოში, რომელთა წილის მფლობელებს შორის ქალები(ც) ფიქსირდებიან, 29.5%-ს უტოლდებოდა. ბიზნესის ზომის მიხედვით, ასეთი საწარმოების გადანაწილება შემდეგნაირი იყო: მცირე საწარმო - 28.7%; საშუალო ზომის საწარმო - 29%; დიდი ზომის საწარმო - 39.2%. რაც შეეხება ისეთ საწარმოებს, რომელთა ხელმძღვანელ

⁴ „პარლამენტმა „გენდერული თანასწორობის შესახებ“ კანონში ცვლილებები პირველი მოსმენით მიიღო“ (04 მარტი, 2025, საქართველოს პარლამენტი). <https://parliament.ge/media/news/parliamentma-genderuli-tanastsorobis-shesakhheb-kanonshi-tsvlilebebi-pirveli-mosmenit-miigho>

⁵ ქვეყანაში არ არსებობს ერთიანი კრიტერიუმები იმის განსასაზღვრად, თუ რა ითვლება ქალის მფლობელობაში არსებულ ბიზნესად - საკუთრებასთან, მართვასა და ოპერირებასთან მიმართებით. სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემებით, ბიზნესი ითვლება ქალის მფლობელობაში არსებულად იმ შემთხვევაში, თუ რეგისტრაციისას მინიმუმ ერთი ქალი ფიქსირდება მფლობელად („საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET), 2024). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

⁶ „საქართველო - ქვეყნის გენდერული შეფასება“ (აზიის განვითარების ბანკი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/479186/georgia-country-gender-assessment.pdf>

⁷ „პილოტური კვლევა გენდერულად დიფერენცირებული მონაცემების შეგროვებაზე აქტივების ფლობასა და მენარმეობაზე“ (საქართველო, 2018) <https://gender.geostat.ge/gender/img/publicationspdf/EDGE-Report-GEO-Final.pdf>

⁸ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლა (ISET), 2024). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

⁹ „საწარმოების კვლევა, რას განიცდის ბიზნესი“ (მსოფლიო ბანკი, 2023 - ქვეყნის პროფილი). <https://www.enterpris-surveys.org/en/data/exploretopics/gender>

პოზიციებზე ქალები არიან დასაქმებული, მათი წილი 21%-ს შეადგენდა (ზომის მიხედვით, ასეთი მონაცემებია: მცირე - 23.6%; საშუალო - 17.1%; დიდი - 15.2%). ADB-ის ანგარიშის მიხედვით, 32-დან 60 წლამდე მენარმე ქალებისთვის საკუთარი ბიზნესსაქმიანობის დაწყების მთავარი მოტივი უმუშევრობის დაძლევა და მოქნილი სამუშაო გრაფიკი იყო. ამას ადასტურებს გაეროს ქალთა ორგანიზაციის (UN Women) კვლევის შედეგებიც, რომელთა მიხედვით, მენარმეობის დაწყების დომინანტურ მიზეზებად დასახელდა მოქნილი გრაფიკი (54%), დამოუკიდებლობა (49%) და უფრო მაღალი შემოსავლის ქონის პოტენციალის გაუმჯობესება (44%).¹⁰ გაეროს ქალთა ორგანიზაციისა და შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის (ILO) ერთობლივი კვლევის შედეგების თანახმად, 2022 წლის მონაცემებით, ქალების 59% სამენარმეო საქმიანობას ვაჭრობის სექტორში ახორციელებს, რასაც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება სხვა ეკონომიკურ სექტორებში ოპერირების შემთხვევები.¹¹ საქსტატის 2024 წლის კვლევის¹² თანახმად, მენარმე ქალების და კაცების პოპულაციიდან, კაცებთან შედარებით, მენარმე ქალთა მცირე რაოდენობაა წარმოდგენილი ისეთ სექტორებში, როგორებიცაა სამთო მრეწველობა, მშენებლობა, ტრანსპორტი და სასაწყობო მეურნეობა, ასევე სოფლის მეურნეობა. ხოლო გაცილებით მეტი ქალი მფლობელია წარმოდგენილი ისეთ სფეროებში, როგორებიცაა განათლება, ჯანდაცვა, სოციალური სერვისები, ვაჭრობა და სხვა მომსახურებები. საქსტატის იმავე ანგარიშის (2024) მიხედვით, 2023 წელს ბიზნესის დამფუძნებელი კაცების რაოდენობა თითქმის ორჯერ აღემატება ამავე კატეგორიის ქალების რაოდენობას (ქალი - 27%; კაცი - 61%).

„საქართველოს მენარმეობის შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასების“ მიხედვით (2024 წ.),¹³ მენარმეთა ოჯახურ სტატუსსა და როლებში საგრძნობი გენდერული სხვაობებია: მენარმე კაცებს შორის 82.8%-ია დაქორწინებული, ქალებს შორის კი - 68.8%. მენარმე კაცები, ასევე, ნაკლებად არიან ქვრივები ან განქორწინებულნი (3%), ვიდრე მენარმე ქალები (24.7%). გარდა ამისა, გენდერული განსხვავებები აშკარაა საოჯახო როლების გადანაწილებისას. მენარმე ქალებს შორის მხოლოდ 28.7% ითვლება ოჯახის უფროსად, მაშინ როდესაც ასეთთა წილი მენარმე კაცებს შორის 57.9%-ია. განსხვავება შესამჩნევია განათლების მიღწეული დონის მიხედვითაც: მენარმე ქალებს უფრო მეტად აქვთ საშუალო, არაუმაღლესი განათლება (34.8%), კაცებთან შედარებით (21%). შესაბამისად, მაჩვენებლები განსხვავდება უმაღლესი განათლების დონეზეც - მენარმე კაცების 43%-ს აქვს მიღებული უმაღლესი ან უფრო მაღალი ხარისხი, მაშინ როცა მენარმე ქალების მხოლოდ 30.5%-მა მიაღწია იმავე დონეს.

მენარმე ქალებისთვის ბიზნესის გაფართოებისას ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორს დანაზოგები წარმოადგენს. ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის (EPRC) ანგარიში ცხადყოფს, რომ იმ მენარმე ქალებიდან, რომლებსაც სურდათ ბიზნესის გაფართოება (30%), 40%-მა გამოიყენა პირადი დანაზოგები, ხოლო 19%-მა - ოჯახის წევრებისა და მეუღლის დანაზოგები. რეგიონებში მცხოვრები ქალები უფრო ხშირად იყენებენ როგორც საკუთარ, ისე ოჯახის წევრების ფინანსურ რესურსებს, აგრეთვე, ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების სესხებსაც. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებზე დამოკიდებულება უფრო თვალსაჩინო იყო რეგიონებში, ვიდრე

¹⁰ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (UN WOMEN, თბილისი, საქართველო, 2023). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://crrc.ge/wp-content/uploads/2024/06/national-assessment-of-wed-eng.pdf>

¹¹ იქვე.

¹² „ქალი და კაცი საქართველოში“ - სტატისტიკური პუბლიკაცია (საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, 2024). <https://www.geostat.ge/ka/single-archive/3418#>

¹³ „საქართველოს მენარმეობის შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET-PI). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

დედაქალაქში - თბილისში მცხოვრები ქალები შედარებით ხშირად ეყრდნობიან ოჯახის დანაზოგებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციების გრანტებს ბიზნესის გასაფართოებლად.¹⁴

„საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასებაში“ (2024 წ.)¹⁵ აღნიშნულია, რომ მსოფლიო ბანკის მიერ საწარმოთა კვლევის თანახმად, საქართველოში ხელმძღვანელი ქალების და ხელმძღვანელი კაცების მიერ მართული ბიზნესების ოპერირებაში საგრძნობი უთანასწორობა არსებობს: ხელმძღვანელი ქალების მიერ მართული კომპანიების 11.8% კრედიტის მიღების პროცესში სირთულეებს აწყდება, მაშინ როცა კაცების შემთხვევაში ეს მაჩვენებელი მხოლოდ 3.2%-ია. ამავე ანგარიშში განსხვავებები იკვეთება დაფინანსების წყაროების მოძიების კუთხით: საინვესტიციო მიზნებისთვის ქალების მიერ მართული კომპანიები უფრო მეტად ეყრდნობიან ბანკებს - 42.5% (კაცების შემთხვევაში დაფიქსირებული 33.5%-ის საპირწონედ). თუმცა, საბრუნავი კაპიტალის თვალსაზრისით, საპირისპირო სურათია: ბანკების მომსახურებით უფრო ხშირად კაცების მიერ მართული კომპანიები სარგებლობენ (36.5% - კაცები და 26.1% - ქალები). ეს ტენდენცია ვლინდება როგორც ბანკის მიერ დაფინანსებული ინვესტიციების წილთან (ქალები - 28.3%, კაცები - 22.4%), ასევე, ბანკების მიერ დაფინანსებულ საბრუნავ კაპიტალთან მიმართებით (ქალები - 17.1%, კაცები - 10.9%). გარდა ამისა, ქალების მიერ მართული საწარმოების 17.9% ყველაზე დიდ დაბრკოლებად ფინანსებზე წვდომას ასახელებს, პოლიტიკური არასტაბილურობისა (42.5%) და არასაკმარისად კვალიფიციური სამუშაო ძალის (20%) შემდეგ. საქართველოს ეროვნული ბანკის პლატფორმაზე, Wefinancegeorgia.ge-ზე განთავსებული ინფორმაციის თანახმად,¹⁶ 2024 წლის მესამე კვარტალში დაფიქსირებული ტენდენციების მიხედვით, საქართველოში ბიზნესკრედიტით დაფუძნებულ საწარმოებს შორის 16% ქალის მფლობელობაშია (2 872 ბიზნესი), 84% კი - კაცების (15 050 ბიზნესი). საფინანსო ინსტიტუტების მიერ გაცემული კრედიტების გადანაწილება აჩვენებს, რომ ა) მცირე ზომის ბიზნესისთვის სესხი ქალების 17%-მა (2 231 ბიზნესი) და კაცების 83%-მა (13 312 ბიზნესი) მიიღო. საშუალო და დიდი ზომის საწარმოების შემთხვევაში, გენდერული განაწილება შემდეგნაირია: ბ) საშუალო ზომის საწარმოსთვის გაცემული სესხი: ქალი - 10% (111 ბიზნესი); კაცი - 90% (988 ბიზნესი); გ) დიდი ზომის საწარმოსთვის გაცემული სესხი: ქალი 5% (15 ბიზნესი); კაცი 95% (292 ბიზნესი). ეკონომიკური სექტორების მიხედვით, როგორც მენარმე ქალი, ასევე კაცის შემთხვევაში, სესხების ყველაზე დიდი წილი გაიცა ვაჭრობის სფეროში (ქალი - 991 ბიზნესი; კაცი - 5584 ბიზნესი). ქალების შემთხვევაში, ყველაზე ხშირად დაფინანსებულ მომდევნო წამყვან ეკონომიკურ სექტორებად წარმოებისა და სტუმარმასპინძლობის სფეროები იკვეთება; კაცების შემთხვევაში კი - მშენებლობა და წარმოება. მნიშვნელოვანი სხვაობა ვლინდება ქალებისა და კაცების ვალის ჯამურ მოცულობებს შორის. კერძოდ, ქალების მიერ აღებული სესხის მოცულობა მენარმეების მიერ ბიზნესის დასაწყებად მთლიანად აღებული სესხების 7%-ს შეადგენს (2 029 467 141 ლარი), მაშინ როდესაც კაცების შემთხვევაში აღნიშნული მაჩვენებელი 93%-ია (25 692 147 476 ლარი). აქედან, ქალების მფლობელობაში არსებული მცირე ბიზნესისთვის გაცემული სესხის მოცულობა შეადგენს ამავე ზომის ბიზნესისთვის გაცემული სესხების ჯამური მოცულობის 9%-ს (1 094 717 639 ლარი), კაცების მიერ მართული მცირე ბიზნესებისთვის კი - 91%-ს (10 923 970 945 ლარი). საშუალო ზომის საწარმოების

¹⁴ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (თბილისი, EPRC, 2021). https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/05/women_entrepreneurs_geo.pdf

¹⁵ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“, (2024, ISET-PI). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

¹⁶ „კრედიტი MSME ბიზნესებისთვის“ (2024). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.wefinancegeorgia.ge/credit-for-msme-businesses>

შემთხვევაში, მენარმე ქალებისთვის გაცემული სესხის ოდენობა 318 173 465 ლარია (6%), კაცებისთვის კი - 5 053 710 268 ლარი (94%). რაც შეეხება დიდი ზომის ბიზნესებისთვის გაცემულ სესხებს - მენარმე ქალებზე გაიცა 465 775 994 ლარის (8%) ოდენობის სესხი, ხოლო კაცებზე - 5 581 713 865 ლარი (92%).

Wefinancegeorgia.ge-ის 2024 წლის მესამე კვარტლის მონაცემებით,¹⁷ სულ მცირე ერთი სადეპოზიტო ანგარიში გახსნილია ქალების მფლობელობაში არსებული ბიზნესების 16%-თვის (21 399) და კაცების მფლობელობაში არსებული ბიზნესების 84%-თვის (110 320). ბიზნესის ზომის მიხედვით ქალების მიერ დაფუძნებული საწარმოების შესახებ მონაცემების დიფერენცირება ცხადყოფს, რომ მცირე ბიზნესების 16%-თვის, საშუალო ზომის 9%-თვის და დიდი ზომის ბიზნესების 4%-თვის დარეგისტრირებულია სადეპოზიტო ანგარიში. კაცების შემთხვევაში აღნიშნული მაჩვენებლები გაცილებით მაღალია. ქალები და კაცები სადეპოზიტო ანგარიშს ყველაზე ხშირად ხსნიან ისეთ ეკონომიკურ სექტორში საქმიანობისას, როგორცაა ვაჭრობა. სადეპოზიტო ანგარიშზე შეგროვებული თანხები მენარმეების სქესის მიხედვით შემდეგნაირად ნაწილდება: მენარმე ქალები - 5%, მენარმე კაცები - 95%. დეპოზიტზე დაგროვილი თანხების მოცულობით, როგორც კაცი, ასევე მენარმე ქალების შემთხვევაში გამოირჩევა მცირე ბიზნესი (ქალების მცირე ბიზნესის ჯამური დანაზოგია 407 217 760 ლარი; კაცების მცირე ბიზნესის ჯამური დანაზოგი - 3 711 558 971 ლარი). ანალოგიურად, საშუალო და დიდი ზომის ბიზნესების შემთხვევაში, კაცების დანაზოგი გაცილებით მეტია, ვიდრე ქალების.

3. მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდული წვდომა და მისი განმაპირობებელი ფაქტორები

პირველ თავში გადმოცემული ინფორმაცია ცხადყოფს, რომ მენარმე ქალებს საქართველოში სხვადასხვა ტიპის სისტემური და პრაქტიკული ბარიერები ექმნებათ, რომლებიც მნიშვნელოვნად ზღუდავს მათ წვდომას ფინანსურ რესურსებზე და შემაფერხებელია ბიზნესის დაწყებისა და განვითარების კუთხით. არსებული კვლევები და ანგარიშები¹⁸ ასევე ასახავს ამ ბარიერების მრავალნაწიან ნაწილს. დაბრკოლებები ფიქსირდება როგორც ა) მოთხოვნის, ასევე, ბ) მიწოდების მხარეს და მოიცავს სტრუქტურულ, სოციალურ და ეკონომიკურ ფაქტორებს. სტრუქტურული დაბრკოლებები, საკანონმდებლო და პოლიტიკის მიმართულებითაც ფიქსირდება.

ა) მოთხოვნის მხარეს არსებული შეზღუდვები:

- უძრავი ქონებისა და აქტივების შეზღუდული მფლობელობა
- ფინანსური წიგნიერებისა და ინფორმირებულობის ნაკლებობა
- შეზღუდული საკრედიტო ისტორია
- პროფესიულ ქსელებსა და ტექნოლოგიებზე შეზღუდული წვდომა
- სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამების შესახებ არასაკმარისი ცოდნა

¹⁷ „სადეპოზიტო ანგარიშები MSME ბიზნესებისთვის“ (2024). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://public.tableau.com/views/WEFinance-Deposits-Businesses/Summarycreditmarket?:embed=y&:showVizHome=no&:host_url=https%3A%2F%2Fpublic.tableau.com%2F&:embed_code_version=3&:tabs=no&:toolbar=yes&:animate_transition=yes&:display_static_image=no&:display_spinner=no&:display_overlay=yes&:display_count=yes&:publish=yes&:loadOrderID=0&:increment_view_count=no#

¹⁸ UN Women & ILO-ს ერთობლივი შეფასება, ISET-PI-ს გენდერული ზეგავლენის შეფასება და საქსტატის გენდერული სტატისტიკა.

- ბიზნესის არაფორმალური სტატუსი
- კულტურული და სოციალური ნორმები
- ავერსიულობა რისკის მიმართ
- მეულესა და ოჯახის სხვა წევრებზე ფინანსური ან გადაწყვეტილებითი დამოკიდებულება

ბ) მიწოდების მხარეს არსებული შეზღუდვები:

- ბანკების მიერ მოთხოვნილი მაღალი უზრუნველყოფა
- ფინანსური ინსტიტუტების მხრიდან მიკერძოებული დამოკიდებულება
- ქალების შეზღუდული წარმომადგენლობა გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე ფინანსური სექტორში

მომდევნო ქვეთავებში დეტალურად არის განხილული ჩამოთვლილი პრობლემები, მათი გამომწვევი მიზეზები და გავლენა მენარმე ქალების შესაძლებლობებზე.

3.1. მოთხოვნის მხარეს არსებული შეზღუდვები

3.1.1. უძრავი ქონებისა და აქტივების შეზღუდული მფლობელობა

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს კანონმდებლობით, ქალებსა და კაცებს მემკვიდრეობისა და საკუთრების თანაბარი უფლებები აქვთ, პრაქტიკაში ქალებს ხშირად არ აქვთ საკუთარ სახელზე რეგისტრირებული უძრავი ქონება ან დამოუკიდებლად ვერ განკარგავენ მას. ეს ზღუდავს მათ შესაძლებლობას, გამოიყენონ ქონება სესხის უზრუნველსაყოფად (Collateral), რაც ფორმალური ფინანსური ინსტიტუტების მიერ შეთავაზებული ფინანსებზე წვდომისთვის ერთ-ერთი მოთხოვნაა. გაეროს ქალთა ორგანიზაციის (UN Women) კვლევით¹⁹ დასტურდება, რომ ქალებს, თუნდაც ქონება ფორმალურად რეგისტრირებული იყოს მათ სახელზე, ოჯახში არ ეძლევათ უფლება, დამოუკიდებლად მიიღონ გადაწყვეტილება მისი გამოყენების შესახებ. ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის (EPRC) მონაცემებით, ქონებისა და აქტივების შეზღუდული ფლობის გამო, ქალებს ხშირად ეუბნებიან უარს სესხზე, რაც უარყოფითი საკრედიტო ისტორიის შემდეგ სესხზე უარის თქმის მეორე დომინანტურ მიზეზს წარმოადგენს.²⁰

მსოფლიო ბანკის 2021 წლის ანგარიშის²¹ მიხედვით (“Women, Business, and the Law”), საქართველოში არსებული კულტურული ნორმები და ოჯახების/სოციალური პრაქტიკა უპირატესობას კაცებს ანიჭებს საკუთრების დაგროვების, მემკვიდრეობით მიღების და მისი განკარგვის კუთხით, რის გამოც ქალებს დამატებითი დაბრკოლება ექმნებათ სესხების მისაღებად საჭირო უზრუნველყოფის მოძიებაში.

¹⁹ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (UN WOMEN & ILO, 2023), ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://georgia.unwomen.org/en/digital-library/publications/2023/05/national-assessment-of-womens-entrepreneurship-development-in-georgia>

²⁰ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (Tbilisi, EPRC, 2021). https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/05/women_entrepreneurs_geo.pdf

²¹ „ქალები, ბიზნესი და კანონი“ (მსოფლიო ბანკი, 2021). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://wbl.worldbank.org/content/dam/sites/wbl/documents/2021/02/WBL2021_ENG_v2.pdf

2018 წელს საქსტატის და ADB-ს მიერ ერთობლივად ჩატარებული კვლევის მიხედვით, კაცები საქართველოში უფრო მეტად არიან როგორც საცხოვრისის, ასევე, მიწის ნაკვეთის დოკუმენტირებული ან განცხადებული მფლობელები, ვიდრე ქალები.²² მაგალითად, კვლევის ფარგლებში, შინამეურნეობებში გამოკითხულ კაცებს შორის საცხოვრისის დოკუმენტირებულ მფლობელად 46% გამოიკვეთა, ქალებს შორის კი - 33%. გენდერული განსხვავება, ასევე, მკაფიოა სასოფლო-სამეურნეო მიწის შემთხვევაში, სადაც დოკუმენტირებული მფლობელი კაცების რაოდენობა ორჯერ აღემატება ქალების ანალოგიურ მაჩვენებელს (ქალი 13%; კაცი - 31%). გაცხადებული მფლობელობის შემთხვევაში, გენდერული განსხვავება 14%-ს უტოლდება (ქალი - 34%; კაცი - 48%).²³

როგორც უკვე აღინიშნა, ქალების მხრიდან ქონების ფლობის დისკრიმინაციული პრაქტიკა სესხებზე წვდომას აფერხებს, განსაკუთრებით მაშინ, როცა საქმე მიკრობიზნესიდან მცირე და საშუალო ბიზნესზე გადასვლას ეხება და უზრუნველყოფის წარდგენა კრიტიკულად მნიშვნელოვანია. ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის (ISET) ანგარიშის თანახმად (2024 წ.), ქალებისთვის სესხის გაცემაზე უარის თქმის შემთხვევები უფრო ხშირია, ვიდრე კაცებისთვის.²⁴ მსოფლიო ბანკის 2024 წლის კვლევის მიხედვით, სესხზე უარის მიღების გამოცდილება გამოკითხული ქალების მიერ მართულ სანარმოთა 8.8%-ს აქვს, მაშინ როცა კაცების შემთხვევაში ეს მაჩვენებელი 1.9%-ს არ აღემატება.²⁵

3.1.2. შებლუდული ფინანსური წიგნიერება და ინფორმირებულობა

კვლევები ცხადყოფს, რომ საქართველოში მეწარმე ქალების ნაწილი არ ფლობს, ან ნაკლებად ფლობს საკმარის ფინანსურ ცოდნას, რაც ძალზე მნიშვნელოვანია ისეთი აქტივობების განსახორციელებლად, რომლებიც მოთხოვნილია ბანკების მიერ, მაგალითად, ფორმალურ საბანკო სისტემებში კოორდინაცია/ორიენტაცია, სესხის პირობების გაანალიზება ან ბიზნესგეგმის შედგენა. არაკვალიფიციურად შედგენილი ბიზნესგეგმა ან პროექტი სესხის უარყოფის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული მიზეზია (შემთხვევების 22%). ეს მიუთითებს, რომ მეწარმე ქალებს სჭირდებათ შესაბამისი კვალიფიკაციის ამაღლება და მართვის უნარების გაძლიერება.²⁶

3.1.3. საკრედიტო ისტორიის არარსებობა

უახლესი კვლევების მიხედვით, ქალებს მწირი საკრედიტო ისტორია აქვთ (მემკვიდრეობისა და ქონების ფლობის კაცებისაგან განსხვავებული პირობების/სტერეოტიპული განწყობების გამო), შედეგად, ქალები სესხებს ხშირად უფრო მაღალი საპროცენტო განაკვეთებით იღებენ, ვიდრე კაცები.²⁷ ჯერ კიდევ 2014 წლის მდგომარეობით, მეწარმე ქალებისთვის ფინანსებზე წვდომა შებლუდული იყო, ვინაიდან წვდომას განსაზღვრავდა საკრედიტო ისტორია და საკუთრებაში არსებული ქონება. ფინანსური ინსტიტუტები ქალების მიერ მართული ბიზნესებისადმი უფრო

²² „პილოტური კვლევა გენდერულად დიფერენცირებული მონაცემების შეგროვებაზე აქტივების ფლობასა და მეწარმეობაზე“ (საქართველოს სტატისტიკის სამსახური, აზიის განვითარების ბანკი, 2018). <https://gender.geostat.ge/gender/img/publicationspdf/EDGE-Report-GEO-Final.pdf>

²³ აღნიშნულ საკითხთან მიმართებით, განახლებული მონაცემები და უფრო ახალი კვლევები არ იძებნება.

²⁴ „საქართველოს მეწარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტი, 2024). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

²⁵ იქვე.

²⁶ იქვე.

²⁷ „საბანკო დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობაზე მეწარმეების სქესის გავლენის მეტა-ანალიზი“ (ბიზნეს ეთიკის ჟურნალი, Malmström, M., Burkhard, B., Sirén, C., Shepherd, D., & Wincent, J. (2023)). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www.researchgate.net/publication/374780402_A_Meta-Analysis_of_the_Impact_of_Entrepreneurs'_Gender_on_their_Access_to_Bank_Finance

სკეპტიკურად იყვნენ განწყობილნი, აღიქვამდნენ რა მათ როგორც უფრო ნაკლებად სიცოცხლისუნარიანს და მეტად რისკიანს.²⁸ ვითარება არსებითად არც მომდევნო წლებში შეცვლილა: 2022 წელს გენდერული თანასწორობის მუდმივმოქმედი საპარლამენტო საბჭოს მიერ ჩატარებული თემატური მოკვლევის („თემატური მოკვლევა ქალებისა და გოგოებისთვის ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის შესახებ“) მიხედვით, მენარმე ქალ მსესხებელთა მიერ საფინანსო ინსტიტუტებისთვის მიმართვის მაჩვენებელი იყო 19%, რაც მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდებოდა მენარმე კაცების მიმართვიანობის (81%) მაჩვენებელს. ამის მიუხედავად, ამავე ანგარიშში აღნიშნულია, რომ ქალ და კაც მსესხებელთა განცხადებებზე უარის თქმის მაჩვენებლები მნიშვნელოვნად არ განსხვავდება. ერთ-ერთი ბანკის მიერ წარმოდგენილი ინფორმაციის შესაბამისად, 2022 წლის 6 თვეში უარის მაჩვენებელი ქალ მსესხებლებში 2.4%-ს შეადგენდა, ხოლო კაც მსესხებლებში - 3.3%-ს.²⁹ ასევე, ნათქვამია ისიც, რომ საბანკო კრედიტზე წვდომის კუთხით უზრუნველყოფის მაღალი მოთხოვნები, საკრედიტო ისტორიის არარსებობა დაბრკოლებას წარმოადგენს არა მხოლოდ მენარმე ქალებისთვის, არამედ, ზოგადად, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებისთვის.³⁰

3.1.4. ქსელებსა და ტექნოლოგიებზე წვდომის ნაკლებობა

კვლევებით დასტურდება, რომ ძლიერი პროფესიული ქსელები მენარმეებისთვის მნიშვნელოვანი რესურსია, რაც ფინანსებზე წვდომას აძლიერებს და ცოდნის, კონტაქტებისა და შესაძლებლობების გაზიარების საშუალებას იძლევა.³¹

მენარმე ქალებისთვის პროფესიულ ქსელებში ჩართვა განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, იმ გენდერული ბარიერების დასაძლევად, რომლებსაც ისინი ბანკების მხრიდან დაფინანსებასთან დაკავშირებით აწყდებიან. მენარმეთა ეკოსისტემაში ძლიერი პროფესიული ქსელების განვითარებით ქალებს შეუძლიათ დაფინანსების ალტერნატიული წყაროების ათვისება, როგორებიცაა ე.წ. „ანგელოზი ინვესტორები“, ვენჩურული კაპიტალის ფონდები და პირისპირი სესხების პლატფორმები (peer-to-peer lending). ინვესტორთა ქსელებზე შეზღუდული წვდომა კიდევ უფრო ზრდის ქალებისთვის ხელის შემშლელ ბარიერებს, განსაკუთრებით იმ პირობებში, როცა კაცებს ხშირად უკვე აქვთ ჩამოყალიბებული (სტაბილური) კავშირები ინვესტორთა წრეებში. შედეგად, ქალები ხშირად აწყდებიან სირთულეებს ბიზნესისთვის კრიტიკულად საჭირო დაფინანსების მოპოვებაში, რაც მათ აფერხებს წარმატებული საწარმოების შექმნასა და შენარჩუნებაში.³²

გარდა ამისა, მენარმე ქალებს ხშირად არ აქვთ წვდომა იმ ბიზნესქსელებზე, სადაც კაცები დომინირებენ, მაშინ, როდესაც სწორედ ეს ქსელები წარმოადგენს დაფინანსებისა და მენტორობის უზრუნველყოფის მთავარ არხს. ქალები დაბრკოლებებს აწყდებიან არა მხოლოდ ფინანსურ რესურსებზე ან ბიზნესის განვითარების სერვისებზე

²⁸ „ქალთა ეკონომიკური შესაძლებლობები და გამოწვევები“ (ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაცია, 2014). <http://www.economists.ge/storage/uploads/publication/141222051546a791.pdf>

²⁹ „თემატური მოკვლევა ქალებისა და გოგოებისთვის ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის შესახებ“ (გენდერული თანასწორობის მუდმივმოქმედი საპარლამენტო საბჭო, 2022). <https://web-api.parliament.ge/storage/files/shares/tematuri-mokvleva/genderuli/qalebis-cvdoma/mokvleva-ge.pdf>

³⁰ იქვე.

³¹ „საბანკო დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობაზე მენარმეების სქესის გავლენის მეტა-ანალიზი“ (ბიზნეს ეთიკის ჟურნალი, Malmström, M., Burkhard, B., Sirén, C., Shepherd, D., & Wincent, J. (2023)). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www.researchgate.net/publication/374780402_A_Meta-Analysis_of_the_Impact_of_Entrepreneurs'_Gender_on_their_Access_to_Bank_Finance

³² „მენარმე ქალების გენდერული როლები, სოციალური კაპიტალი და გარე დაფინანსების არჩევის სურვილი“ (Wang, X., Cai, L., Zhu, X., & Deng, S. Asian Business & Management, 2020). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://link.springer.com/article/10.1057/s41291-020-00131-1>

(BDS) წვდომის მხრივ, არამედ ეროვნულ თუ საერთაშორისო მომგებიან ბაზრებზე ან ტექნოლოგიებზე წვდომის კუთხითაც. ინფორმაციის, უნარების, რესურსების, საწარმოო საშუალებებისა და ქსელების ნაკლებობა ის ძირითადი ფაქტორებია, რომლებიც ამ ბარიერების მიზეზად გვევლინება. დამატებით, ქალებს ხშირად შეზღუდული წვდომა აქვთ საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებზე (ICT), რაც მათთვის მნიშვნელოვანი მხარდაჭერის ინსტრუმენტი შეიძლება იყოს ყოფილიყო ბიზნესის ზრდის პროცესში.³³

3.1.5. სახელმწიფო მხარდაჭერის პროგრამების შესახებ მცდარი ან არასაკმარისი ინფორმაცია და მოთხოვნებთან შეუსაბამობა

გაეროს ქალთა ორგანიზაციის (UN Women) კვლევით (2021 წ.),³⁴ სახელმწიფო გრანტების მიმღებთა შორის ქალები უმცირესობაში არიან; ასევე, ქალები კიდევ უფრო იშვიათად ხდებიან უფრო დიდი მოცულობის გრანტების მიმღები.³⁵ ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის (EPRC) კვლევის (2021) თანახმად, იმ მენარმე ქალებს შორის, ვისაც სურდა ბიზნესის გაფართოება, მხოლოდ 7%-მა მიმართა სახელმწიფო პროგრამებს გრანტების მოსაპოვებლად. ასეთი დაბალი მაჩვენებლების მიზეზებია: (1) არასაკმარისი ინფორმაცია და პროგრამების პოპულარიზაციის ნაკლებობა; (2) პროგრამების განსაზღვრულ მოთხოვნებთან შეუსაბამობა - მაგალითად, მინის საკუთრებაზე მოთხოვნები ან თანადაფინანსების საჭიროება, რის დაკმაყოფილების შესაძლებლობაც ბევრ ქალს არ აქვს. გარდა ამისა, გრანტზე უარის მიღების შემთხვევაში, განმცხადებლებს არ ეძლევათ უკუკავშირი უარის მიზეზის შესახებ.

„საქართველოს მენარმეობის შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასების“ ანგარიშში³⁶ აღნიშნულია, რომ გარემოს დაცვისა და სოფლის მეურნეობის სამინისტროს პროგრამების მონაწილეთა მხოლოდ 19.7% იყო ქალი. ანალოგიურად, სსიპ ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტოს მიერ რეგიონებში ჩატარებულ ტრენინგებსა და კონსულტაციებში ქალების წილი მხოლოდ 11%-ს შეადგენს. მეორე მხრივ, აღსანიშნავია, რომ სსიპ „ანარმეო საქართველოში“ სახელმწიფო პროგრამის ქვეშ არსებული სურათი არაერთგვაროვანია: მაგალითად, ა) უნივერსალური ინდუსტრიული ნაწილის (ბიზნესუნივერსალის) ფარგლებში 2021 წლიდან დღემდე დამტკიცებული პროექტების რაოდენობის 35% და მოცულობის 31% მოდის ისეთ საწარმოებზე/კომპანიებზე, რომელთა დამფუძნებელი ან დირექტორი ქალია, ან/და საწარმოს მფლობელთა შორის ქალთა ჯამური წილი 50%-ზე მაღალია. ბ) მიკრო და მცირე მენარმეობის ნაწილის (მიკროგრანტების) ფარგლებში 2015-2023 წლებში ქალი ბენეფიციარების წილი 43%-ს გაუტოლდა. გ) საკრედიტო საგარანტიო სქემის³⁷ ფარგლებში (მარტი 2023-დღემდე) დამტკიცებული პროექტების რაოდენობის 32% და მოცულობის 28% მოდის ისეთ კომპანიებზე, რომელთა დამფუძნებელი ან დირექტორი ქალია, ან/და ქალთა მფლობელობის ჯამური წილი 50%-ზე მაღალია. დ) მიკრომენარმეობის მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში დამტკიცებული პროექტების 64.5% და მოცულობის 64.7% ისეთ პროექტებს და საწარმოებს

³³ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (ILO and UN Women, 2023). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://crrc.ge/wp-content/uploads/2024/06/national-assessment-of-wed-eng.pdf>

³⁴ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (Tbilisi, EPRC, 2021). https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/05/women_entrepreneurs_geo.pdf

³⁵ „ფაქტების ფურცელი - მენარმე ქალები საქართველოში“ (UN Woman, April 2021). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://eca.unwomen.org/sites/default/files/Field%20Office%20ECA/Attachments/Publications/2021/8/Expo%20Report/Georgia_Factsheet-min.pdf

³⁶ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (2024 ISET-PI). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

³⁷ საქართველოს მთავრობის დადგენილება #163 „საკრედიტო საგარანტიო სქემის სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ (2019 წლის 29 მარტი). <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/uploads/files/publications/66a0e5e5ca6d2-163-დადგენილება.pdf>

მოიცავს, რომლებსაც ქალი დამფუძნებელი ან დირექტორი ჰყავთ ან/და მფლობელთა 50%-ზე მეტი ქალია. ამასთან, დამტკიცებული პროექტების 64.1% ნაწილდება კომპანიებზე, რომლებშიც ქალთა მფლობელობის ჯამური წილი 50%-ზე მაღალია.³⁸

სახელმწიფო პროგრამების და საერთაშორისო ორგანიზაციების ძალისხმევით მიუხედავად, ამ სერვისებით ქალების მხოლოდ მცირე ნაწილი სარგებლობს და ისინი მეტწილად მიმართულია არა ბიზნესის დაწყებაზე, არამედ ბიზნესის გაფართოებაზე. ეს შეიძლება აიხსნას იმით, რომ ამ პროგრამების აუცილებელი პირობაა თანამონაწილეობა, რომელსაც ქალები ვერ ახერხებენ საწყის ეტაპზე ფინანსური რესურსების ნაკლებობის გამო.³⁹

საქართველოს მენარმეობის შესახებ კანონის გენდერული შეფასების ანგარიშის თანახმად, სახელმწიფო პროგრამებში მენარმე ქალთა დაბალი მონაწილეობის მთავარ გამომწვევებდა, როგორც მენარმე ქალები, ასევე ადგილობრივი თვითმმართველობების წარმომადგენლები და პროგრამების ადმინისტრატორები, ერთხმად ასახელებენ ქალების ინფორმირებულობის ნაკლებობას სახელმწიფო პროგრამების და მათი ეფექტიანად გამოყენების გზების შესახებ. 2022 წლის მონაცემებით, ქალების 33%-ს დამოუკიდებლად არ შეეძლო დოკუმენტაციის მომზადება და წარდგენა, ხოლო 24%-ს პროგრამებზე ინფორმაციის მოძიება უჭირდა.⁴⁰

ADB-ს 2018 წლის კვლევამ⁴¹ აჩვენა, რომ სახელმწიფო პროგრამები, რომლებიც მიზნად ისახავს მენარმე ქალებისთვის ახალი შესაძლებლობების შექმნას, ვერ ითვალისწინებს სტრუქტურულ ბარიერებს და ვერ უზრუნველყოფს მათ დაძლევას. კვლევაში რეკომენდებულია გენდერული ინტეგრაციის განხორციელება შესაბამის სახელმწიფო უწყებებში, ქალთა მენარმეობის ხელშეწყობის მექანიზმების შექმნა და ფინანსებზე მათი წვდომის გაუმჯობესება.

3.1.6. ბიზნესის არაფორმალური სტატუსი

საქართველოში ქალთა მენარმეობის განვითარების შეფასების კვლევის (2023 წ.) ფარგლებში, მენარმე ქალებმა აღნიშნეს, რომ ბიზნესის ფორმალიზება აღიქმება როგორც ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაბიჯი ფინანსებზე წვდომის გასაუმჯობესებლად. ეს კიდევ ერთხელ მიუთითებს, რომ არაფორმალური მენარმეობა ხშირად წარმოადგენს სერიოზულ დაბრკოლებას მენარმე ქალებისთვის ფინანსურ ინსტიტუტებთან თანამშრომლობის პროცესში და საჭირო ფინანსური სერვისების მიღების კუთხით. თუმცა აღსანიშნავია, რომ განსაკუთრებით რეგიონებში, აგროსექტორის მიმართულებით, მცირე ოდენობის სესხები ხშირად გაიცემა (უფრო ხშირად მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მიერ) შინამეურნეობებზე, რომლებსაც არ აქვთ ფორმალიზებული სტატუსი. ამგვარად, ფორმალიზების აუცილებლობა, შესაძლოა, განსხვავდებოდეს ბიზნესის ზომისა და ტიპის მიხედვით. შესაბამისად, პრობლემის ანალიზისას მნიშვნელოვანი ხდება ბიზნესის მასშტაბისა და სექტორული სპეციფიკის გათვალისწინებაც.⁴²

³⁸ „ანარმე საქართველოში“ <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/ka/Business-Development/Business-Universal>

³⁹ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (თბილისი, EPRC, 2021). https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/05/women_entrepreneurs_geo.pdf

⁴⁰ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (2024 ISET-PI). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

⁴¹ „გენდერული ნაპრაღის ანალიზი“ (ADB, 2018). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.adb.org/documents/georgia-country-gender-assessment>

⁴² „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (UN WOMEN & ILO, 2023). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://georgia.unwomen.org/en/digital-library/publications/2023/05/national-assessment-of-womens-entrepreneurship-development-in-georgia>

გაეროს ქალთა ორგანიზაციის 2023 წლის კვლევის მიხედვით,⁴³ მენარმე ქალები ბიზნესის ფორმალიზაციის დომინანტურ ბარიერად აფიქსირებენ ბიზნესის რეგისტრაციასთან (21%) და რეგისტრაციის შემდგომი რეგულაციების დაცვასთან (21%) დაკავშირებულ ხარჯებს. შედარებით იშვიათ მიზეზებად იკვეთება: რეგისტრაციისთვის საჭირო პროცედურების ონლაინ რეჟიმში შესრულებისთვის აუცილებელი უნარების არქონა (16%), რეგისტრაციისთვის საჭირო პროცედურების შესახებ ინფორმაციის არქონა (15%), რეგისტრაციისთვის საჭირო დოკუმენტების შესაგროვებლად და უწყებისთვის ჩასაბარებლად საჭირო დროის არქონა (14%), დარეგისტრირების შემდეგ სახელმწიფოსთვის ანგარიშების წარდგენის ვალდებულება (12%) და ა.შ.

3.1.7. კულტურული და სოციალური ნორმები

2024 წლის გენდერული თანასწორობის ინდექსის მიხედვით, საქართველო 146 ქვეყანას შორის 69-ე ადგილს იკავებს, საერთო ქულით 0.716, რაც, წინა წელთან შედარებით, გაუმჯობესებულ მდგომარეობაზე მიუთითებს (2023 წელს საქართველო 76-ე ადგილზე იყო 0.708 ქულით).⁴⁴

თუმცა გენდერული თანასწორობის კუთხით ჯერ კიდევ არსებობს მნიშვნელოვანი გამოწვევები. გაეროს ქალთა ორგანიზაციის (UN Women) 2024 წლის კვლევის მიხედვით,⁴⁵ ქალთა სამენარმეო ლანდშაფტის ფორმირებაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ტრადიციული კულტურული და სოციალური ნორმები. კონსერვატორული გენდერული როლები ქალებს ანიჭებს ძირითად პასუხისმგებლობას საოჯახო მოვალეობებზე, მათ შორის ბავშვების აღზრდაზე, მოხუცთა მოვლასა და საყოფაცხოვრებო მენეჯმენტზე, რაც ზღუდავს მათ დროს, მობილურობასა და მოქნილობას და ხელს უშლის, სრულად ჩაერთონ სამენარმეო საქმიანობებში. ამ ყველაფრის პარალელურად, ბიზნესი და მენარმეობა კვლავ კაცთა დომინირებულ სფეროებად აღიქმება, განსაკუთრებით იმ ეკონომიკურ სექტორებში, რომლებიც ქალებთან მიმართებით მიიჩნევა როგორც არატრადიციული ან მაღალი რისკის მქონე. ასეთი გარემო ქალებში იწვევს იმედგაცრუებას, ასუსტებს ნდობასა და ამცირებს ქალების მონაწილეობას ბიზნესის სფეროში.

აღნიშნული შეზღუდვების გამო მენარმე ქალები ხშირად არიან კონცენტრირებულნი არაფორმალურ, დაბალი კაპიტალის და დაბალი ზრდის სექტორებში - მაგალითად, მცირე ზომის საცალო ვაჭრობაში, საკვების გადამამუშავებაში, სილამაზის სალონებსა და სახლში დაფუძნებულ (home-based) ხელნაკეთი ნივთების სახელოსნოებში. მიუხედავად იმისა, რომ მსგავსი საწარმოები სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა საოჯახო შემოსავლებისთვის, ისინი შეზღუდული მასშტაბისაა და ბაზარზე დაბალი შეღწევადობით ხასიათდება. მეტიც, არაფორმალურ ბიზნესს ხშირად არ აქვს წვდომა ისეთ ინსტიტუციურ მხარდაჭერაზე, როგორცაა საკრედიტო, სატრენინგო და ბიზნესქსელები, რაც კიდევ უფრო აფერხებს მათი გაფართოების პოტენციალს.

საქართველოში არსებული ძლიერი გენდერული სტერეოტიპები კვლავ ახდენს გავლენას ლიდერობისა და გადამწყვეტილების მიღების აღქმებზე. ბიზნესგარემოში, სადაც

⁴³ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (UN WOMEN & ILO, 2023). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://georgia.unwomen.org/en/digital-library/publications/2023/05/national-assessment-of-womens-entrepreneurship-development-in-georgia>

⁴⁴ „გლობალური გენდერული ნაპრალი 2024“ - სიდრმისეული ანგარიში (ივნისი, 2024). მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2024.pdf

⁴⁵ „გენდერული თანასწორობის მიმართ დამოკიდებულებების კვლევა საქართველოში“ (UN Women, თბილისი, საქართველო, 2024). <https://georgia.unwomen.org/ka/digital-library/publications/2025/03/genderuli-tanascorbis-mimart-damokidebulebis-kvleva-sakartveloshi>

ქალების ავტორიტეტი ყოველთვის არ არის აღიარებული ან დაფასებული, მენარმე ქალებისთვის შეიძლება რთული აღმოჩნდეს მომწოდებლებთან მოლაპარაკება, ოფიციალურ ბაზრებზე წვდომა ან უსაფრთხო ინვესტიციები. ეს ხშირად იწვევს ქალთა წარმომადგენლობის ნაკლებობას ფორმალური მენარმეობის ეკოსისტემებში და წამყვან (ლიდერის) პოზიციებზე ბიზნესასოციაციებში. ამასთან, პრობლემად რჩება ქალის მიერ გადაწყვეტილების მიღების თავისუფლება ოჯახში. ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის (EPRC) ანგარიშის თანახმად, ქალების 64%-მა ბიზნესის დაწყება დამოუკიდებლად გადაწყვიტა, 23%-მა მიიღო ოჯახის მხარდაჭერა, ხოლო 12%-მა ბიზნესი მათ პარტნიორებთან/მეუღლეებთან ერთად დააფუძნა.⁴⁶ ეკონომიკის საერთაშორისო სკოლის (ISET) ანგარიში⁴⁷ ცხადყოფს, რომ გადაწყვეტილების დამოუკიდებლად მიღების უფლება ქალებს უფრო მეტად შეზღუდული აქვთ სოფლებში. მაგალითად, ბიზნესის წამოწყების გადაწყვეტილებაში ქმრის მონაწილეობა სოფლად მცხოვრები გამოკითხული ქალების 43%-მა დაადასტურა, მაშინ, როცა თბილისში ეს მაჩვენებელი 31%-ს შეადგენდა.

3.1.8. ავერსიულობა რისკის მიმართ

„საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასების“ ანგარიშში⁴⁸ აღნიშნულია, რომ მენარმე ქალები უფრო ნაკლებად ახორციელებენ რისკების შემცველ აქტივობებს, ვიდრე კაცები, რადგან მათ „ყველაფრის დაკარგვის“ შიში აქვთ. კაცების მიმართ ოჯახი და საზოგადოება უფრო მეტად შემწყნარებელია და ბიზნესსაქმიანობაში მათ მიერ გადადგმულ რისკიან და წამგებიან ნაბიჯებს უფრო მეტად ეკიდებიან გაგებით. ამიტომ, ქალებს ფორმალურ ფინანსურ სექტორზე შედარებით ნაკლები წვდომა აქვთ. მცირე და საშუალო ბიზნესსექტორში მენარმე ქალებზე გაცემული სესხების საშუალო მოცულობაც უფრო დაბალია. შესაბამისად, ქალები სესხს მხოლოდ მაშინ იღებენ, როცა დარწმუნებულნი არიან საკუთარი ბიზნესების სიცოცხლისუნარიანობაში და მზად არიან, მართონ ეს ბიზნესები.

3.2. მიწოდების მხარეს არსებული შეზღუდვები

მიუხედავად იმისა, რომ მენარმეების (მათ შორის, მენარმე ქალების) უფლებები დაცულია ეროვნული სტრატეგიული დოკუმენტებითა და კანონმდებლობით, მენარმე ქალების საჭიროებებზე მორგებული ფინანსური პროდუქტებისა და სერვისების მიწოდების საკითხი კვლავ სისტემურ გამოწვევად რჩება, რასაც მათ შორის განაპირობებს მიწოდების მხარეს არსებული დაბრკოლებები.

3.2.1. ფინანსური ინსტიტუტების მხრიდან მაღალი უზრუნველყოფის მოთხოვნა

მსოფლიო ბანკის მიერ 2023 წელს ჩატარებული საწარმოთა კვლევის თანახმად,⁴⁹ კაცებთან შედარებით, ქალების 3.2%-ით მეტს მოეთხოვება უზრუნველყოფა სესხის მისაღებად, ხოლო სესხის მოცულობასთან დაკავშირებით მოთხოვნილი

⁴⁶ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (თბილისი, EPRC, 2021). https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/05/women_entrepreneurs_geo.pdf

⁴⁷ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET-PI, 2024). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

⁴⁸ იქვე.

⁴⁹ იქვე.

უზრუნველყოფის ღირებულება 19%-ით მეტია, როცა სესხი გაცემულია ქალის მიერ მართულ კომპანიაზე. სესხის ეს მაღალი ღირებულება ქალების ბიზნესებს არასახარბიელო ფინანსურ პოზიციაში აყენებს, რაც უარყოფითი გავლენის მქონეა ბიზნესის გრძელვადიანი მომგებიანობისა და მდგრადობის თვალსაზრისით.

3.2.2. ფინანსური ინსტიტუტების მხრიდან გენდერულად მიკერძოებული დამოკიდებულება

საქართველოში ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასების ანგარიშის (ILO and UN Women, 2023 წ.) თანახმად,⁵⁰ მენარმე ქალებისთვის დაფინანსებაზე წვდომა განსაკუთრებით რთულდება მაშინ, როცა საქმე გვაქვს მენარმე ქალების ფინანსური მხარდაჭერის მნიშვნელოვნების კუთხით სესხის ოფიცრების ცნობიერებისა და ინფორმირებულობის დაბალ დონესთან და მათი მხრიდან გენდერული ნიშნით მიკერძოებულ დამოკიდებულებასთან. ეს პრობლემა უფრო მწვავეა რეგიონებში (თბილისის გარეთ) მცხოვრები მენარმე ქალებისთვის. შესაძლებელია ითქვას, რომ გენდერულად მგრძობიარე ფინანსური პროგრამები უმეტესად მხარდაჭერილია სახელმწიფოს ან საერთაშორისო დონორების მიერ, იშვიათად - კომერციული ბანკების მიერ.

გარდა ამისა, კომერციული ბანკები და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები ძირითადად უზრუნველყოფენ საბრუნავ კაპიტალს და იშვიათად აფინანსებენ მაღალი რისკის მქონე პროექტებს (მაგალითად, ვენჩურული კაპიტალის პროექტებს). დამატებით, იმის გამო, რომ ვენჩურული კაპიტალისა და „ანგელოზი ინვესტორების“ ბაზარზე კაცები დომინირებენ, ინვესტიციებიც უმეტესად კაცების მიერ დომინირებულ სექტორებში კონცენტრირდება. კაპიტალის არასაკმარისად განვითარებული ბაზრისა და ვენჩურული კაპიტალის დასაფინანსებლად საჭირო რესურსების ნაკლებობის პირობებში, მენარმე ქალები საქართველოში მნიშვნელოვნად შეზღუდულ პირობებში მოქმედებენ და არსებით დაბრკოლებებს აწყდებიან მაღალი რისკისა და მაღალი შემოსავლის მქონე პროექტებისთვის დაფინანსების მიღებისას.⁵¹

3.2.3. ქალების შეზღუდული წარმომადგენლობა გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე, მათ შორის, ფინანსური სექტორში

მცირე და საშუალო საწარმოების განვითარების სტრატეგიის 2024 წლის სამოქმედო გეგმის ანგარიშში⁵² აღნიშნულია, რომ საქსტატის მონაცემების მიხედვით, 2024 წლის ბოლოსთვის მოქმედი ბიზნესსუბიექტების პროცენტული წილი, რომელშიც ფიგურირებს ქალი დამფუძნებელი, 33% იყო (სულ 281,071 საწარმო, დამფუძნებელი ქალების რაოდენობა 91,406). უნდა აღინიშნოს, რომ 2023 წელს, წინა წელთან შედარებით, 5,568-ით მეტი, ხოლო 2021 წელთან შედარებით 13,084-ით მეტი ისეთი აქტიური ბიზნესსუბიექტი ფიქსირდებოდა, რომელშიც ფიგურირებდა ქალი დამფუძნებელი (2021 - 63,707; 2022 - 71,223; 2023 - 76,791).

მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკური მონაწილეობისა და შესაძლებლობების კუთხით

⁵⁰ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (ILO and UN Women, 2023). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://crrc.ge/wp-content/uploads/2024/06/national-assessment-of-wed-eng.pdf>

⁵¹ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET-PI, 2024). <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

⁵² „საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების 2021-2025 წლების სტრატეგია - 2023-2025 წლების სამოქმედო გეგმის 2024 წლის წლიური ანგარიში“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო). https://www.economy.ge/uploads/files/2017/ek_politika/2024/samoqmedo_gegmis_shesrulebis_cliuri_an-garishi_2024.pdf

გენდერული თანასწორობის ზოგადი ფონი გაუმჯობესებულია, რიგი მიმართულებებით ჯერ კიდევ მნიშვნელოვანი დისბალანსი ვლინდება გენდერული ნიშნით.⁵³ კერძოდ, სამუშაო ძალაში ქალების 55% მონაწილეობს, მაშინ როდესაც კაცების შემთხვევაში აღნიშნული მაჩვენებელი 73.05%-ს უტოლდება. მენეჯერებისა და სხვა აღმასრულებელ პოზიციებზე დასაქმების მაჩვენებლების მიხედვით, 27.75%-იანი გენდერული სხვაობა⁵⁴ ვლინდება ქალებსა (36.13%) და კაცებს (63.87%) შორის (კაცების სასარგებლოდ). რაც შეეხება პოლიტიკურ გაძლიერებას, 2024 წლის მონაცემებით, ძალზე იშვიათია ქალების წარმომადგენლობა: ა) პარლამენტში (-61.4% გენდერული სხვაობა კაცების სასარგებლოდ) და, ასევე, ბ) მინისტრის თანამდებობაზე (-66.7% გენდერული სხვაობა კაცების სასარგებლოდ). ქვემოთ მოცემულ ცხრილში წარმოდგენილ რაოდენობრივ მონაცემებზე დაყრდნობით შეიძლება ითქვას, რომ საქართველოში ქალების ეკონომიკური მონაწილეობა და შესაძლებლობები, ასევე, პოლიტიკური წარმომადგენლობა, მნიშვნელოვნად ჩამორჩება კაცებისას, რაც ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკის გაუმჯობესების საჭიროებაზე მიუთითებს (იხ. ცხრილი #1).

ცხრილი #1: ქალების ეკონომიკური და პოლიტიკური მონაწილეობა და შესაძლებლობები⁵⁵

ინდიკატორი	პოზიცია	ქულა	გენდერული სხვაობა	ქალი	კაცი
ეკონომიკური მონაწილეობა და შესაძლებლობები	54-ე	0.720	-	-	-
შრომის ბაზარში მონაწილეობის დონე (%)	84-ე	0.753	-18.04	55.00%	73.05%
ხელფასის თანასწორობა მსგავსი სამუშაოსთვის (1-7)	19-ე	0.744	-	-	-
სავარაუდო წლიური შემოსავალი (Intl \$)	89-ე	0.604	-8.55	13.06	21.61
მმართველები და უფროსი პოზიციები (%)	63-ე	0.566	-27.75	36.13%	63.87%
პროფესიული და ტექნიკური პოზიციები (%)	1-ლი	1.000	23.39	61.70%	38.30%
პოლიტიკური გაძლიერება	88-ე	0.179	-	-	-
ქალები პარლამენტში (%)	102-ე	0.239	-61.40	19.30%	80.70%
ქალები მინისტრის პოზიციებზე (%)	98-ე	0.200	-66.67	16.67%	83.33%
ქალი ქვეყნის ხელმძღვანელად (50 წელიწადში, წლები)	33-ე	0.125	-38.93	5.54	44.46

⁵³ „გლობალური გენდერული ნაპრალი 2024“ (სიღრმისეული ანგარიში, ივნისი, 2024) მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2024.pdf

⁵⁴ გენდერული სხვაობა გულისხმობს საზოგადოებრივი ცხოვრების სხვადასხვა სფეროში ქალებისა და კაცების მონაწილეობას შორის არსებულ განსხვავებას, რომელიც ვლინდება სოციალურ, პოლიტიკურ, კულტურულ ან ეკონომიკურ მიღწევებსა და დამოკიდებულებებში (წყარო: მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.weforum.org/stories/2017/11/the-gender-gap-actually-got-worse-in-2017/>)

⁵⁵ ცხრილში წარმოდგენილი ინფორმაცია ასახავს ქვეყნის ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ცხოვრებაში ქალებისა და კაცების მონაწილეობისა და შესაძლებლობების დონებს შორის არსებულ განსხვავებებს. გენდერული სხვაობის სვეტში ნითელი ფერით აღნიშნულია უარყოფითი ტენდენცია (კაცების სასარგებლოდ), ხოლო მწვანე ფერით დადებითი ტენდენცია (ქალების სასარგებლოდ). „გლობალური გენდერული ნაპრალი 2024“ (სიღრმისეული ანგარიში, ივნისი, 2024) მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2024.pdf

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, საქართველოს გენდერული პროფილის უკეთ აღსაქმელად უნდა ითქვას ისიც, რომ 2024 წლის მონაცემებით, ისეთი საწარმოების/ორგანიზაციების რაოდენობა, რომელთა მფლობელების რიგებში სულ მცირე ერთი ქალი მაინც ფიქსირდება - 29.5%-ია; ისეთთა წილი კი, რომელთა მფლობელების უმრავლესობას ქალები შეადგენენ, 14.8%-ს უტოლდება. ორგანიზაციების/საწარმოების პროცენტული რაოდენობა, სადაც ტოპმენეჯერის პოზიციაზე ქალები არიან დასაქმებული - 16.5%-ია.⁵⁶ ამასთან საგულისხმოა, რომ 5.13 ქულით გაუმჯობესდა ქალთა წარმომადგენლობა ლიდერულ პოზიციებზე. არაფორმალურ სექტორში⁵⁷ ქალების დასაქმების მაჩვენებელი 54.15%-ია, რასაც მცირედით აღემატება ამავე სექტორში დასაქმებული კაცების წილი (56.94%).⁵⁸

2018 წელს საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის ბრძანებით⁵⁹ დამტკიცდა კომერციული ბანკების კორპორაციული მართვის კოდექსი, რომელმაც კომერციულ ბანკებს ერთ-ერთ საკვანძო მოთხოვნად სამეთვალყურეო საბჭოში განსხვავებული სქესის სულ მცირე 20%-იანი (არანაკლებ 1 წევრი) წარმომადგენლობის ყოლის ვალდებულება განუსაზღვრა. 2025 წლის მაისში, ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის ბრძანებით,⁶⁰ კოდექსში შევიდა ცვლილება, რომლის თანახმად სამეთვალყურეო საბჭოებში ქალები მინიმუმ 40%-ით უნდა იყვნენ წარმოდგენილნი არაუგვიანეს 2025 წლის პირველი ივნისისა. იმ შემთხვევაში, თუ ბანკის სამეთვალყურეო საბჭო სამი წევრისგან შედგება, სულ მცირე ერთი წევრი უნდა იყოს განსხვავებული სქესის წარმომადგენელი. ეროვნული ბანკის წლიური (2024 წლის) ანგარიშის⁶¹ მიხედვით, 2024 წლის დეკემბრის მდგომარეობით, კომერციული ბანკების სამეთვალყურეო საბჭოებში ქალი წევრების ჯამური წილი 37%-ს შეადგენდა. უშუალოდ ეროვნულ ბანკში თანამშრომელთა მთლიანი რაოდენობის 54.6%-ს ქალები შეადგენდნენ, კაცების წილი კი 45.4%-ს უტოლდებოდა.

4. მენარმე ქალებისთვის ფინანსებზე წვდომის არსებული შესაძლებლობები

მენარმე ქალების ინსტიტუციური მხარდაჭერა საქართველოში აერთიანებს სახელმწიფოს, საერთაშორისო ორგანიზაციებსა და საბანკო სექტორს. წინამდებარე კვლევა ცხადყოფს, რომ ბიზნესსექტორში ინერგება ისეთი მრავალდონიანი მხარდაჭერის მექანიზმები, რომლებიც გარდა ფინანსურ შეღავათებზე ორიენტირებისა, ცოდნის გაზიარებასა და პროფესიულ გაძლიერებასაც (არაფინანსურ პროდუქტებს)

⁵⁶ „საწარმოების კვლევა, რას განიცდის ბიზნესი“ (მსოფლიო ბანკი, 2023 - ქვეყნის პროფილი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/gender>

⁵⁷ „არაფორმალური სექტორის საწარმო არის (1) არაინკორპორირებული (დაურეგისტრირებული) საწარმო, (2) საბაზრო ტიპის საწარმო (ე.ი. ის ყიდის იმ პროდუქტისა და მომსახურების სულ მცირე რაღაც ნაწილს მაინც, რომელსაც აწარმოებს) და (3) აკმაყოფილებს შემდეგი კრიტერიუმებიდან ერთს მაინც: (I) საწარმო არ არის დარეგისტრირებული, (II) საწარმოს თანამშრომლები არ არიან რეგისტრირებულები, (III) საწარმოში მუდმივად დასაქმებულ პირთა რაოდენობა ნაკლებია იმ ზღვრულ მაჩვენებელზე, რომელიც განსაზღვრულია კონკრეტული ქვეყნის მიერ. („გლობალური გენდერული ნაპრალი - 2024“, სიღრმისეული ანგარიში, ივნისი, 2024, მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2024.pdf

⁵⁸ იქვე.

⁵⁹ საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის ბრძანება #215/04 „კომერციული ბანკების კორპორაციული მართვის კოდექსის დამტკიცების თაობაზე“ (2018 წელი, 26 სექტემბერი; საქართველოს ეროვნული მაცნე). <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/4333402?publication=0>

⁶⁰ საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის ბრძანება #127/04 „კომერციული ბანკების კორპორაციული მართვის კოდექსის დამტკიცების თაობაზე საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის 2018 წლის 26 სექტემბრის #215/04 ბრძანებაში ცვლილების შეტანის შესახებ“ (2025 წელი, 29 მაისი, ეროვნული საკანონმდებლო მაცნე). <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6508342?publication=0>

⁶¹ საქართველოს ეროვნული ბანკის წლიური ანგარიში 2024. ხელმისაწვდომია: https://nbg.gov.ge/fm/პუბლიკაციები/ანგარიშები/წლიური_ანგარიში/2024/annual-geo-2024.pdf?v=dhvi3

მოიცავს. ამ პროცესში განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება საერთაშორისო ორგანიზაციების როლს, რომლებიც არა მხოლოდ ფინანსური რესურსების მობილიზებით, არამედ არაფინანსური მიმართულებით გავლენას ახდენენ ბიზნესის ეკოსისტემის ტრანსფორმაციაზე.⁶²

4.1. მენარმე ქალთა მხარდასაჭერად არსებული პროდუქტების მიმოხილვა ფინანსურ სექტორში

4.1.1 ფინანსური პროდუქტები

მენარმე ქალთა მხარდასაჭერად ფინანსურ სექტორში არსებული ფინანსური პროდუქტები განსხვავებული პირობებით გამოირჩევა:⁶³

პროკრედიტ ბანკის მენარმე ქალების მხარდაჭერის მოდელი სტრუქტურითა და პირობებით გამორჩეულია სხვა კომერციულ აქტორებთან შედარებით. ბანკი მენარმე ქალებს სთავაზობს 2 მილიონ ევრომდე მოცულობის სესხს ლარში, დოლარსა და ევროში, 5 წლამდე ვადით, ევროკავშირის, შვედეთის მთავრობისა და ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის (EBRD) მხარდაჭერით. სესხს თან ახლავს მრავალმხრივი შეღავათები: საპროცენტო განაკვეთი სტანდარტულთან შედარებით დაბალია 0.5%-ით (პროკრედიტ ბანკის სტანდარტული ბიზნეს სესხის საპროცენტო განაკვეთი ლარში 12.5%-ია), გირაოს მოთხოვნა შემცირებულია 20%-ით (ქონების, ინვენტარის ან სხვა უზრუნველყოფის ღირებულება სტანდარტულად მინიმუმ 120%-ია), ხოლო საკომისიოზე მოქმედებს 50%-იანი ფასდაკლება.⁶⁴

ტერაბანკი, სსიპ „ანარმოე საქართველოში“ „მიკრომენარმეების მხარდაჭერი პროგრამის“ ფარგლებში მენარმე ქალებს სთავაზობს სესხებს 20,000-დან 50,000 ლარამდე, ფიქსირებული 8.5%-იანი საპროცენტო განაკვეთით (პირველი 5 წლის განმავლობაში პროცენტი სრულად სუბსიდირდება სახელმწიფოს მიერ), 0%-იანი საკომისიოთი და 80%-მდე სახელმწიფო გარანტიით, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს ფინანსურ ბარიერებს.⁶⁵ ბანკი ასევე აქტიურად მონაწილეობს NASIRA გარანტიის პროგრამაში, რომლის ფარგლებში მენარმე ქალებს, მცირე გამოცდილების მქონე ან ახალ სტარტაპებსა და ახალგაზრდებს ბანკი სთავაზობს სამომხმარებლო სესხებს 500-დან 390,000 ლარამდე. NASIRA ეხმარება ფინანსურ ინსტიტუტებს, გააფართოონ საკრედიტო საქმიანობა მიკრო, მცირე და საშუალო მენარმეებისთვის - განსაკუთრებული აქცენტით მცირე ფერმერებზე, მენარმე ქალებსა და ახალგაზრდა მენარმეებზე, რომლებიც უზრუნველყოფის არარსებობის და მაღალი საკრედიტო რისკების გამო, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის კუთხით სირთულეებს აწყდებიან.⁶⁶

საქართველოს ბანკმა და საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციამ (IFC) ხელი მოაწერეს ხუთწლიან სასესხო ხელშეკრულებას 100 მილიონი ლარის ოდენობით,

⁶² არაფინანსური პროდუქტი, ფინანსურისგან განსხვავებით (მაგ. სესხები, გრანტები და ა.შ.), მოიაზრებს ცოდნის გაზიარებას და უნარების გაძლიერებას (მაგ. ტრენინგები, მენტორობა, კონსულტაციები და ტექნიკური დახმარება).

⁶³ ქვემოთ მოყვანილი ინფორმაცია შესაძლოა არ ასახავდეს ქვეყანაში მენარმე ქალთა მხარდაჭერის მიმართულებით საფინანსო სექტორის მიერ განხორციელებულ აქტივობების სრულ სურათს.

⁶⁴ „ქალი მენარმეების დაფინანსების პროგრამა“ (პროკრედიტ ბანკი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://procreditbank.ge/en/financing-program-women-entrepreneurs?list=300>

⁶⁵ „მიკრომენარმეების მხარდაჭერის პროგრამა“ (ტერაბანკი). <https://terabank.ge/ka/business/loans/1035-mikro-met-sarmeebis-mkhardamcheri-programa>

⁶⁶ „ტერაბანკი FMO-ს საგარანტიო პროგრამა NASIRA-ს განხორციელებას იწყებს“ (ტერა ბანკი, 2023). <https://tera-bank.ge/ka/retail/news/3089-terabanki-fmo-s-sagarantio-programa-nasira-s-gankhortsielebas-Itskebs>

რომლის მიზანია საქართველოში მცირე და საშუალო ბიზნესების (SME) მხარდაჭერა. თანხების ნაწილი (25%) სპეციალურად მენარმე ქალებისთვის გამოიყო „შესაძლებლობები ქალი მენარმეებისთვის“ პროგრამის ფარგლებში, რომელიც IFC-ისა და Goldman Sachs Foundation-ის გლობალური ინიციატივაა.⁶⁷

2024 წელს **თიბისი ბანკმა** იმ კომპანიებისთვის, რომელთა დამფუძნებელთა სიაში ქალი ფიქსირდება ან დირექტორი ქალია, შეიმუშავა სპეციალური შეთავაზება შემდეგი პირობებით: სესხი 50 000-დან 500 000 ლარამდე უზრუნველყოფის გარეშე, სესხის პროცენტი არაუმეტეს 10%-ისა პირველი 5 წლის განმავლობაში. ამასთან, თანხის საინვესტიციო მიზნობრიობით ხარჯვის და ევროსტანდარტის აქტივის შექმნის შემთხვევაში, მოქმედებს თანხის 10-15%-ის უკან დაბრუნების პირობა. გარდა აღნიშნულისა, თიბისი ბანკი მენარმე ქალებს სხვადასხვა საბანკო პროდუქტზე სხვა ისეთ შეღავათებსაც სთავაზობს, როგორებიცაა: თიბისის ტერმინალის საკომისიოზე 3-თვიანი საშელავათო პერიოდი, თიბისი ბარათებით განხორციელებულ გადარიცხვებზე 1.4%-იანი ტარიფი - ნაცვლად 1.5%-ისა, პარტნიორი ბანკების ბარათებით შესრულებულ ტრანზაქციაზე 1.4% - 1.7%-ის ნაცვლად.⁶⁸

დანარჩენი საფინანსო ინსტიტუტები შედარებით სტანდარტული შეთავაზებებით გამოირჩევიან. ლიბერთი ბანკი მენარმე ქალებს სთავაზობს სწრაფ სესხებსა და საბაზისო საკონსულტაციო სერვისებს. თუმცა, ამ შეთავაზებებს თან არ ახლავს სისტემური მიდგომა ან პროფესიული განვითარების ინტეგრირებული ჩარჩო.

4.1.2. არაფინანსური პროდუქტები

მენარმე ქალებისთვის, ფინანსური მხარდაჭერის პარალელურად, კრიტიკულად მნიშვნელოვანია არაფინანსური პროდუქტები სერვისების სახით. მაგალითად, **პროკრედიტ ბანკი**, დაფინანსების სპეციალური პროგრამის ფარგლებში, მენარმე ქალებს სთავაზობს მაღალპროფილურ ტრენინგებს ლიდერობის, ციფრული ტრანსფორმაციის და ფინანსური მენეჯმენტის მიმართულებით. მხარდაჭერა ფოკუსირებულია იმ მენარმე ქალებზე, რომელთა ბიზნესებიც უკვე გასცდა საწყის ფაზას და ზრდის, სისტემატიზაციის საჭიროება აქვთ. მხარდაჭერის მიღების აუცილებელი წინაპირობა შემდეგნაირია: კომპანიაში დირექტორთა საბჭოს მინიმუმ 50% უნდა იყოს ქალი, ხოლო თანამშრომელთა რაოდენობა არ უნდა აღემატებოდეს 250-ს. ასეთი მიდგომა ხელს უწყობს ეფექტიანი ჩარჩოს შექმნას, რომელიც გამყარებულია EBRD-ს Women in Business პლატფორმასთან ინტეგრაციით და ბენეფიციარებს წვდომას აძლევს საერთაშორისო რესურსებზე.⁶⁹

საქართველოს ბანკმა, გაეროს განვითარების პროგრამასთან (UNDP) პარტნიორობით, შეიმუშავა „360-გრადუსიანი მხარდაჭერის მიდგომა“,⁷⁰ რომელიც მენარმე ქალთა განვითარების ხელშემწყობია და მოიცავს ინტენსიურ ტრენინგებს მარკეტინგში, კომუნიკაციაში, ფინანსურ მართვაში, გაყიდვების სტრატეგიებში, ციფრული ტექნოლოგიების გამოყენებაში, ბიზნესდაგეგმვასა და ლიდერობაში. დამწყებ და

⁶⁷ „საქართველოს ბანკმა ხელი მოაწერა 100 მილიონი ლარის მოცულობის სასესხო ხელშეკრულებას/ შეთანხმებას“ (BOG, 2020). <https://bankofgeorgia.ge/ka/about/news/details/5e3bd80e091d338999a01b75>

⁶⁸ „თიბისის სპეციალური შეთავაზება მენარმე ქალებისთვის“ (8 ოქტომბერი, 2024 წელი, ფორბსი). <https://forbes.ge/thibisis-spetsialuri-shethavazeba-metsarme-qalebisathvis/>

⁶⁹ „ქალი მენარმეების დაფინანსების პროგრამა“ (პროკრედიტ ბანკი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://procreditbank.ge/en/financing-program-women-entrepreneurs?list=300>

⁷⁰ „შესაძლებლობები მენარმე ქალებისთვის“ (საქართველოს ბანკი). <https://bankofgeorgia.ge/ka/business/360-entrepreneurs>

მოქმედ მენარმე ქალებს, ნებისმიერი რეგიონიდან და ნებისმიერი სფეროდან, ეძლევათ შესაძლებლობა, ჩაერთონ პროფესიულ ქსელებში და ჩამოაყალიბონ პარტნიორული ურთიერთობა. პროგრამის ფარგლებში, 2022 წლიდან დღემდე, უკვე 200-ზე მეტმა მენარმე ქალმა მიიღო მხარდაჭერა. აღნიშნული თანამშრომლობა საქართველოს ბანკსა და UNDP-ს შორის მიუთითებს იმაზე, რომ ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას სჭირდება ინტეგრირებული და მრავალმხრივი მხარდაჭერის სისტემა, რომელიც ფინანსური რესურსების გარდა დამოკიდებულია განათლებასა და კავშირების დამყარებაზე.⁷¹

თიბისი ბანკი ტექნიკურ და ადმინისტრაციულ ტრენინგებზეა ორიენტირებული, რაც სტარტაპებისა და მიკრობიზნესებისთვის გამოსადეგია, თუმცა არ არის სისტემური გაძლიერების მაპროვოცირებელი. 2024 წელს თიბისი ბანკმა პარტნიორობა გააფორმა ევროპის საინვესტიციო ბანკთან (EIB) და შემუშავდა გარანტიის მექანიზმი, რომლის ღირებულება €31 მილიონზე მეტია. ეს გარანტია მიზნად ისახავს მენარმე ქალების, სტარტაპებისა და რეგიონული ბიზნესების წახალისებას. მიუხედავად იმისა, რომ გარანტია არ ნიშნავს უშუალოდ ფულადი სესხის გაცემას ქალებისთვის, ბანკის მხრიდან სესხის გაცემის რისკის შემცირებით, ის ქმნის უფრო ხელსაყრელ პირობებს მენარმე ქალებისთვის. შესაბამისად, ეს ინიციატივა შეზღუდულ ერთჯერად მხარდაჭერას კი არ წარმოადგენს, არამედ ინსტიტუციური გარემოს ტრანსფორმაციისკენ მიმართული ნაბიჯია.⁷²

4.2. მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამები

4.2.1. ფინანსური პროდუქტები

საქართველოს მთავრობის 2024 წლის 12 ივლისის #229-ე დადგენილებით დამტკიცდა „მიკრომენარმეობის მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამა“,⁷³ რომლის ფარგლებში განსაზღვრული ღონისძიებების განხორციელებაზე პასუხისმგებელია სსიპ „აწარმოე საქართველოში“. პროგრამის მიზანია მიკრომენარმეობის ხელშეწყობა, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნა, კერძო სექტორის კონკურენტუნარიანობისა და სამენარმეო პოტენციალის გაზრდა. პროგრამა სამ ძირითად კომპონენტს აერთიანებს: ა) გარანტიის კომპონენტი, ბ) სუბსიდირების კომპონენტი, გ) გრანტის კომპონენტი (ამ კომპონენტის ბენეფიციარები არიან ის პირები, რომლებიც ჩართული არიან სსიპ - საქართველოს ტურიზმის ეროვნული ადმინისტრაციის პროექტში - „მზისკარი“). პროგრამის ფარგლებში გაცემულ სესხზე ბანკის მიერ დასარიცხი წლიური საპროცენტო განაკვეთის მაქსიმალურ ოდენობას განსაზღვრავს სააგენტო (სსიპ „აწარმოე საქართველოში“) საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროსთან შეთანხმებული წესის შესაბამისად. მენარმე ქალები⁷⁴ პროგრამის ფარგლებში გაცემული სესხის შემთხვევაში სარგებლობენ სესხის სუბსიდირების კომპონენტით, რომელიც გულისხმობს ბანკის მიერ პირველი ტრანშის გაცემის მომენტიდან დარიცხული 5 წლის საპროცენტო განაკვეთის სრული ოდენობის სუბსიდირებას. პროგრამის ფარგლებში, ბანკის მიერ გაცემული სესხის

⁷¹ „მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა“ (BOG). <https://bankofgeorgia.ge/ka/business/undp>

⁷² „საქართველო: EIB Global-მა და TBC ბანკმა ხელიმომანერეს საგარანტიო ხელშეკრულებას, რომელიც 31 მილიონი ევროს ფარგლებში უზრუნველყოფს ბიზნესების მხარდაჭერას“ (ევროპის საინვესტიციო ბანკი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.eib.org/en/press/all/2024-036-georgia-eib-global-and-tbc-bank-sign-a-guarantee-agreement-enabling-over-eur31-million-to-support-georgian-businesses>

⁷³ საქართველოს მთავრობის დადგენილება #229 „მიკრომენარმეობის მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ (12.07.2024, საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე). <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6226236?publication=0>

⁷⁴ იურიდიული პირის შემთხვევაში მენარმე ქალად მიიჩნევა მხოლოდ ის მენარმე, რომელსაც პროგრამაში ჩართვამდე სულ მცირე 6 თვით ადრე და ასევე, პროგრამაში ჩართვის მომენტში ჰყავს 100%-იანი წილის თანამფლობელი ქალ(ებ)ი (საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე). <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6226236?publication=0>

მინიმალური მოცულობა შეადგენს 20 000 ლარს, მაქსიმალური ოდენობა კი 50 000 ლარია.

საქართველოს მთავრობის 2022 წლის 14 დეკემბრის N567-ე დადგენილებით⁷⁵ დამტკიცებული „მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის“ ფარგლებში, რომლის განმახორციელებელი არის სსიპ „აწარმოე საქართველოში“, ჩამოყალიბდა რეგიონული საკონსულტაციო ცენტრები. პროგრამით განსაზღვრული მომსახურებები სამ ძირითად მიმართულებას აერთიანებს: საკონსულტაციო მომსახურება, ბიზნესუნარების გაუმჯობესება და საინფორმაციო მომსახურება. ამ მომსახურებების მიღება, გარდა საინფორმაციო მომსახურებისა, მენარმე სუბიექტს შეუძლია იმ რეგიონის საკონსულტაციო ცენტრში, სადაც ფაქტობრივად განახორციელებს სამენარმეო საქმიანობას. საკონსულტაციო მომსახურების მიმართულებით მენარმე სუბიექტს შეუძლია შესაბამისი მომსახურება მიიღოს შემდეგ მოდულებში: გაყიდვები და მარკეტინგი, საგადასახადო საკითხები, იურიდიული მომსახურება, ფინანსები და ბუღალტერია, ბიზნესმოდელირება და სტრატეგიის დაგეგმვა, გაციფრულება. თანადაფინანსების მოცულობისა და ლიმიტების განსაზღვრული წესის თანახმად, სააგენტოს მიერ საკონსულტაციო მომსახურების ფარგლებში მენარმე სუბიექტზე გასაცემი თანადაფინანსების ოდენობა განისაზღვრება მაქსიმუმ 10 000 ლარით (ყველა მოდულში, გარდა გაციფრულებისა). გაციფრულების მიმართულებით მომსახურებით სარგებლობის შემთხვევაში, სააგენტოს თანადაფინანსების ან გრანტის მაქსიმალური ოდენობა 25,000 ლარია.

საკონსულტაციო მომსახურებების დაფინანსებაში სააგენტოს პროცენტული მონაწილეობის მაჩვენებლები შემდეგნაირია: თუ ხელშეკრულების გაფორმებამდე წინა კალენდარული წლის განმავლობაში მენარმე სუბიექტის მიერ მიღებული შემოსავალი არის:

- 30,000-500,000 ლარამდე - არაუმეტეს სრული ღირებულების 90%-ის ოდენობით;
- 500,000-2,000,000 ლარამდე - არაუმეტეს სრული ღირებულების 70%-ის ოდენობით;
- 2,000,000-10,000,000 ლარამდე - არაუმეტეს სრული ღირებულების 50%-ის ოდენობით;

სააგენტოს მონაწილეობის პროცენტული მაჩვენებელი შესაძლოა გაიზარდოს 5%-ით, თუმცა, არაუმეტეს 95%-სა, იმ მენარმე სუბიექტებისთვის, რომელთა: 50%-ზე მეტი წილის მესაკუთრე ქალია ან 50%-ზე მეტი წილის მესაკუთრე არის იძულებით გადაადგილებული პირი, ან 50%-ზე მეტი წილის მესაკუთრე არის საქართველოს მთავრობის 2012 წლის 23 ივლისის N279 დადგენილებით გათვალისწინებული სოციალური პაკეტის მიმღები შეზღუდული შესაძლებლობის მქონე პირი.

სსიპ სოფლის განვითარების სააგენტო (RDA) სოფლის განვითარების, აგრობიზნესისა და მენარმეობის ხელშეწყობას უზრუნველყოფს თანადაფინანსების, გრანტების, სასესხო გარანტიებისა და საინვესტიციო მექანიზმების გზით. მართალია, სააგენტო გენდერულად ნეიტრალურ პოლიტიკას ატარებს და პროგრამებში მონაწილეობის ერთიანი პირობები ვრცელდება როგორც მენარმე ქალებზე, ისე მენარმე კაცებზე, ბოლო წლებში ქმედითი ნაბიჯები შეიმჩნევა მენარმე ქალების ჩართულობის ხელშეწყობის მიმართულებით. მიუხედავად იმისა, რომ RDA-ს ძირითადი ფინანსური ინსტრუმენტები - მათ შორის, „ახალი აგროკრედიტის პროექტი“, თანადაფინანსების პროგრამები და გრანტები მცირე და საშუალო ფერმერებისთვის არ მოიცავს გენდერულ კვოტებს ან სპეციალურ პირობებს ქალებისთვის, პრაქტიკაში მაინც ფიქსირდება ქალი ბენეფიციარების

⁷⁵ საქართველოს მთავრობის დადგენილება #567 „მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ (14.22.2022, საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე). <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/5643095?publication=0>

მონაწილეობა, განსაკუთრებით მცირე და ოჯახურ სანარმოებში.⁷⁶ საინტერესოა RDA-ს კიდევ ერთი პროექტი - სათბურის პილოტური პროგრამა ქალებისთვის (დაიწყო 2022 წელს), რომელიც გაეროს ქალთა ორგანიზაციისა (UN Women) და შვედეთის განვითარების სააგენტოს (SDC) ჩართულობით ხორციელდება, და მიზნად ისახავს ეკონომიკურად არააქტიური ქალების ჩართვას სოფლის მეურნეობაში, სათბურების მოწყობის გზით.⁷⁷ პროგრამა თავდაპირველად განხორციელდა მარნეულისა და ლაგოდეხის მუნიციპალიტეტებში, სადაც 37-მა ქალმა ბენეფიციარმა მიიღო ფინანსური და ტექნიკური მხარდაჭერა სასათბურე მეურნეობის დასაწყებად ან გასაფართოებლად. პილოტური პროგრამა ეტაპობრივად გაფართოვდა და მოიცვა სხვადასხვა მუნიციპალიტეტი⁷⁸ (ჩოხატაურის, ვანისა და წყალტუბოს მუნიციპალიტეტები), ხოლო დაფინანსების მოდელი თანდათანობით გადავიდა საერთაშორისო დონორებიდან სახელმწიფო რესურსებზე (2022 წლიდან 2024 წლის 31 დეკემბრამდე პერიოდში, 100-მა უნიკალურმა ბენეფიციარმა გააფორმა კონტრაქტი, რომლის ფარგლებში საერთო ინვესტიციამ შეადგინა 2,043,132 ლარი, საიდანაც სააგენტოს თანადაფინანსება იყო 1,838,334 ლარი).

4.2.2. არაფინანსური პროდუქტები

სახელმწიფო პროგრამების ფარგლებში მენარმე ქალებისთვის არაფინანსური პროდუქტების შეთავაზების კუთხით გამოირჩევა სსიპ „ანარმოე საქართველოში“, რომელიც გენდერული თანასწორობის უზრუნველყოფის და მენარმე ქალების მხარდაჭერის მიმართულებით ქმნის ინსტიტუციურად ჩამოყალიბებულ და სისტემატურად მოქმედ ჩარჩოს. 2020 წელს დამტკიცდა სააგენტოს გენდერული თანასწორობის სტრატეგია და სამოქმედო გეგმა, 2021 წელს კი შეიქმნა შესაბამისი მუდმივმოქმედი საკოორდინაციო კომისია, რომელიც ზედამხედველობს გენდერული მეინსტრიმინგის⁷⁹ განხორციელებას, როგორც შიდა რეგულაციებში, ასევე, სტრატეგიულ გეგმებში. სააგენტოს თანამშრომელთა 70%-ზე მეტი გადამზადებულია სექსუალური შევიწროების პრევენციის, დისკრიმინაციის აკრძალვის, გენდერული თანასწორობისა და ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების საკითხებზე, საერთაშორისო პარტნიორების (მაგ. UN Women, GIZ, USAID) დახმარებით. ამასთან, შეიქმნა სქესის მიხედვით სეგრეგირებული მონაცემების შეგროვების სისტემა, რაც უზრუნველყოფს სქესის ჭრილში მონაცემების დამუშავების და გენდერული ანალიზის შესაძლებლობების გაძლიერებას, გენდერულ ჭრილში მიკრო და მცირე მენარმეობის საგრანტო და ფინანსური მხარდაჭერის პროგრამების მონიტორინგს და ა.შ. ასევე, გერმანიის თანამშრომლობის საზოგადოების (GIZ) მხარდაჭერით, შემუშავდა ეკონომიკური გავლენის შეფასების ჩარჩო მეთოდოლოგია. მიკროგრანტების პროგრამის ერთ-ერთ მთავარ პრიორიტეტად განისაზღვრა ქალი და ახალგაზრდა მენარმეების ხელშეწყობა, რაც მოიცავს მიზნობრივ ტრენინგებს მენარმე ქალებისთვის (მხოლოდ 2021 წელს ამ ტრენინგებში მონაწილეობა მიიღო 2074 ქალმა). სსიპ-ს „ანარმოე საქართველოში“ აქვს ექსპორტის მენეჯერთა სასერტიფიკატო კურსი, რომელიც მიზნად ისახავს ექსპორტის მენეჯერების გადამზადებასა და კვალიფიკაციის

⁷⁶ სოფლის განვითარების სააგენტო. <https://www.rda.gov.ge/programs/archive>

⁷⁷ „საპილოტე პროგრამა ქალებისთვის“ (სოფლის განვითარების სააგენტო). <https://www.rda.gov.ge/programs/women-pilot-program>

⁷⁸ „სათბურების საპილოტე პროგრამა ქალი ფერმერებისთვის გაფართოვდა“ (UN საქართველო, 2023). <https://georgia.un.org/en/254532-greenhouse-pilot-programme-women-farmers-being-expanded>

⁷⁹ „გენდერული მეინსტრიმინგი“ განისაზღვრება როგორც ქალებისა და კაცების საჭიროებებისა და გამოცდილებების სისტემური ინტეგრირება პოლიტიკისა და პროგრამების დაგეგმვის, განხორციელების, მონიტორინგისა და შეფასების ყველა ეტაპზე. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.un.org/women-watch/osagi/pdf/ECOSOCAC1997.2.PDF>

ამაღლებას, რაც ხელშემწყობია ექსპორტზე ორიენტირებული კომპანიების ეფექტური მუშაობისთვის, კონკურენტუნარიანობის ზრდისა და საექსპორტო ოპერაციების განვითარებისთვის. ექსპორტის მენეჯერთა სასერტიფიკატო კურსი ხორციელდება საგანმანათლებლო დაწესებულებებთან თანამშრომლობით.⁸⁰ გარდა ფინანსური და არაფინანსური მხარდაჭერისა, „ანარმოე საქართველოში“ აქტიურად მუშაობს ცნობიერების ამაღლებასა და მენარმეობაში ქალთა როლის პოპულარიზაციაზე. სააგენტოს ვებგვერდზე და სოციალურ ქსელებში 2020-2021 წლებში განთავსდა 30-მდე მენარმე ქალის წარმატების ისტორია. ინდუსტრიული მიმართულებით სააგენტომ 800 ბენეფიციარს მიაწოდა ინფორმაცია ქალთა გაძლიერების პრინციპებზე.⁸¹

სსიპ საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო (GITA) ხელს უწყობს ტექნოლოგიური სტარტაპების აქტიურ თანამშრომლობას საერთაშორისო სტარტაპ მოძრაობასთან Start-up Grind, რომლის მიზანია სტარტაპების, ინვესტორების, ტექნოლოგიური მენარმეების და ინოვატორების დაკავშირება მსოფლიო მასშტაბით. ორგანიზაცია Start-up Grind, Google for Startups-ის მხარდაჭერით, ახორციელებს ღონისძიებებს 125+ ქვეყანაში. საქართველოში Start-up Grind-ის ღონისძიებები 2014 წლიდან ტარდება და მოიცავს პანელურ დისკუსიებს, წარმატებული მენარმე ქალების შთამაგონებელ გამოსვლებსა და ქსელურ შეხვედრებს. პროგრამის „ინოვაციების გრანტები რეგიონებისთვის“ შეფასების კრიტერიუმებში GITA-მ მენარმე ქალების მიმართ დაამატა +2 ქულიანი შეფასების მიდგომა, რაც გულისხმობს მენარმე ქალების სტარტაპ იდეების/სამენარმეო საქმიანობისთვის პრიორიტეტის მინიჭებას. გარდა ზემოთ თქმულისა, აღსანიშნავია, რომ GITA-ში დანერგილია სქესის ნიშნით სეგრეგირებული მონაცემების შეგროვების სისტემა.⁸²

4.3. არასამთავრობო სექტორის და საერთაშორისო ორგანიზაციების მხარდაჭერის პროგრამები

4.3.1. ფინანსური პროდუქტები

მენარმე ქალების ფინანსურ მხარდაჭერას, გარდა ადგილობრივი საფინანსო სექტორისა, საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებიც ახორციელებენ. მაგალითად, **ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD)**, საქართველოში - ინიციატივის „ქალები ბიზნესში“ (Women in Business) ფარგლებში, კომერციულ ბანკებთან პარტნიორობით ქმნის სპეციალურად ქალებისთვის განკუთვნილ ფინანსურ პროდუქტებს. EBRD მენარმე ქალებს უზრუნველყოფს სპეციალურად მათზე მორგებული მცირე გრანტებითა და საკრედიტო პირობებით. 2016-2021 წლებში EBRD-მ დაახლოებით 37 მილიონი ევროს დაფინანსება გაუწია 2,500-ზე მეტი ქალის მიერ მართულ ბიზნესს საქართველოში (თიბისისთან და საქართველოს ბანკთან თანამშრომლობით). აღსანიშნავია, რომ ამ დაფინანსების დაახლოებით მეოთხედი მიემართებოდა სტარტაპებსა და პირველად მსესხებლებს, რაც მიაჩნია იმაზე, რომ პროგრამა ორიენტირებულია ახალბედა და ფინანსებზე შეზღუდული წვდომის მქონე მენარმე ქალების ხელშემწყობაზე. პროგრამის ერთ-ერთი ძლიერი მხარეა კომერციულ ბანკებთან

⁸⁰ „ექსპორტის მენეჯერთა სასერტიფიკატო კურსი“ - „სსიპ „ანარმოე საქართველოში“. <https://www.enterprisegorgia.gov.ge/ka/სიახლეები/ექსპორტის-მენეჯერთა-სასერტიფიკ-3>

⁸¹ „გენდერული თანასწორობის ანგარიშები 2020-2022“. <https://www.enterprisegorgia.gov.ge/ka/Gender-Policy/Reports>

⁸² „საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო“. <https://gita.gov.ge/news>

მჭიდრო თანამშრომლობა, რაც უზრუნველყოფს როგორც დაფინანსების უფრო ფართო მასშტაბს, ისე მომსახურების ეფექტიანობას.⁸³ **ნიდერლანდების განვითარების ბანკი (FMO)** უზრუნველყოფს ქალთა ფინანსური ჩართულობის მხარდაჭერას NASIRA⁸⁴ გარანტიის პროგრამის მეშვეობით, რომელიც ევროკავშირის დაფინანსებით ხორციელდება და ორიენტირებულია ქალებზე, ახალგაზრდებსა და მიგრანტებზე. NASIRA ქმნის გარანტირებულ ფინანსურ სივრცეს ბანკებისთვის, რათა მათ ნაკლებად სტაბილური ფინანსური ისტორიის მქონე მენარმე ქალებსაც გაუწიონ მხარდაჭერა.⁸⁵ ფინანსური რესურსების მიწოდების თვალსაზრისით ასევე გამოირჩევა: ციფრული გადახდების კომპანია Visa-ს ინიციატივის „She’s Next“ ფარგლებში ორგანიზებული საგრანტო კონკურსები, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC), ევროპის საინვესტიციო ბანკის (EIB) მიერ გაცემული გრანტები და სესხები, პროექტის „Sustainability Awareness Bond“-ის ფარგლებში.

4.3.2. არაფინანსური პროდუქტები

ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD), პროგრამის „ქალები ბიზნესში“ ფარგლებში, მენარმე ქალებს სთავაზობს მათი საქმიანობების შესაბამის ტექნიკურ მხარდაჭერას, ტრენინგებს, კონსულტაციებსა და მენტორობას.⁸⁶

იგივე სერვისებს და დამატებით პლატფორმას გამოცდილების გასაზიარებლად მენარმე ქალებს, ასევე, სთავაზობს ციფრული გადახდების კომპანია „VISA“, „She’s Next“ ინიციატივის ფარგლებში.⁸⁷

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC) გამოირჩევა ფინანსური პროდუქტებისა და მომსახურების მიმართ ინსტიტუციური ადაპტაციისკენ მიმართული ინიციატივებით, მათ შორის, საბანკო პროდუქტების გენდერული რედიზაინით (ნაკლები საბანკო გამოცდილების მქონე ქალებისთვის დაბალი ბარიერის მქონე პროდუქტების შექმნა) და მონაცემთა შეგროვების და ანალიზის უნარების გაძლიერებით (სქესის მიხედვით სესხის მიმღებთა რეგისტრაცია და ანალიზი).⁸⁸

ევროპის საინვესტიციო ბანკი (EIB) პროექტის „Sustainability Awareness Bond“ ფარგლებში აქტიურად ავითარებს გენდერული თანასწორობის მხარდაჭერ ინსტრუმენტებს და ახორციელებს საფინანსო სექტორის მასშტაბით რისკების შემცირების პოლიტიკას, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია მენარმე ქალებისთვის, რომლებიც ხშირად ვერ აკმაყოფილებენ ტრადიციულ საბანკო კრიტერიუმებს (როგორცაა, მაგ. საკრედიტო ან

⁸³ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (UN Women საქართველო, 2023). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://georgia.unwomen.org/sites/default/files/2023-05/National%20Assessment%20of%20WED%20in%20Georgia_ENG.pdf

⁸⁴ Nascent Approach to Sustainable Investment in Risk Adjusted Assets

⁸⁵ NASIRA: ევროპის მდგრადი განვითარების პლუს ფონდი (EFSD+) (ევროკომისია). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://international-partnerships.ec.europa.eu/funding-and-technical-assistance/funding-instruments/europe-an-fund-sustainable-development-plus/nasira_en?prefLang=mt&utm

⁸⁶ „პროგრამა - ქალები ბიზნესში“ (ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.ebrd.com/home/what-we-do/products-and-services/support-for-start-ups-and-msmes/our-programmes/women-in-business.html#customtab-5808e48d39-item-3a27943abb-tab>

⁸⁷ „She’s Next – Empowered by VISA“ ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www.visa.com/ge/en_GE/pay-with-visa/promotions/shes-next.html?utm

⁸⁸ „ქალებზე ორიენტირებული ბანკინგი: ღირებულების შექმნა ბანკებისთვის და ეკონომიკური ზრდის აჩქარება“ (საერთაშორისო ფინანსური კორპორაცია). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/08316-ifc-bow-finalweb.pdf>

ფინანსური ისტორიის ქონა, სტაბილური შემოსავალი, უზრუნველყოფის (გირაოს) სახით ქონების წარდგენა და ა.შ.). EIB-ის ჩართულობა ქმნის ფუნდამენტურად ახალ მოდელს, სადაც მენარმე ქალები აღარ განიხილებიან მხოლოდ მოწყვლად ჯგუფებად, არამედ, როგორც ზრდის პოტენციალის მქონე აქტორებად, რომელთა დაფინანსება ეკონომიკური სარგებლის მომტანია. აღნიშნული მიდგომა ქმნის საფუძველს სამომავლო გენდერულად სენსიტიური საკრედიტო პოლიტიკის განსავითარებლად.⁸⁹

2024 წელს USAID-ის პროგრამის „YES – Youth Entrepreneurial Skills“ ფარგლებში 2,500-ზე მეტი ქალი ჩაერთო ბიზნესის მენეჯმენტის ტრენინგ-კურსში, ასევე, მათთვის გაფართოვდა იურიდიულ და სააღრიცხვო მომსახურებაზე წვდომის, მენტორობისა და ქსელური კავშირების შესაძლებლობები.⁹⁰

ყურადსაღებია კიდევ ერთ ინიციატივა „Tech Camp“, რომელიც 2010 წელს აშშ-ს სახელმწიფო დეპარტამენტის მიერ შეიქმნა და ხელს უწყობს აქტივისტების, სამოქალაქო სექტორის წარმომადგენლებისა და მენარმეების გაძლიერებას ტექნოლოგიების მეშვეობით. საქართველოში Tech Camp-ის პროექტები მორგებულია კონკრეტულ მიზნობრივ ჯგუფებზე: ახალგაზრდები, ჟურნალისტები, მენარმე ქალები. Tech Camp-ის ფარგლებში რამდენჯერმე გაიმართა მენარმე ქალებისთვის ან ქალების გაძლიერებაზე ფოკუსირებული ტრენინგები. მაგალითად, 2021 წელს ჩატარებულ ერთ-ერთ Tech Camp ღონისძიებაში მონაწილეობდნენ დამწყები მენარმე ქალები, რომელთაც მიეწოდათ ცოდნა ციფრული მარკეტინგის, პროდუქტის განვითარების და რესურსების მოზიდვის შესახებ.

⁸⁹ „გენდერული ნაპრაღის აღმოფხვრა: რატომ არის ფინანსური თანასწორობა სარგებლიანი - როდესაც ქალებს ეძლევათ თანაბარ პირობებში კონკურენციის საშუალება, ეს ეკონომიკურ ზრდასა და ინოვაციას აჩქარებს“ (Calvino Nadia, ევროპული ინვესტიციების ბანკი, 2025). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.eib.org/en/stories/women-equality-growth-innovation?>

⁹⁰ „ახალგაზრდებისა და ქალთა მენარმეობის მხარდაჭერა (YES-Georgia) შუალედური შესრულების ანგარიში“ (USAID). ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: https://www.integrallc.com/wp-content/uploads/2024/09/LEAP-III_YES-Georgia-MTE_Final-Report.docx.pdf?utm_source=chatgpt.com



ნაწილი მეორე:

რადიონობრივი

და თვისებრივი

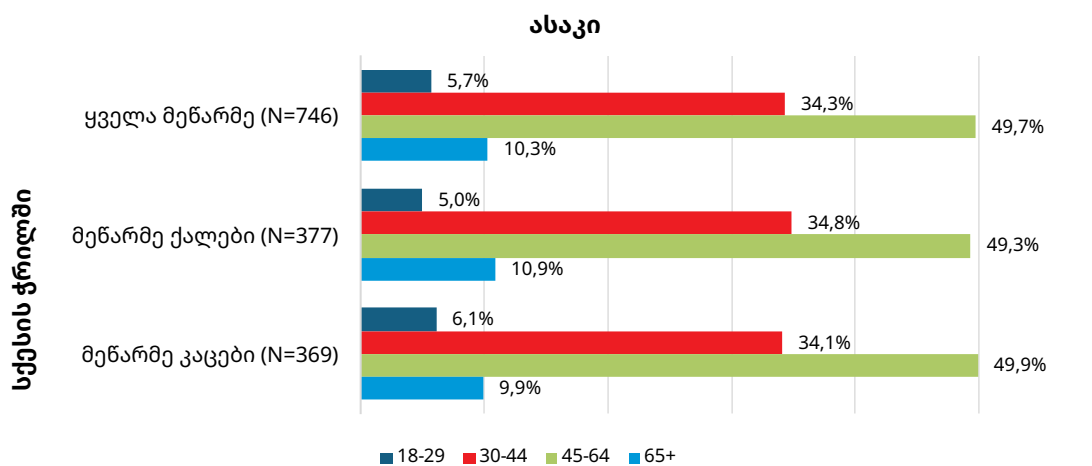
კვლევის ანგარიში

თავი 1. ამჟამინდელი მენარმე ქალებისა და კაცების სამენარმეო გამოცდილება და შეფასებები

1. მენარმეების სოციალურ-დემოგრაფიული პროფილი

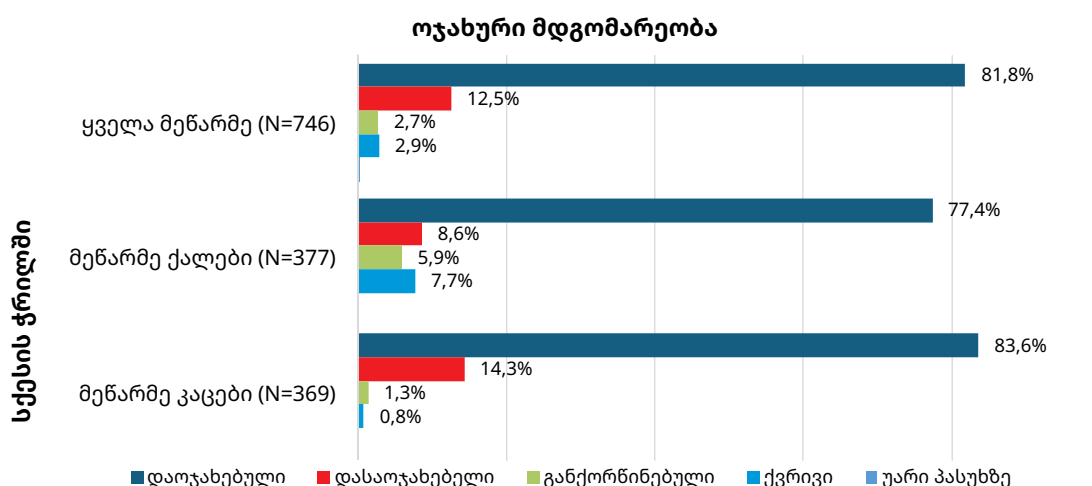
გამოკითხვაში მონაწილე მენარმე ქალებისა და კაცების წილი თითქმის თანაბარია (ქალი - 50.5%, კაცი - 49.5%). მენარმეების ასაკობრივ ჯგუფებად სეგრეგირება აჩვენებს, რომ მათი ყველაზე დიდი ნაწილი 45-64 წლის (49.7%) და 30-44 წლის (34.3%) ასაკობრივ კატეგორიებში ერთიანდება. სქესის ჭრილში რესპონდენტების ასაკობრივი კატეგორიზაცია სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ აჩვენებს. (იხ. დიაგრამა #1.1).

დიაგრამა #1.1: მენარმეების ასაკი



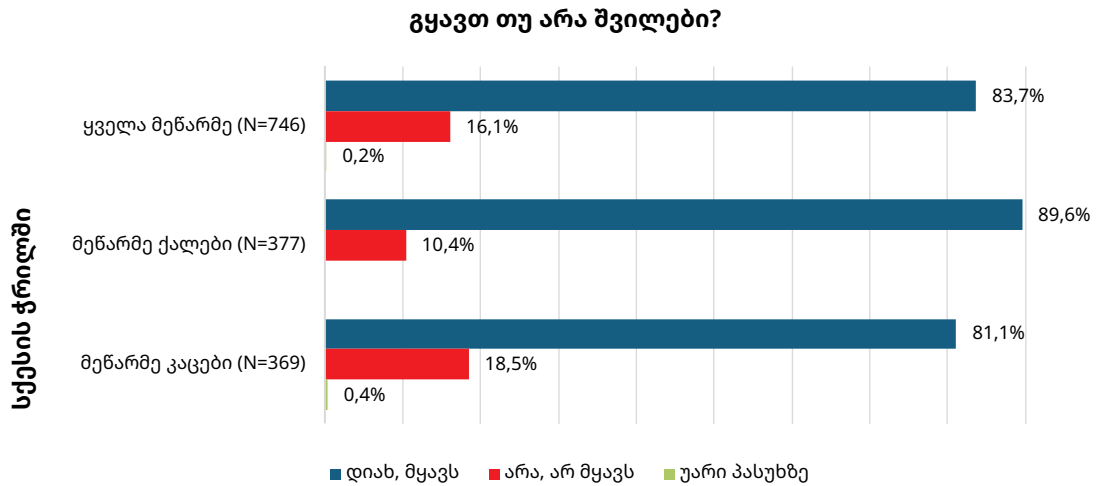
მენარმეებს შორის 81.8% დაოჯახებულია. სქესის ჭრილში მონაცემების სტატისტიკური ანალიზი აჩვენებს, რომ მენარმე ქალებს შორის უფრო ნაკლებია დაოჯახებულთა წილი (77.4%), ვიდრე მენარმე კაცებს (83.6%) შორის (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=45.653$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #1.2).

დიაგრამა #1.2: მენარმეების ოჯახური მდგომარეობა



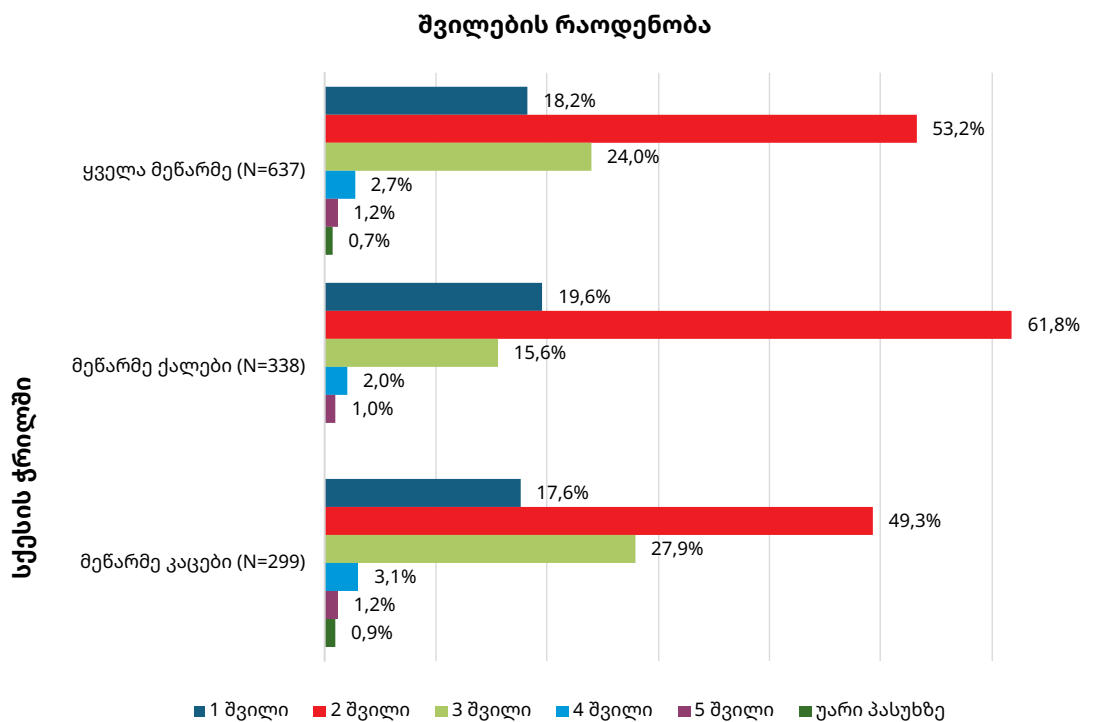
მენარმე ქალებისა და კაცების დიდ უმრავლესობას (83.7%) ჰყავს შვილ(ებ)ი, 16.1%-ს კი - არა. სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ მენარმე ქალებს შორის (89.6%), მენარმე კაცებთან (81.1%) შედარებით, უფრო მაღალია მათი წილი, რომელთაც ჰყავთ შვილები (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=8.465$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #1.3).

დიაგრამა #1.3: შვილების ყოლა



იმ რესპონდენტთაგან, რომლებმაც შვილების ყოლაზე მიუთითეს, ყოველ მეორეს ორი შვილი ჰყავს, თითქმის მეოთხედ ნაწილს კი - სამი. როგორც მენარმე ქალების (61.8%), ასევე, კაცების (49.3%) ჯგუფში ყველაზე მაღალია ორშვილიანი რესპონდენტების წილი (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=15.345$, $p<0.05$). (იხ. დიაგრამა #1.4).

დიაგრამა #1.4: მენარმეების შვილების რაოდენობა



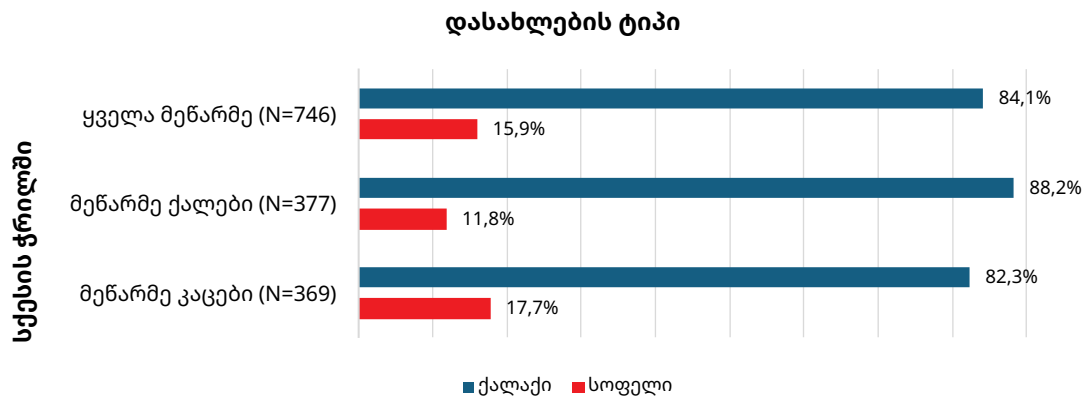
მენარმეების 36.3% თბილისში მცხოვრებია, რასაც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება სხვა რეგიონებში მცხოვრები მენარმეების წილი. მენარმე ქალებისა და კაცების რეგიონული გადანაწილება ჯგუფებს შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვან სხვაობას არ ავლენს (იხ. ცხრილი #1.1).

ცხრილი #1.1: მენარმეების გადანაწილება საცხოვრებელი რეგიონების მიხედვით

საცხოვრებელი რეგიონი (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
თბილისი	36.3	34.5	40.9
აჭარა	11.5	13.9	11.8
გურია	2.1	2.2	2.3
იმერეთი	14.1	14.3	14.3
კახეთი	8	8.1	4.4
მცხეთა-მთიანეთი	1.9	2.2	1.7
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	1.1	0.9	0.8
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	8.3	9	6.8
სამცხე-ჯავახეთი	3.2	2.7	2.7
ქვემო ქართლი	6.2	5.4	7.6
შიდა ქართლი	7.2	6.7	6.8

კვლევის ფარგლებში გამოკითხული მენარმეების 84.1% საქალაქო ტიპის დასახლებაში ცხოვრობს, 15.9% კი - სოფლად. ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზისას; კერძოდ, როგორც მენარმე ქალების (ქალაქი - 88.2%; სოფელი - 11.8%), ასევე კაცების (ქალაქი - 82.3%; სოფელი - 17.7%) ჯგუფში ურბანულ გეოგრაფიულ ერთეულებში დასახლებულთა წილი მნიშვნელოვნად აღემატება სოფლის მაცხოვრებელთა წილს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=4.106$, $p<0.05$). ასევე, პოტენციური მენარმე ქალების ჯგუფში (იხ. დიაგრამა #1.5).

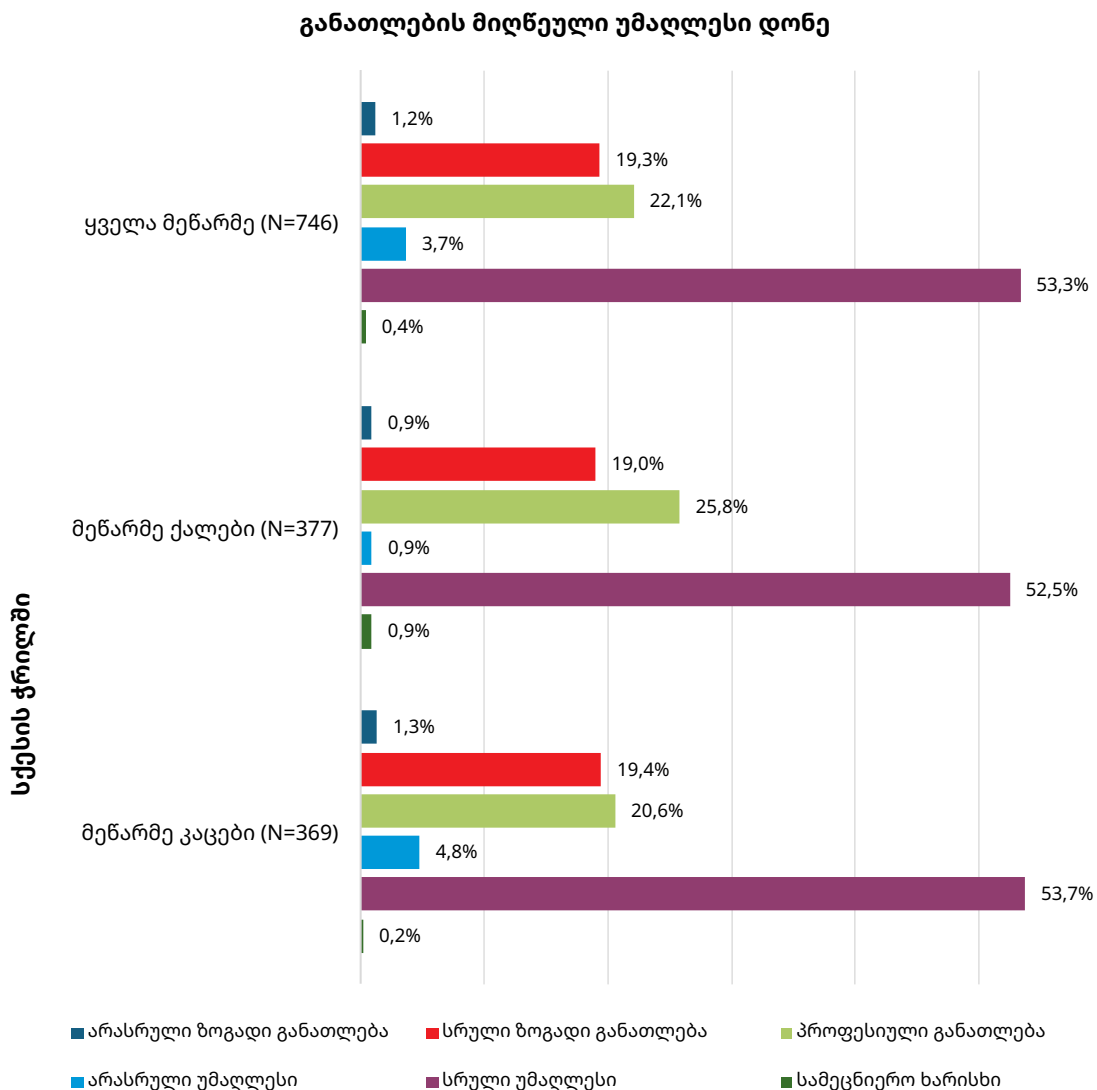
დიაგრამა #1.5: მენარმეების დასახლების ტიპი



კვლევის თვისებრივი კომპონენტის ფარგლებში ჩატარებული სიღრმისეული ინტერვიუების რესპონდენტები საქართველოს სხვადასხვა რეგიონში მცხოვრები მენარმე ქალები იყვნენ, რომლებიც საქმიანობენ როგორც საქალაქო, ასევე სასოფლო დასახლებებში.

რაოდენობრივი კვლევის შედეგების თანახმად, განათლების მიღწეული დონის მიხედვით, ყოველი მეორე მენარმე უმაღლესი განათლების მქონეა, 22.1%-ს პროფესიული განათლება აქვს მიღებული, თითქმის მეხუთედ ნაწილს კი, სრული ზოგადი განათლება. სქესის ჭრილში მენარმე ქალებისა და კაცების განათლების დონეებს შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი სხვაობა არ ვლინდება. (იხ. დიაგრამა #1.6).

დიაგრამა #1.6: მენარმეების განათლების მიღწეული დონე



გამოკითხვის შედეგების მიხედვით მენარმეების 69.5%-ს საკუთარი ბიზნესის/წარმოების გარდა შემოსავლის ალტერნატიული წყარო არ გააჩნია. ჯამში, მხოლოდ 17.8% აღმოჩნდა დაქირავებით დასაქმებული საჯარო ან კერძო სექტორში. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #1.2).

ცხრილი #1.2: წარმოების/ბიზნესის გარდა, შემოსავლის ალტერნატიული წყარო

თქვენი საკუთარი წარმოების/ბიზნესის გარდა, გაქვთ თუ არა შემოსავლის სხვა წყარო? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
დიახ, დაქირავებით დასაქმებული საჯარო სექტორში	4.7	4	5
დიახ, დაქირავებით დასაქმებული კერძო სექტორში	13.1	12.9	13.2
დიახ, ფორმალურად თვითდასაქმებული (ვინც იხდის გადასახადებს, მაგ. ინდემნარმე)	7.8	6.8	8.2
დიახ, არაფორმალურად თვითდასაქმებული (ვინც არ იხდის გადასახადებს, მაგ.: ძიძა, რეპეტიტორი და სხვ.)	3.9	4	3.9
სხვა	1.4	2.5	1
არ მაქვს შემოსავლის სხვა წყარო	69.5	70.8	69
უარი პასუხზე	0.4	-	0.6

საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზის მიხედვით, თბილისსა და სხვა თვითმმართველ ქალაქებში 70%-ზე მაღალია ისეთ მენარმეთა წილი, რომლებსაც საკუთარი წარმოების/ბიზნესის გარდა სხვა შემოსავალი არ აქვთ. მუნიციპალიტეტებში ასეთთა წილი 64%-ს უტოლდება. სხვა თვითმმართველი ქალაქების მენარმეთა თითქმის მეხუთედი კერძო სექტორშია დაქირავებით დასაქმებული, რაც მათთვის დამატებითი შემოსავლის წყაროს წარმოადგენს. ასეთთა პროცენტული რაოდენობა თბილისში 10.5%-ს, მუნიციპალიტეტებში კი 11.4%-ს არ აღემატება (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=47.828$, $p<0.05$). (იხ. ცხრილი #1.3).

ცხრილი #1.3: წარმოების/ბიზნესის გარდა, შემოსავლის ალტერნატიული წყარო (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

თქვენი საკუთარი წარმოების/ბიზნესის გარდა, გაქვთ თუ არა შემოსავლის სხვა წყარო? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=746)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=377)	მუნიციპალიტეტები (N=369)
დიახ, დაქირავებით დასაქმებული საჯარო სექტორში	3.1	1.8	8.8
დიახ, დაქირავებით დასაქმებული კერძო სექტორში	10.5	19.1	11.4
დიახ, ფორმალურად თვითდასაქმებული (ვინც იხდის გადასახადებს, მაგ. ინდემნარმე)	8.8	5.6	8.2
დიახ, არაფორმალურად თვითდასაქმებული (ვინც არ იხდის გადასახადებს, მაგ.: ძიძა, რეპეტიტორი და სხვ.)	3.3	3	5.4
სხვა	0.2	1.2	3
არ მაქვს შემოსავლის სხვა წყარო	73.8	70.4	64
უარი პასუხზე	1	-	-

ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე რესპონდენტების 38.6% კერძო სექტორში იყო დასაქმებული, 23.7% თვითდასაქმებული, 19.2% კი არ მუშაობდა. რაც შეეხება სქესის ჭრილში საკითხის სტატისტიკურ ანალიზს, როგორც მენარმე ქალების, ასევე, მენარმე კაცების ჯგუფში, ამჟამინდელი ბიზნესსაქმიანობის წამოწყებამდე, ყველაზე დიდი ნაწილი დასაქმებული იყო კერძო სექტორში (მენარმე ქალები - 38.4%; მენარმე კაცები - 38.7%). ამასთან, მენარმე კაცების 29.9% იყო თვითდასაქმებული, რასაც 10%-ით ჩამორჩება ანალოგიური გამოცდილების მქონეთა მენარმე ქალთა წილი - 19.5%. აგრეთვე, სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე უმუშევართა რაოდენობა მენარმე ქალთა ჯგუფში უფრო მაღალია (23.7%), ვიდრე მენარმე კაცთა სეგმენტში (15%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=19.998$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #1.4).

ცხრილი #1.4:მენარმეთა დასაქმების სტატუსი, ამჟამინდელი წარმოების/ ბიზნესის წამოწყებამდე

როგორი იყო თქვენი დასაქმების სტატუსი, სანამ ამჟამინდელ წარმოებას/ბიზნესს წამოიწყებდით? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
ვიყავი დასაქმებული საჯარო სექტორში	14.6	16.6	13.7
ვიყავი დასაქმებული კერძო სექტორში	38.6	38.4	38.7
ვიყავი თვითდასაქმებული	26.8	19.5	29.9
ვმუშაობდი ანაზღაურების გარეშე	1.1	1	1.1
არ ვიყავი ეკონომიკურად აქტიური	3.5	3.9	3.3
არ ვმუშაობდი	17.6	23.7	15
სხვა	0.3	0.5	0.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.4	-	0.6
უარი პასუხზე	0.3	0.3	0.3

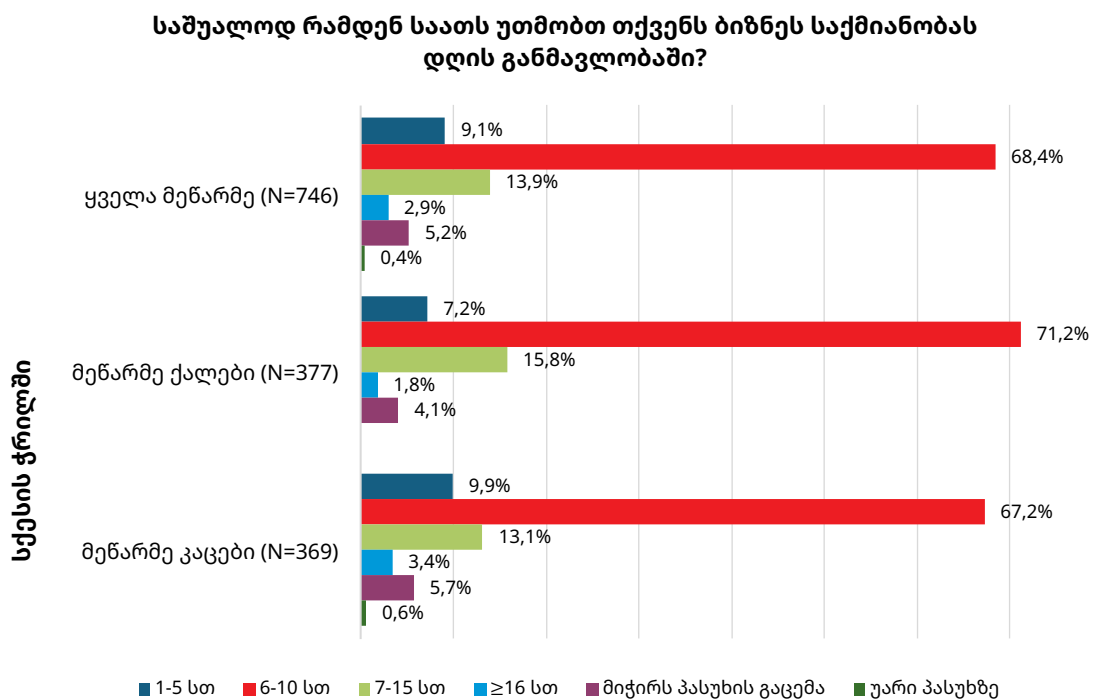
საცხოვრებლის დონეზე საკითხის ანალიზი ცხადყოფს, რომ ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილი, როგორც თბილისში (45.1%), ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (38.7%) და მუნიციპალიტეტებში (30.1%), დასაქმებული იყო კერძო სექტორში. ასევე, თითოეულ სამიზნე ჯგუფში მაღალია ისეთ მენარმეთა წილი, რომლებიც ბიზნესის წამოწყებამდე თვითდასაქმებული იყვნენ (თბილისში - 29.1%; სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - 38.7%; მუნიციპალიტეტებში - 30.1%). აქვე აღსანიშნავია, რომ სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში თბილისთან შედარებით მაღალია ისეთთა წილი, რომლებიც ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე არ მუშაობდნენ (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=52,793$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #1.5).

ცხრილი #1.5: მენარმეთა დასაქმების სტატუსი, ამაჟამინდელი წარმოების/ ბიზნესის წამოწყებამდე (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

როგორი იყო თქვენი დასაქმების სტატუსი, სანამ ამაჟამინდელ წარმოებას/ ბიზნესს წამოიწყებდით? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
ვიყავი დასაქმებული საჯარო სექტორში	13.3	10.4	18.6
ვიყავი დასაქმებული კერძო სექტორში	45.1	38.7	30.1
ვიყავი თვითდასაქმებული	29.1	23.3	26
ვმუშაობდი ანაზღაურების გარეშე	1.2	1.1	0.9
არ ვიყავი ეკონომიკურად აქტიური	3.6	4.7	2.3
არ ვმუშაობდი	11.4	21.3	20.8
სხვა	-	1	0.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	-	-	1.1
უარი პასუხზე	-	1.1	-

რაოდენობრივი მონაცემების სტატისტიკური ანალიზი აჩვენებს, რომ მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილი (68.4%) დღის განმავლობაში ბიზნესსაქმიანობას 6-10 საათს უთმობს. სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზით მნიშვნელოვანი სტატისტიკური სხვაობა არ ფიქსირდება. (იხ. დიაგრამა #1.7).

დიაგრამა #1.7: დღის განმავლობაში ბიზნესსაქმიანობისთვის დათმობილი საათების რაოდენობა



2. ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობა

მენარმეთა საქმიანობის დიფერენცირება ეკონომიკური სექტორების მიხედვით ცხადყოფს, რომ მათი ყველაზე დიდი ნაწილი საბითუმო/საცალო ვაჭრობის და პროფილაქტიკის (ავტომობილებისა და მოტოციკლების შეკეთება) მიმართულებით საქმიანობს (51.6%); 11.9% სხვა სახის მომსახურებების სექტორში, 9.1% კი განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის სექტორში აწარმოებს ბიზნესსაქმიანობას. სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ როგორც მენარმე ქალების (55.2%), ასევე, კაცების (50.2%) ყველაზე დიდი ნაწილი საბითუმო და საცალო ვაჭრობის სექტორში ეწევა სამენარმეო საქმიანობას. სხვა სექტორებთან შედარებით მენარმეთა ორივე სეგმენტში, ასევე, გამოკვეთილია განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობების და სხვა სახის მომსახურებების სფეროები (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=54.300$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.1).

ცხრილი #2.1: ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობის ეკონომიკური სექტორი

ეკონომიკური სექტორები (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	4.5	2.1	4.9
სამთო მოპოვებითი მეურნეობა და კარიერების დამუშავება	0.8	0.3	1
დამამუშავებელი მრეწველობა	3.8	3	7
მშენებლობა	6	1.4	7.9
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა, ავტომობილების და მოტოციკლების რემონტი	51.6	55.2	50.2
პროფესიული, სამეცნიერო და ტექნიკური საქმიანობები	3.7	5.4	3.9
განათლება	0.6	1.5	0.2
ინფორმაცია და კომუნიკაცია	0.6	-	0.8
ტრანსპორტირება და დასაწყობება	2.4	0.3	3.3
განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობები	9.1	11.6	8.1
ხელოვნება, გართობა და დასვენება	1	0.8	1
ადმინისტრაციული და დამხმარე მომსახურებების საქმიანობები	1.4	0.3	1.1
ჯანდაცვა და სოციალური მომსახურებების საქმიანობები	1.9	3.7	1.2
საფინანსო და სადაზღვევო საქმიანობები	0.3	0.6	0.3
უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობები	1.4	0.9	1.7
ელ. ენერჯის, აირის, ორთქლის და კონდიციონერული ჰაერის მიწოდება	0.2	-	0.3
წყალმომარაგება, კანალიზაცია, ნარჩენების მართვა და დაბინძურებისგან გასუფთავების საქმიანობები	0.4	-	0.8

ეკონომიკური სექტორები (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
სხვა სახის მომსახურება	11.9	14.5	8
უარი პასუხზე	0.2	0.6	-

საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზი ცხადყოფს, რომ როგორც დედაქალაქში, ასევე, თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობა ყველაზე მეტად საბითუმო/საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის სექტორში არის გავრცელებული (თბილისი - 57.6%; თვითმმართველი ქალაქები - 49.5%; მუნიციპალიტეტები - 46.6%), რასაც მნიშვნელოვნად ჩამორჩება დანარჩენ ეკონომიკურ სექტორებში საქმიანობის მაჩვენებელი. მაგალითად, თბილისში მეორე ადგილზეა მშენებლობის ინდუსტრია - 8.7%; სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - სხვა სახის მომსახურებების სექტორი; მუნიციპალიტეტებში კი - განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის საქმიანობები - 11.3% (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=119.928$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.2).

ცხრილი #2.2: ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობები ეკონომიკურ სექტორებში (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

ეკონომიკური სექტორები (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	1.5	1.1	9.2
სამთო მოპოვებითი მეურნეობა და კარიერების დამუშავება	-	0.3	2.1
დამამუშავებელი მრეწველობა	4.2	4.7	8.4
მშენებლობა	8.7	5.3	3.4
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა, ავტომობილების და მოტოციკლების რემონტი	57.6	49.5	46.6
პროფესიული, სამეცნიერო და ტექნიკური საქმიანობები	7.2	4.4	1.1
განათლება	0.6	-	1
ინფორმაცია და კომუნიკაცია	0.5	-	1.1
ტრანსპორტირება და დასაწყობება	1	6.1	1.1
განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობები	6.6	10	11.3
ხელოვნება, გართობა და დასვენება	-	1	2
ადმინისტრაციული და დამხმარე მომსახურებების საქმიანობები	1.7	-	0.6

ეკონომიკური სექტორები (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
ჯანდაცვა და სოციალური მომსახურებების საქმიანობები	1.2	2.4	2.4
საფინანსო და სადაზღვევო საქმიანობები	0.4	-	0.5
უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობები	1.7	0.7	1.7
ელ. ენერჯის, აირის, ორთქლის და კონდიციონერული ჰაერის მიწოდება	0.5	-	-
წყალმომარაგება, კანალიზაცია, ნარჩენების მართვა და დაბინძურებისგან გასუფთავების საქმიანობები	1	-	0.6
სხვა სახის მომსახურება	6.8	15.3	9.3
უარი პასუხზე	0.2	0.3	-

გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, რესპონდენტებმა გამოკვეთეს, კონკრეტულად რა ბიზნესსაქმიანობას ენევიან დასახელებულ სექტორებში⁹¹. საბითუმო/საცალო ვაჭრობის და პროფილაქტიკის სექტორში წამყვან ბიზნესსაქმიანობებად გამოიკვეთა: საბითუმო და საცალო ვაჭრობა (21%), ტანსაცმლის მაღაზია (14.5%), შერეული საქონლის მაღაზია (9.4%), ავტოსახელოსნო (8.8%), ხილ-ბოსტნეულით ვაჭრობა (8.6%) და სურსათის მაღაზია (8.3%). სხვა სახის მომსახურებების სექტორიდან მოწინავე საქმიანობებად გამოიკვეთა სილამაზის/ესთეტიკის ცენტრის სერვისები (44.6%), ასევე, შედარებით ხშირია ავეჯის დამზადება (13.5%) და ტურიზმის სფეროში საქმიანობა (13.5%). განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის სექტორში გამოირჩევა: საკვების მიწოდების საქმიანობები (34.8%), საკონდიტრო (26.1%), სასტუმრო-რესტორანი (18.8%) და სწრაფი კვების ობიექტები (13%).

სქესის ჭრილში საქმიანობების დიფერენცირება აჩვენებს, რომ საბითუმო/საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის სექტორში მენარმე ქალები უფრო მეტად ტანსაცმლით ვაჭრობენ (22.6%), მენარმე კაცებში კი წამყვანი საბითუმო და საცალო ვაჭრობაა (21.1%). სხვა სახის მომსახურებებიდან ქალების ჯგუფში დომინანტურია სილამაზის/ესთეტიკის მომსახურებების მიწოდება მომხმარებლებისთვის (76.5%), მენარმე კაცების სეგმენტში კი ავეჯის დამზადება (22.5%) და ტურიზმის სფერო (22.5%). რაც შეეხება განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის სექტორს, ბიზნესში ჩართული ქალებისთვის წამყვანი მიმართულება საკონდიტრო საქმიანობებია (29.6%), ხოლო კაცებისთვის საკვების მიწოდება (33.3%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა; $p < 0.05$) (იხ. ცხრილი #2.3).

⁹¹ განხილულია კვლევის ფარგლებში გამოვლენილი ტოპ სამ ეკონომიკურ სექტორში დაფიქსირებული საქმიანობები. სხვა სექტორების შესახებ რაოდენობრივი მონაცემები ცხრილის სახით წარმოდგენილია დანართში #1.

ცხრილი #2.3: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის ტიპი

საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილებისა და მოტოციკლების რემონტი ($\chi^2=74.988$, $p<0.05$) (%)	ყველა მენარმე (N=393)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=209)	მენარმე კაცები (N=184)
ავეჯის მაღაზია	2.1	4	1.1
ავტოგასამართი სადგური	0.8	-	1.1
ავტომობილების გაყიდვა	0.8	-	1.1
ავტომობილების რემონტი	0.8	-	1.1
ავტონაწილების მაღაზია	2.3	0.8	3.1
ავტოსახელოსნო	8.8	0.8	12.6
ელ მასალების შეკეთება-რეალიზაცია	1.8	1.6	1.9
ვულკანიზაცია	0.8		1.1
თამბაქოს ჯიხური	1	0.8	1.1
თეთრეული, ტექსტილი	0.5	0.8	0.4
კოსმეტოლოგიური საშუალებების რეალიზაცია	0.3	0.8	-
ლითონის ნაწარმის რეალიზაცია	0.3	-	0.4
ლუდის მაღაზია	0.8	1.6	0.4
მცენარეთა დაცვის მაღაზია	0.3	0.8	-
ოპტიკა	0.3	0.8	-
პოლიგრაფიული მასალები	0.3	-	0.4
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა	21	21	21.1
სათამაშოების მაღაზია	1	0.8	1.1
საკანცელარიო მაღაზია	0.5	0.8	0.4
სამეურნეო საქონელი	5.2	1.6	6.9
სამკაულების მაღაზია	1	2.4	0.4
სამრეწველო საქონელი	0.5	1.6	-
სუვენირების მაღაზია	0.3	-	0.4
სურსათის მაღაზია	8.3	9.7	7.7
ტანსაცმლის მაღაზია	14.5	22.6	10.7
ტელეფონის აქსესუარები	0.3	-	0.4
ქიმიური საშუალებების მაღაზია	0.3	0.8	-
ყავის მაღაზია	1.3	0.8	1.5
ყვავილების მაღაზია	2.1	4.8	0.8
შერეული საქონლის მაღაზია	9.4	11.3	8.4
ცხოველთა კვება	0.5	0.8	0.4
წვრილმანი	1.3	2.4	0.8

საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილებისა და მოტოციკლების რემონტი ($\chi^2=74.988$, $p<0.05$) (%)	ყველა მენარმე (N=393)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=209)	მენარმე კაცები (N=184)
ხილ-ბოსტნეულით ვაჭრობა	8.6	4	10.7
ხორცის და ნახევარფაბრიკატების მალაზია	1.8	0.8	2.3
უარი პასუხზე	0.3	0.8	-
სხვა სახის მომსახურებები ($\chi^2=41.526$, $p<0.05$) (%)	ყველა მენარმე (N=85)	მენარმე ქალები (N=55)	მენარმე კაცები (N=30)
ავტოსერვისი და ავტოსამრეცხაო	5.4	2.9	7.5
ავეჯის დამზადება	13.5	2.9	22.5
ვალუტის გადამცვლელი პუნქტი	1.4	2.9	-
მაკულატურის გადამუშავება	1.4	-	2.5
მომსახურება	2.7	-	5
ჟურნალის გამოშვება	1.4	-	2.5
რბილი ავეჯის რესტავრაცია	2.7	-	5
სამრეცხაო	4.1	-	7.5
სარიტუალო მომსახურება	1.4	-	2.5
სატრანსპორტო მომსახურება	1.4	-	2.5
სილამაზის სალონი, ესთეტიკის ცენტრი	44.6	76.5	17.5
ტურიზმი	13.5	2.9	22.5
ხელნაკეთი ნივთები	4.1	8.8	-
უარი პასუხზე	1.4	2.9	-
განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობები ($\chi^2=7.316$, $p<0.05$) (%)	ყველა მენარმე (N=73)	მენარმე ქალები (N=43)	მენარმე კაცები (N=30)
განთავსება, კვება	1.4	-	2.4
კვების ობიექტი	2.9	3.7	2.4
მინი საცხობი	1.4	3.7	-
რესტორანი	1.4	3.7	-
საკვების მიწოდების საქმიანობები	34.8	37	33.3
საკონდიტრო	26.1	29.6	23.8
სასტუმრო-რესტორანი	18.8	7.4	26.2
სწრაფი კვების ობიექტი	13	14.8	11.9

საცხოვრებლის დონეზე მონაცემების დიფერენცირება ცხადყოფს, რომ საბითუმო/საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის სექტორში, როგორც თბილისის, ასევე სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა და მუნიციპალიტეტების მენარმე/ბიზნესსუბიექტების საქმიანობა ძირითადად საბითუმო და საცალო ვაჭრობის მიმართულებითაა კონცენტრირებული (თბილისი - 22.2%; თვითმმართველი ქალაქები - 22.9%;

მუნიციპალიტეტები - 17.6%). დედაქალაქში, სხვა საქმიანობებთან შედარებით ხშირია ხილ-ბოსტნეულით (16.2%) და ტანსაცმლით (15.6%) ვაჭრობის შემთხვევები. ტანსაცმლით ვაჭრობა მეორე ადგილს იკავებს სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (16.7%) და მუნიციპალიტეტებშიც (11.8%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=124.944$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.4).

ცხრილი #2.4: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის ტიპი (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილებისა და მოტოციკლების რემონტი (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=156)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=98)	მუნიციპალიტეტები (N=139)
ავჯის მაღაზია	-	6.3	0.8
ავტოგასამართი სადგური	-	-	2.5
ავტომობილების გაყიდვა	-	-	2.5
ავტომობილების რემონტი	-	1	0.8
ავტონაწილების მაღაზია	1.8	4.2	2.5
ავტოსახელოსნო	10.8	8.3	6.7
ელ მასალების შეკეთება-რეალიზაცია	1.2	3.1	1.7
ვულკანიზაცია	-	3.1	-
თამბაქოს ჯიხური	1.2	2.1	-
თეთრეული, ტექსტილი	0.6	-	0.8
კოსმეტოლოგიური საშუალებების რეალიზაცია	0.6	-	-
ლითონის ნაწარმის რეალიზაცია	0.6	-	-
ლუდის მაღაზია	0.6	1	0.8
მცენარეთა დაცვის მაღაზია	-	-	0.8
ოპტიკა	-	1	-
პოლიგრაფიული მასალები	0.6	-	-
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა	22.2	22.9	17.6
სათამაშოების მაღაზია	2.4	-	-
საკანცელარიო მაღაზია	-	-	1.7
სამეურნეო საქონელი	3.6	5.2	6.7
სამკაულების მაღაზია	1.2	1	1.7
სამრეწველო საქონელი	-	1	0.8
სუვენირების მაღაზია	-	-	0.8
სურსათის მაღაზია	6	10.4	10.1
ტანსაცმლის მაღაზია	15.6	16.7	11.8
ტელეფონის აქსესუარები	-	-	1.7

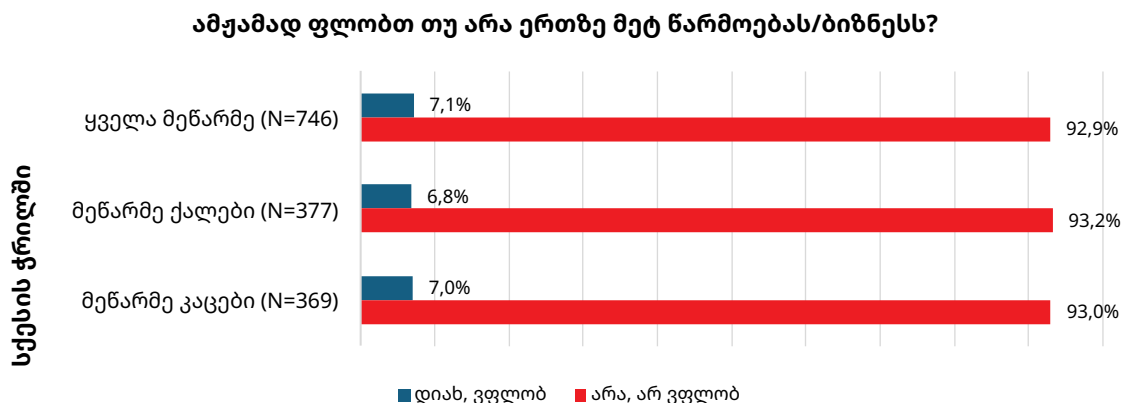
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილებისა და მოტოციკლების რემონტი (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=156)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=98)	მუნიციპალიტეტები (N=139)
ქიმიური საშუალებების მაღაზია	0.6	1	-
ყავის მაღაზია	0.6	2.1	0.8
ყვავილების მაღაზია	1.2	1	4.2
შერეული საქონლის მაღაზია	9.6	7.3	10.9
ცხოველთა კვება	-	-	1.7
წვრილმანი	-	-	4.2
ხილ-ბოსტნეულით ვაჭრობა	16.2	1	3.4
ხორცის და ნახევარფაბრიკატების მაღაზია	2.4	-	1.7
უარი პასუხზე	0.6	-	-

თვისებრივ კვლევაში მონაწილე მენარმე ქალების სამენარმეო გამოცდილება მრავალფეროვანია. კერძოდ, ისინი ეკონომიკურ საქმიანობას ახორციელებენ მომსახურების (თბილისი - სარესტორნო ბიზნესი, ქუთაისი - სილამაზის სალონი), წარმოების (ახალციხე - ღვინის წარმოება, თბილისი - ტყავის აქსესუარების წარმოება), ვაჭრობის (მესტია - საბითუმო მაღაზია), სოფლის მეურნეობის (კახეთი, სოფ. აკურა - მეფუტკრეობა) და საგანმანათლებლო/საკონსულტაციო (თბილისი - საკონსულტაციო მომსახურება) სექტორებში.

როგორც სამაგიდე კვლევის ფარგლებში გაანალიზებული დოკუმენტები, ასევე, გამოკითხვისა და სიღრმისეული ინტერვიუების საფუძველზე მოპოვებული ინფორმაცია/მონაცემები ცხადყოფს, რომ მიუხედავად ქალთა მენარმეობის მზარდი დინამიკისა, ბიზნესსაქმიანობებში გენდერული განსხვავებები მაინც დიდია. ასევე, კვლევის თითოეული კომპონენტი მიუთითებს მენარმე ქალების სექტორულ კონცენტრაციაზე (მაგ. საცალო და საბითუმო ვაჭრობა, მომსახურების სფერო და ა.შ.), ასევე, შედარებით დაბალი ეკონომიკური ღირებულებისა და განვითარების შეზღუდული პოტენციალის მქონე საქმიანობებში ოპერირებაზე (მაგ. სურსათის მაღაზია, ტანსაცმლის მაღაზია, სილამაზის სალონი და ა.შ.). ეს, ერთი მხრივ, გამოწვეულია საზოგადოებაში არსებული სოციალური და გენდერული სტერეოტიპებით, მეორე მხრივ - ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდული წვდომით, რაც ბიზნესის დაწყებასა და განვითარებას არსებითად აფერხებს.

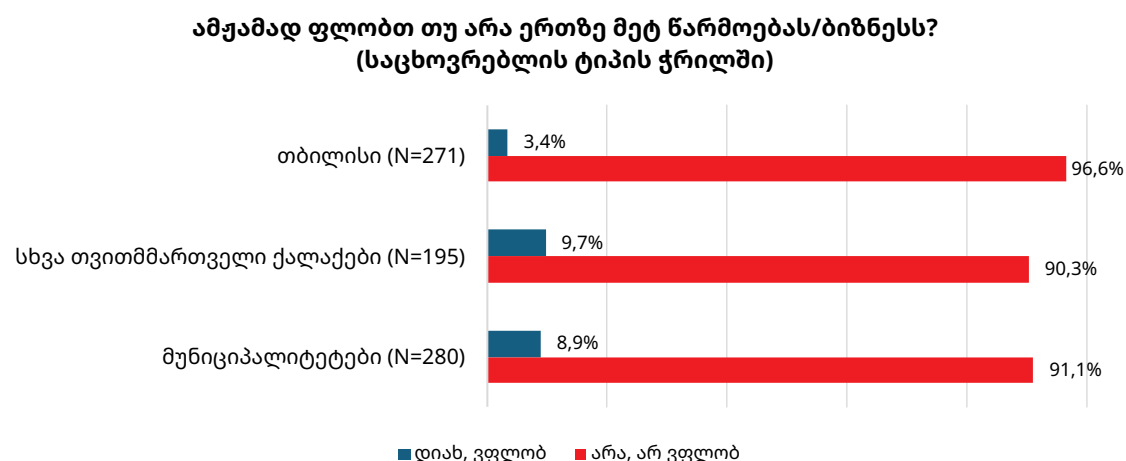
კვლევის რაოდენობრივი კომპონენტის ფარგლებში გამოკითხული მენარმეების აბსოლუტური უმრავლესობა არ ფლობს ერთზე მეტ წარმოებას (92.9%), ასეთ პრაქტიკაზე მხოლოდ 7.1%-მა მიუთითა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.1).

დიაგრამა #2.1: მენარმეების მფლობელობაში არსებული წარმოების/ბიზნესის რაოდენობა



საცხოვრებლის ჯრილში მონაცემების რაოდენობრივი ანალიზის მიხედვით, როგორც დედაქალაქში, ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში 90%-ზე მაღალია ისეთ მენარმეთა წილი, რომლებიც არ ფლობენ ერთზე მეტ წარმოებას/ბიზნესს. თუმცა, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ თბილისთან შედარებით, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში შედარებით ხშირია ერთი მენარმე სუბიექტის მიერ რამდენიმე წარმოების/ბიზნესის ფლობის შემთხვევა (თბილისი - 3.4%; სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 9.7%; მუნიციპალიტეტები - 8.9%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=9.339$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.2).

დიაგრამა #2.2: მენარმეების მფლობელობაში არსებული წარმოების/ბიზნესის რაოდენობა (საცხოვრებლის ტიპის ჯრილში)



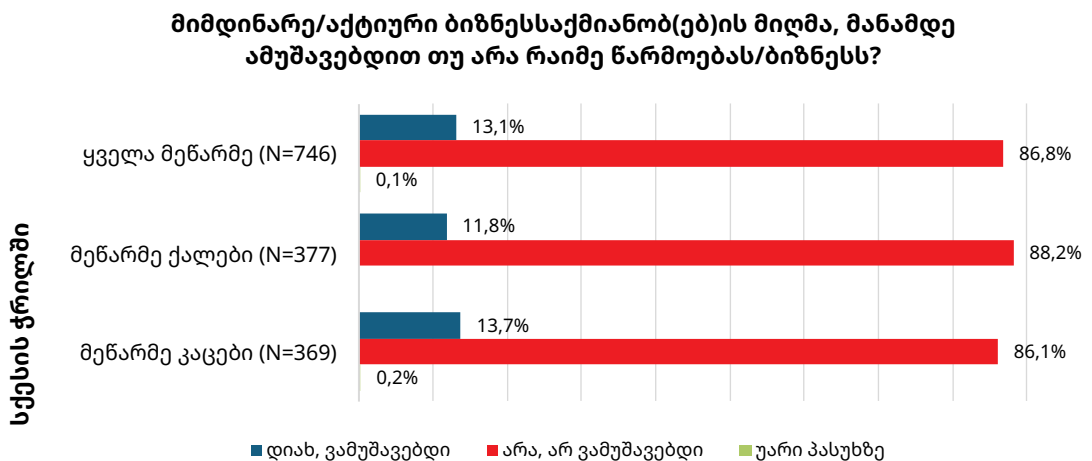
ერთზე მეტი ბიზნესის/წარმოების მქონე რესპონდენტთაგან სულ მცირე ყოველი მესამესთვის (35.5%) საბითუმო-საცალო ვაჭრობის სექტორში ოპერირებადი ბიზნესი აღმოჩნდა პირველხარისხოვანი, 16%-სთვის - სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობის მიმართულებით წარმოებული საქმიანობა, 12.8%-სთვის კი - სამშენებლო საქმიანობა. სქესის ჯრილში საკითხის სტატისტიკური ანალიზი მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს ქვეშეორჩევების მცირე მოცულობის გამო (იხ. ცხრილი #2.5).

ცხრილი #2.5: პირველხარისხოვანი ბიზნესი/წარმოება

რომელი წარმოება/ბიზნესი მიგაჩნიათ პირველხარისხოვნად? (%)	ყველა მენარმე (N=50)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=25)	მენარმე კაცები (N=25)
სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	16	5.9	22.2
სამთო მოპოვებითი მეურნეობა და კარიერების დამუშავება	1.1	5.9	-
დამამუშავებელი მრეწველობა	1.2	5.9	-
მშენებლობა	12.8	5.9	16.7
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა, ავტომობილების და მოტოციკლების რემონტი	35.5	41.2	33.3
განათლება	2.6	-	2.8
ტრანსპორტირება და დასაწყობება	2.8	-	2.8
განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობები	4.9	17.6	-
ხელოვნება, გართობა და დასვენება	2.6	-	2.8
ადმინისტრაციული და დამხმარე მომსახურებების საქმიანობები	2.7	-	2.8
ჯანდაცვა და სოციალური მომსახურებების საქმიანობები	5.4	5.9	5.6
სხვა სახის მომსახურება	12.5	11.8	11.1

მიმდინარე/აქტიური ბიზნესსაქმიანობ(ებ)ის მიღმა, წარსულში სხვა მიმართულებით ბიზნესის ქონის გამოცდილება არ აქვს კვლევაში მონაწილე მენარმეების 86.8%-ს. საპირისპირო პრაქტიკაზე მხოლოდ 13.1%-მა მიუთითა. სქესის ჭრილში საკითხის სტატისტიკური ანალიზი მნიშვნელოვან სტატისტიკურ სხვაობას არ ავლენს (იხ. დიაგრამა #2.3).

დიაგრამა #2.3: მიმდინარე/აქტიური ბიზნესსაქმიანობის მიღმა, სხვა რაიმე წარმოების/ბიზნესის ფლობა წარსულში



იმ მენარმეთა შორის, რომლებიც ამჟამინდელ სამენარმეო საქმიანობამდე სხვა ბიზნესს ენეოდნენ, 35.5%-მა შეწყვეტის მიზეზად მისი არამომგებიანობა დაასახელა, ყოველმა მესამემ კი აღნიშნა, რომ სხვა ბიზნესი წამოიწყო. თითქმის მეხუთედი აცხადებს, რომ წინა ბიზნესსაქმიანობა პირადი მიზეზების გამო შეწყვიტა (19.1%). სქესის ჭრილში მონაცემების ანალიზი ცხადყოფს, რომ თითქმის ყოველი მესამე ქალისთვის (32%) წინა საქმიანობის შეწყვეტის მიზეზი ახალი ბიზნესის წამოწყება იყო, 24%-მა კი აღნიშნა, რომ წარმოება არ იყო მომგებიანი. ეს უკანასკნელი მიზეზი წამყვანია მენარმე კაცების ჯგუფში (39.4%), რასაც მოსდევს ახალი ბიზნესის წამოწყება (33.8%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=11.962$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.6).

ცხრილი #2.6: წინა ბიზნესსაქმიანობის შეწყვეტის მიზეზები

რატომ შეწყვიტეთ წინა ბიზნეს საქმიანობა? (%)	ყველა მენარმე (N=89)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=41)	მენარმე კაცები (N=48)
წარმოება/ბიზნესი არ იყო მოგებიანი	35.5	24	39.4
სხვა ბიზნესი წამოვიწყე	33	32	33.8
პირადი მიზეზების გამო	19.1	20	18.3
გაუთვალისწინებელი შემთხვევის გამო	6	16	1.4
საცხოვრებელი ადგილის შეცვლის გამო	0.7	4	-
სხვა	5.6	4	7

საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ თბილისში გამოკითხული მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილი (40%) წინა ბიზნესსაქმიანობის შეწყვეტის მთავარ მიზეზად სხვა ბიზნესის წამოწყებას ასახელებს. სხვა თვითმმართველ ქალაქებში გამოკითხულთაგან კი ყოველი მესამე, სხვა ბიზნესის წამოწყებასთან (34.4%) ერთად, წარმოების/ბიზნესის არამომგებიანობას (34.4%) ასახელებს. ეს უკანასკნელი წინა ბიზნესსაქმიანობის შეწყვეტის გადამწყვეტი მიზეზი აღმოჩნდა მუნიციპალიტეტების მენარმეების 47.2%-სთვის (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=25.339$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.7).

ცხრილი #2.7: წინა ბიზნეს საქმიანობის შეწყვეტის მიზეზები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რატომ შეწყვიტეთ წინა ბიზნეს საქმიანობა? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=27)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=29)	მუნიციპალიტეტები (N=33)
წარმოება/ბიზნესი არ იყო მოგებიანი	23.3	34.4	47.2
სხვა ბიზნესი წამოვიწყე	40	34.4	25
პირადი მიზეზების გამო	20	12.5	25
გაუთვალისწინებელი შემთხვევის გამო	16.7	3.1	-
საცხოვრებელი ადგილის შეცვლის გამო	-	-	2.8
სხვა	-	15.6	-

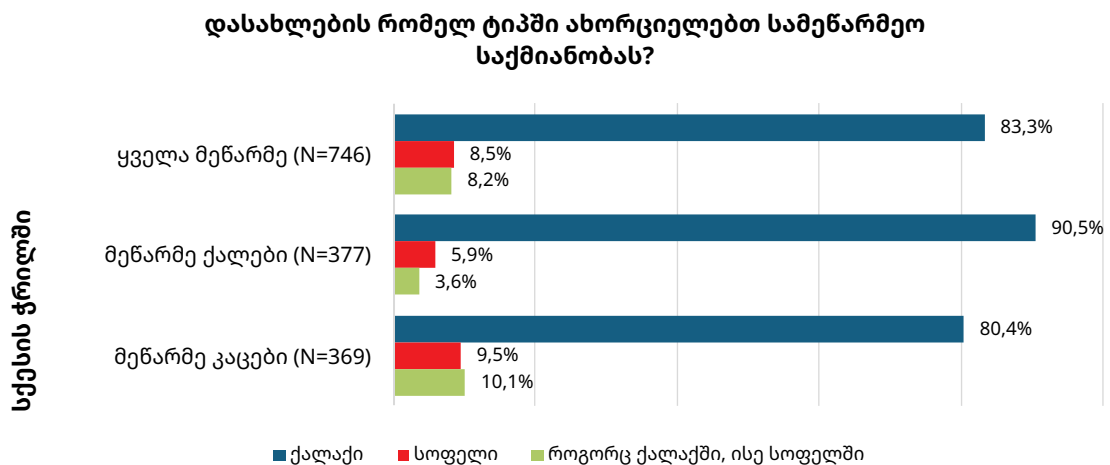
როგორც რაოდენობრივი მონაცემების ანალიზმა აჩვენა, სანარმოების 37.8% ლოკალიზებულია თბილისში, რასაც მოსდევს იმერეთი (14.3%) და აჭარა (12.5%). სქესის ჭრილში საკითხის სტატისტიკური ანალიზი მნიშვნელოვან სტატისტიკურ სხვაობას არ ავლენს (იხ. ცხრილი #2.8).

ცხრილი #2.8: სამენარმეო/ბიზნეს საქმიანობის განხორციელების გეოგრაფიული ლოკაცია - რეგიონი

რომელ რეგიონში ეწევით ამჟამინდელ სამენარმეო საქმიანობას? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
თბილისი	37.8	34.2	39.2
აჭარა	12.5	14	11.8
გურია	2.3	2.3	2.3
იმერეთი	14.3	14.4	14.3
კახეთი	6.4	8.1	5.7
მცხეთა-მთიანეთი	2.1	2.3	1.9
რაჭა-ლეჩხუმი და ქვემო სვანეთი	0.7	0.9	0.8
სამეგრელო-ზემო სვანეთი	7.5	9	6.9
სამცხე-ჯავახეთი	2.7	2.7	2.7
ქვემო ქართლი	6.5	5.4	7
შიდა ქართლი	7.3	6.8	7.4

სანარმოების 83.3% საქალაქო ტიპის დასახლებებში ოპერირებს, 8.5% - სოფლად, 8.2% კი, როგორც ურბანულ, ასევე რურალურ გეოგრაფიულ ერთეულებში. აღნიშნული ტენდენცია, მცირე პროცენტული სხვაობებით, მეორდება რესპონდენტთა სქესის ჭრილშიც (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=12.327$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.4).

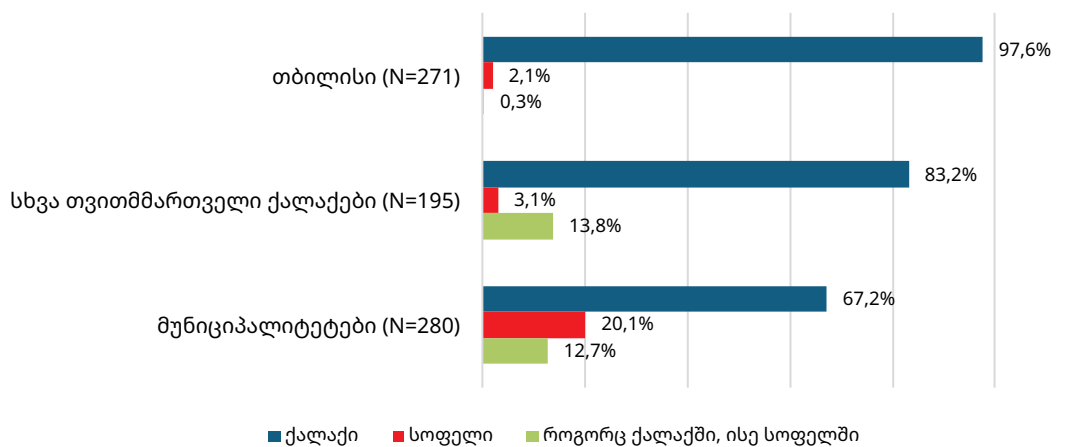
დიაგრამა 2.4: სამენარმეო/ბიზნეს საქმიანობის განხორციელების გეოგრაფიული ლოკაცია - ქალაქი/სოფელი



დედაქალაქში გამოკითხული მენარმეების აბსოლუტური უმრავლესობა (98%-მდე) სამენარმეო საქმიანობას ურბანულ სივრცეებში ახორციელებს, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში ასეთთა წილი 83.2%-ია, მუნიციპალიტეტებში კი - 67.2%. სწორედ ამ უკანასკნელში დომინირებს ისეთ მენარმეთა რაოდენობა, რომლებიც სოფლებში ეწევიან ბიზნესსაქმიანობას (20.1%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=112.452$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.5).

დიაგრამა #2.5: სამენარმეო/ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების გეოგრაფიული ლოკაცია - ქალაქი/სოფელი (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

დასახლების რომელ ტიპში ახორციელებთ სამენარმეო საქმიანობას? (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)



მენარმეთა გამოკვეთილი უმრავლესობა (64.5%) სამენარმეო საქმიანობას 1-5 წელია რაც ეწევა, 17.3%-სთვის კი ეს პერიოდი 6-10 წელს მოიცავს (ცენტრალური ტენდენციების მიხედვით საშუალო მაჩვენებელი არის 5 წელი (MEAN=61.85 თვე - 5.15 წელი). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.9).

ცხრილი #2.9: ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების ხანგრძლივობა

რამდენი ხანია, რაც ამჟამინდელ სამენარმეო საქმიანობას ეწევით? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
1-5 წელი	64.5	69.1	62.7
6-10 წელი	17.3	17.3	17.3
11-15 წელი	7.8	6.4	8.4
16-20 წელი	4.1	3.2	4.4
21-25 წელი	1.6	0.9	1.9
26-30 წელი	0.9	0.5	1.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.4	1.8	4
უარი პასუხზე	0.5	0.9	0.2

ამჟამინდელი სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების მთავარ მიზეზებად იკვეთება შესაბამისი პრაქტიკული უნარებისა და გამოცდილების ქონა (47.8%) და სამეწარმეო საქმიანობის დაწყებამდე არსებული შემოსავლის არასაკმარისობა (40.7%). სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების განმაპირობებელ ფაქტორებად შედარებით იშვიათად სახელდება საქმიანობის დამოუკიდებლად წარმართვა (26%), შესაბამისი განათლების ქონა (22.1%) და ფინანსური რესურსის ბიზნესში ინვესტირება (21.5%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.10).

ცხრილი #2.10: ამჟამინდელი სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების მიზეზები

რატომ გადაწყვიტეთ ამჟამინდელი სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელება? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
მქონდა შესაბამისი განათლება	22.1	22.9	21.8
მქონდა შესაბამისი პრაქტიკული უნარები და გამოცდილება	47.8	42	50.3
მქონდა შესაბამისი ფინანსური სახსრები და გადავწყვიტე მათი ინვესტირება	21.5	17.4	23.2
ჩემი შემოსავალი არ იყო ჩემთვის საკმარისი	40.7	45.5	38.7
ეს საქმიანობა ჩემი ჰობია	13.4	13.4	13.4
სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების იდეა ჩემთვის საინტერესო იყო	11.2	10.3	11.6
ჩემს საქმიანობას მე თვითონ წარვმართავდი	26	24.4	26.7
შემთხვევით - სწორ დროს საჭირო ადგილას აღმოვჩნდი	6	5.1	6.3
სხვა	2.8	3.1	2.6

ამჟამინდელი სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების მამოტივირებელ საკვანძო ფაქტორად, თბილისში გამოკითხულ მენარმეთაგან, 44.7% შემოსავლის არასაკმარისობას ასახელებს, მეორე მნიშვნელოვან მიზეზად საქმიანობის დამოუკიდებლად წარმართვის შესაძლებლობა დასახელდა (31.2%). სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (39.3%) და მუნიციპალიტეტებში (44%) პირველი რიგის მიზეზად დაფიქსირდა შესაბამისი პრაქტიკული უნარების და გამოცდილების ქონა, საკმარისი შემოსავლის არქონა კი მიზეზებს შორის მეორე ადგილს იკავებს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=68.302$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.11).

ცხრილი #2.11: ამჟამინდელი სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების მიზეზები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რატომ გადაწყვიტეთ ამჟამინდელი სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელება? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
მქონდა შესაბამისი განათლება	22.5	23.6	20.6
მქონდა შესაბამისი პრაქტიკული უნარები და გამოცდილება	57	39.3	44

რატომ გადაწყვიტეთ ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის განხორციელება? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
მქონდა შესაბამისი ფინანსური სახსრები და გადავწყვიტე მათი ინვესტირება	21.4	15.9	25.9
ჩემი შემოსავალი არ იყო ჩემთვის საკმარისი	44.7	32.9	42.2
ეს საქმიანობა ჩემი ჰობია	15.1	12.6	12.1
სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების იდეა ჩემთვის საინტერესო იყო	11.6	12.9	9.5
ჩემს საქმიანობას მე თვითონ წარვმართავდი	31.2	21	24
შემთხვევით - სწორ დროს საჭირო ადგილას აღმოვჩნდი	6.5	4.5	6.4
სხვა	0.5	7.8	1.5

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოკითხული მენარმე ქალების მიერ ბიზნესის დაწყების მოტივაციები კომპლექსურია და განპირობებულია პროფესიული გამოცდილებით, სოციალურ-ეკონომიკური საჭიროებებითა და გეოგრაფიული ასპექტებით. რესპონდენტების ნაწილისთვის სამენარმეო საქმიანობის დაწყების მთავარი საფუძველია წლების განმავლობაში დაგროვებული პროფესიული გამოცდილება. ისინი სამენარმეო საქმიანობას აღიქვამენ როგორც სივრცეს, სადაც დამოუკიდებლად შეუძლიათ პროფესიული სტანდარტების დამკვიდრება და გადაწყვეტილებების მიღება საკუთარი ხედვებიდან/ღირებულებებიდან გამომდინარე. მათთვის მენარმეობა უკვე აღარ არის უბრალოდ შემოსავლის წყარო, არამედ ის ხდება თვითრეალიზაციის ფორმა და პროფესიული განვითარების შესაძლებლობა.

„2007 წელს დავბრუნდი ამერიკიდან და არაფერი იყო შეცვლილი ამ სფეროში. ერთი რამ მომხვდა თვალში - ქართული სამზარეულო იყო ძალიან უკან, დაჩაგრული. დასავლურის შემოტანას ცდილობდა ყველა და გადართულები იყვნენ უცხოურ სამზარეულოებზე: იტალიური, ფრანგული და ა.შ. პროფესიონალებიც არ იყვნენ ამ სფეროში. მზარეული, როგორც პროფესია, არ არსებობდა. იყვნენ ძირითადად ოჯახის ქალები, რომლებიც კარგები იყვნენ სამზარეულოში, მაგრამ ძალიან შეზღუდულები იყვნენ იმ კუთხით, რომ არ უნდოდათ არანაირი ექსპერიმენტი - არა, ბებიჩემი ასე აკეთებს, და ასე უნდა გავაკეთო მეც“ (მენარმე ქალი, სარესტორნო ქსელი, თბილისი).

საქართველოში ქალთა მენარმეობის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული მოტივაცია უკავშირდება ეკონომიკურ საჭიროებას/კრიზისულ მდგომარეობას. განსაკუთრებით - რეგიონებში მცხოვრები ქალებისთვის, სადაც დასაქმების შესაძლებლობები მეტად შეზღუდულია, მენარმეობა ხშირად გადაუდებელი რეაგირებაა ცხოვრებისეულ გამოწვევებზე. ასეთ პირობებში მენარმეობა იქცევა ალტერნატივად, ერთგვარ „ბოლო შესაძლებლობად“, რომელიც უზრუნველყოფს ოჯახის სტაბილურობას და მინიმალურ ფინანსურ უსაფრთხოებას. რესპონდენტების ნაწილს არ აქვს განერილი სტრატეგიული დაგეგმვის ან ფინანსური კაპიტალის დაგროვების საკითხები. მენარმეობა ხშირად

ოპერირებს არაფორმალურ კავშირებზე დაყრდნობით, იყენებს ოჯახურ/ნათესაურ რესურსებს და პირველ ეტაპზე არ საჭიროებს მნიშვნელოვან ფინანსურ ინვესტიციას. იდეის სიცოცხლისუნარიანობა ხშირად განისაზღვრება იმ კონტექსტით, რომელშიც ის ფორმირდება (მაგალითად, ბაზრის ხელმისაწვდომობით, ადგილმდებარეობის პოტენციალით, შიდა მხარდაჭერის ქსელის სიმტკიცით და ა.შ).

„ოჯახს დამატებითი შემოსავალი სჭირდებოდა და, რომ იტყვიან, სწორ დროს სწორ ადგილას აღმოვჩნდით. ჩემს ნათესავს ღვინის ქარხანა აქვს კახეთში და სადაც 2010-2011 წლები იყო, ღვინის გაყიდვა ჭირდა ადგილობრივ ბაზარზე და მის გარეთაც. უნდოდა ადგილი მოეძებნა, სადაც ადგილობრივ ბაზარზე მაინც შეძლებდა რეალიზაციას. ჩვენ ისეთი მდებარეობა გვაქვს, რომ გზის პირზე ვცხოვრობთ და ადგილიც გვქონდა, რომ ღვინის მარანი გაგვეკეთებინა. ნახევარი მან გააკეთა და ნახევარი ჩვენ“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, სამცხე-ჯავახეთი).

მენარმეობის ერთ-ერთი გამორჩეული ფორმაა, როცა ბიზნესის მიზანი სცდება მხოლოდ ეკონომიკურ სარგებელს და ფუნქციონირებს როგორც ღირებულებით მოტივირებული ქმედება. ასეთ მოდელში მენარმე ქალები აქტიურად იყენებენ ეკონომიკურ მექანიზმებს სოციალურ-ეკოლოგიური მიზნების მისაღწევად. სამენარმეო საქმიანობა ამ შემთხვევაში ხდება სოციალური ცვლილებების ინიცირების ინსტრუმენტი. მაგალითისთვის, გარემოზე ზრუნვისა და ეკოლოგიური პრობლემებისადმი მგრძნობიარე დამოკიდებულება გახდა ერთ-ერთი ქალის მიერ ბიოდეგრადირებადი მასალებისგან მოდური აქსესუარების შექმნის საფუძველი. მისთვის მენარმეობა არის არა მხოლოდ ეკონომიკური აქტივობა, არამედ სოციალური კომუნიკაციის პლატფორმა, რომლის მეშვეობითაც ის ცდილობს საზოგადოებრივი ცნობიერების ამაღლებას გარემოსდაცვითი პრობლემებისა და ცირკულარული ეკონომიკის⁹² შესახებ.

„პოლიეთილენის და პლასტმასის ნარჩენების გადამუშავება ხდება, ვაკეთებთ მდგრადი მოდის ნივთებს: სანჯიმრებს, ჩანთებს, ქოლგებს და ა.შ. ნარჩენების გარემოში განთავსების ცუდი კულტურაა საქართველოში, დაბალი ცნობიერებაა ამ მიმართულებით. ამიტომ შევქმენი ეს ბრენდი, რომლის საშუალებითაც ვსაუბრობთ ცირკულარულ ეკონომიკაზე, გარემოზე ნეგატიური კვალის დატოვების ცუდ შედეგებზე. ვცდილობ ადამიანებში განვავითაროთ სურვილი, რომ იცხოვრონ უფრო გააზრებულად“ (მენარმე ქალი, ბიოდეგრადირებადი მასალებისგან აქსესუარების მწარმოებელი, თბილისი).

გარდა ამისა, უნდა გამოიყოს ის შემთხვევები, როდესაც ეკონომიკური აქტივობა დაფუძნებულია ინტელექტუალურ შრომაზე და არ გულისხმობს მატერიალური პროდუქტის წარმოებას. ინტელექტუალური მენარმეობა ხშირად იქმნება მაღალი პროფესიული კვალიფიკაციის მქონე ქალების ინიციატივით (მაგ. კვლევით, საკონსულტაციო ან პოლიტიკის ანალიზის სფეროებში გამოცდილების მქონე ქალების ინიციატივით). ასეთ საქმიანობას ახასიათებს მაღალი დამოკიდებულება საერთაშორისო სტანდარტებზე, ინოვაციური მეთოდოლოგიების გამოყენება და დისციპლინათშორისი მიდგომები. აქ მთავარ აქტივს წარმოადგენს არა ინფრასტრუქტურა ან პროდუქცია, არამედ ადამიანი — მისი ცოდნა, ანალიტიკური უნარები და პროფესიული ქსელები.

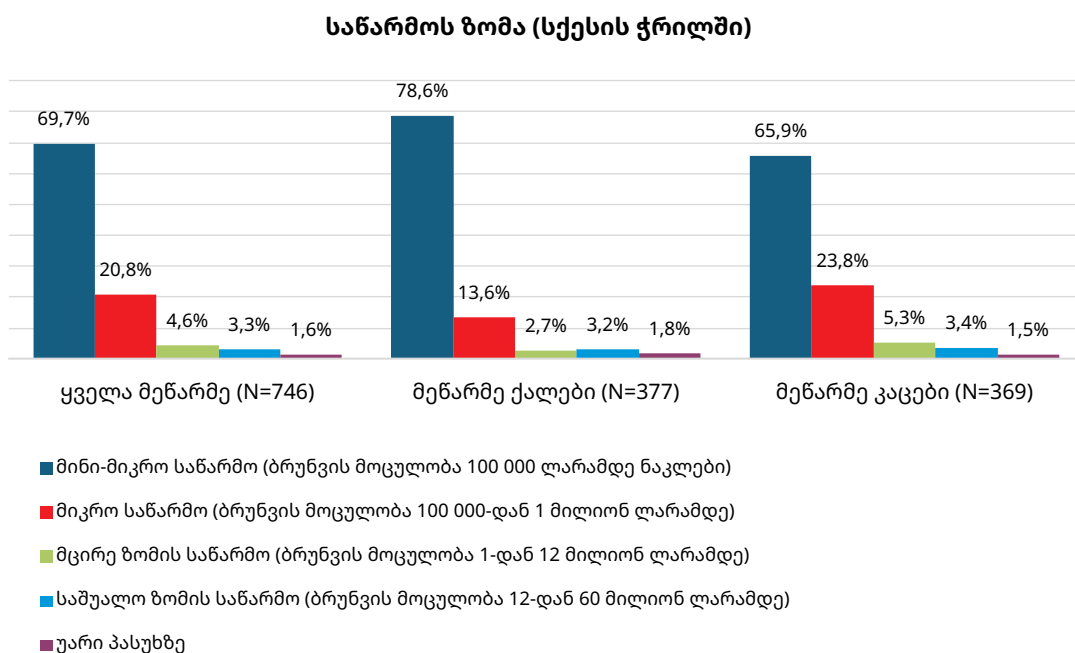
⁹² ცირკულარული ეკონომიკა - ინდუსტრიული სისტემა, რომელიც მიზნად ისახავს აღმოფხვრას ნარჩენების წარმოქმნა უკეთესი საწარმოო მასალების, პროდუქტების, სისტემების შემუშავებით და ამის საფუძველზე ახალი ბიზნესმოდელების შექმნით.

სამაგიდე კვლევის, გამოკითხვის და სიღრმისეული ინტერვიუების შედეგებითი ანალიზი ცხადყოფს, რომ ქალების მიერ სამენარმეო საქმიანობის დაწყების მოტივაციები ცვალებადია, თუმცა ძირითადად მერყეობს სოციალურ საჭიროებებსა და თვითრეალიზაციის სურვილს შორის. კერძოდ, როგორც მეორეული დოკუმენტების ანალიზი (ADB, UN Women), ისე რაოდენობრივი და თვისებრივი კვლევის მონაცემები აჩვენებს, რომ მენარმე ქალებისთვის საქმიანობის წამოწყების ერთ-ერთი საკვანძო განმსაზღვრელი ფაქტორი ეკონომიკური საჭიროებებია: შემოსავლის არასაკმარისობა, უმუშევრობის დაძლევა, ოჯახის ფინანსური სტაბილურობის უზრუნველყოფა.

სამაგიდე კვლევის შედეგებისგან განსხვავებით, კვლევის სხვა კომპონენტებით (რაოდენობრივი, თვისებრივი) დასტურდება, რომ გარდა ეკონომიკური საჭიროებების დაკმაყოფილებისა, მენარმე ქალებისთვის საქმიანობის მთავარ მოტივად ისეთი მიზეზები იკვეთება, როგორებიცაა: პროფესიული გამოცდილების მონეტიზაცია, სოციალური და ეკოლოგიური ცვლილებების ინიცირება და ა.შ.

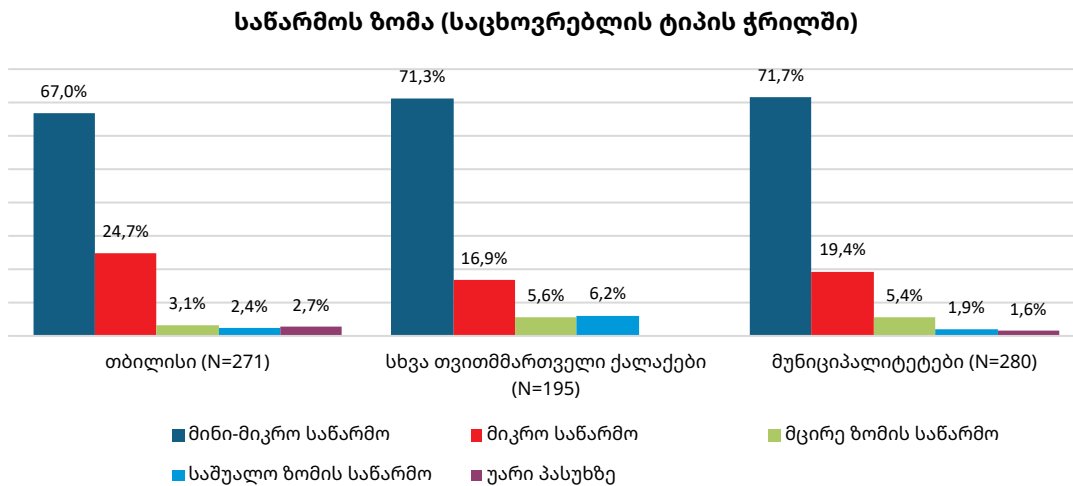
რაოდენობრივი კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ საწარმოების ზომის მიხედვით, საწარმოების ყველაზე დიდი ნაწილი მინი-მიკროსაწარმოა (69.7%), რესპონდენტთა მეხუთედი კი მიკროსაწარმოს მართავს, რასაც მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდება მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების წილი. სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზი ანალოგიურ ტენდენციას ავლენს: როგორც მენარმე ქალების, ასევე, მენარმე კაცების ჯგუფში ყველაზე დიდი ნაწილი მინი-მიკროსაწარმოს ფლობს. მიკროსაწარმოს მფლობელთა წილი კაცებში უფრო მაღალია, ვიდრე ქალებში. (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=13.738$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.6)

დიაგრამა #2.6: საწარმოს ზომა



საცხოვრებლის ტიპში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ როგორც თბილისში (67%), ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (71.3%) და მუნიციპალიტეტებში (71.7%) ყველაზე გავრცელებულია მინი-მიკროსაწარმოები; მიკროსაწარმოები კი ყველაზე მეტად დედაქალაქში ფიქსირდება. სხვა თვითმმართველ ქალაქებში კი მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების შედარებით მაღალი წილი გამოიკვეთა (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=19.237$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.7).

დიაგრამა #2.7: საწარმოს ზომა (საცხოვრებლის ტიპის ტრიპის ტრიპში)

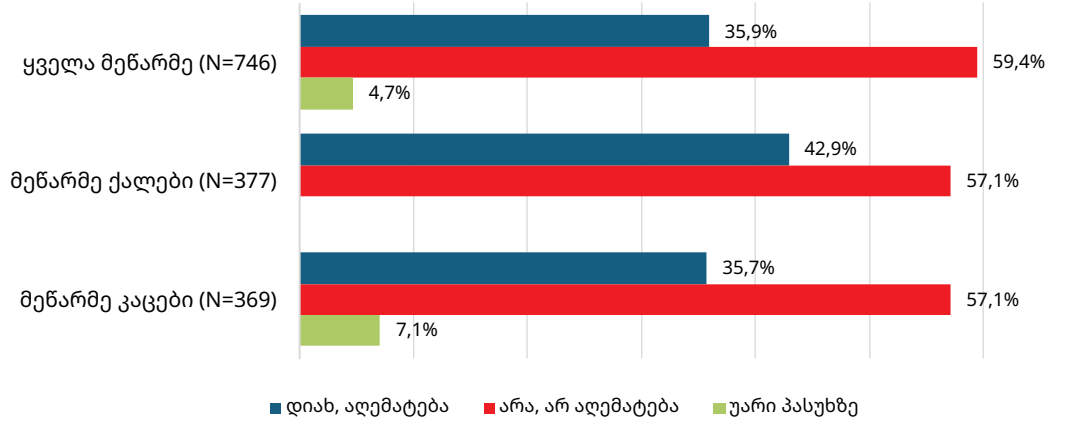


რაოდენობრივი და სამაგიდე კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ ქალთა მენარმეობა ძირითადად მინი-მიკრო და მიკროსაწარმოთა ამუშავებით შემოიფარგლება. კვლევის ორივე კომპონენტი ადასტურებს, რომ ქალები ბიზნესსაქმიანობას ძირითადად ახორციელებენ მცირე ფინანსური რესურსების და შეზღუდული ინფრასტრუქტურის პირობებში. ამასთან, უმეტესად წარმოდგენილი არიან მიკრობიზნესების მფლობელებად, მაშინ როდესაც საშუალო და განსაკუთრებით მსხვილ ბიზნესსეგმენტში მათი მონაწილეობის დონე მინიმალურია. ასეთი ტენდენციის განმაპირობებელ ფაქტორებად, როგორც რაოდენობრივ, ისე სამაგიდე კვლევაში, იკვეთება ფინანსურ რესურსებზე შეზღუდული წვდომა და გენდერულად სტერეოტიპული მიდგომები, რაც ბიზნესის გაფართოებისთვის საჭირო სტრატეგიული გადანაცვლებების მიღებას აფერხებს/ხელს უშლის. საბოლოოდ, შეიძლება ითქვას, რომ ქალთა მენარმეობა საქართველოში კვლავ მცირე მასშტაბზეა ფოკუსირებული, რაც წლების განმავლობაში უცვლელად შენარჩუნებული ტენდენციაა. ეს ფაქტი საჭიროებს არა მხოლოდ ფინანსური მხარდაჭერის გაძლიერებას, არამედ სისტემური ბარიერების გადალახვის ხელშემწყობი პოლიტიკის განვითარებას, რათა ქალებს მიეცეთ შესაძლებლობა, გადავიდნენ ბიზნესის უფრო მსხვილ და მდგრად ფორმებზე.

რაოდენობრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, სულ მცირე, ყოველი მესამე მცირე ზომის საწარმოს (35.9%) წლიური ბრუნვის მოცულობა აღემატება 1.5 მილიონ ლარს, უმრავლესობის (59.4%) კი - არა. სქესის ტრიპში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.8).

დიაგრამა #2.8: საწარმოს წლიური ბრუნვის მოცულობა

თქვენი საწარმოს ბრუნვის მოცულობა აღემატება თუ არა 1.5 მილიონ ლარს?



კვლევაში მონაწილეთაგან ყველაზე დიდ ნაწილს (34.5%) გაუჭირდა დაესახელებინა, თუ რამდენი იყო ბოლო 12 თვის განმავლობაში საწარმოს/ბიზნესის ფინანსური ბრუნვა, 28.7%-მა კი პასუხზე უარი განაცხადა. საწარმოთა მეხუთედის შემთხვევაში წლიური ბრუნვა 50 000 ლარი ან ნაკლებია. მცირეა შედარებით მაღალი ფინანსური ბრუნვის მქონე ბიზნესების წილი. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.12).

ცხრილი #2.12: ბოლო 12 თვის განმავლობაში საწარმოს/ბიზნესის საშუალო ფინანსური ბრუნვა

ბოლო 12 თვის განმავლობაში რამდენია თქვენი საწარმოს/ბიზნესის საშუალო ფინანსური ბრუნვა? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
≤50 000	19.1	22.2	17.7
50 001-100 000	8	8.6	7.8
100 001-500 000	5.2	3.2	6.1
500 001-1 000 000	2.5	1.4	3.1
1 000 001-12 000 000	0.9	0.5	1.1
12 000 001 და მეტი	1.1	1.8	0.8

ბიზნესის იურიდიული ფორმის მიხედვით, საწარმოების 76.4% ინდივიდუალური მენარმის სტატუსის მქონეა, 22.9% კი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებაა. სქესის ჭრილში საკითხის სტატისტიკური ანალიზი ანალოგიურ ტენდენციას ავლენს: როგორც ქალების, ასევე, კაცების ჯგუფში ყველაზე მეტია ინდივიდუალური მენარმე, რასაც მოსდევს შპს-ების წილი. თუმცა აღსანიშნავია, რომ ქალებს შორის ინდემნარმის

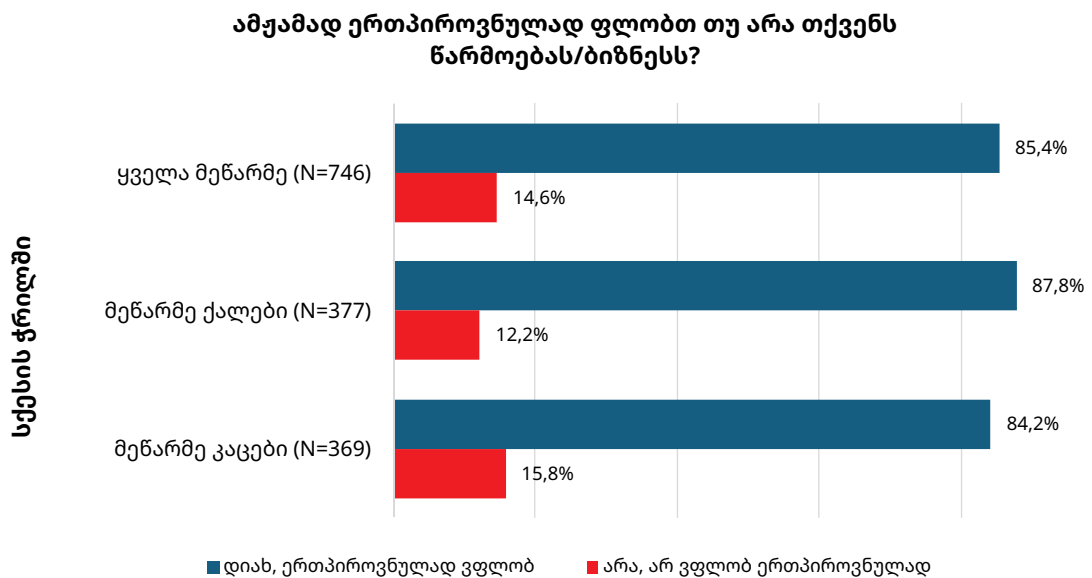
სტატუსით უფრო მეტი საქმიანობს, ვიდრე კაცებს შორის (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=14.545$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.13).

ცხრილი #2.13: ბიზნესის/საწარმოს იურიდიული ფორმა

ბიზნესის იურიდიული ფორმა (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
ინდივიდუალური მენარმე	76.4	84.2	73
სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება	0.3	0.5	0.4
შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება	22.9	14.9	26.5
სააქციო საზოგადოება	0.2	-	0.2
კოოპერატივი	0.1	0.5	-
სხვა	0.1	-	-

მენარმეთა 85.4% საწარმოს/ბიზნესის ერთპიროვნული მფლობელია, 14.6% კი საპირისპირო პრაქტიკაზე მიუთითებს. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.9).

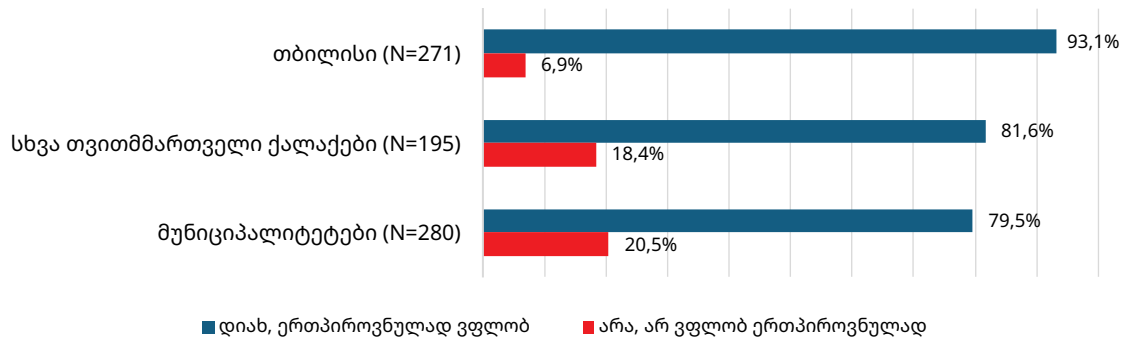
დიაგრამა #2.9: საწარმოს ერთპიროვნული/არაერთპიროვნული მფლობელობა



მენარმეთა საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ ბიზნესის/საწარმოს ერთპიროვნული მფლობელობა უფრო მეტად თბილისში (93.1%) ფიქსირდება, ვიდრე სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (81.6%) და მუნიციპალიტეტებში (79.5%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=23.293$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.10).

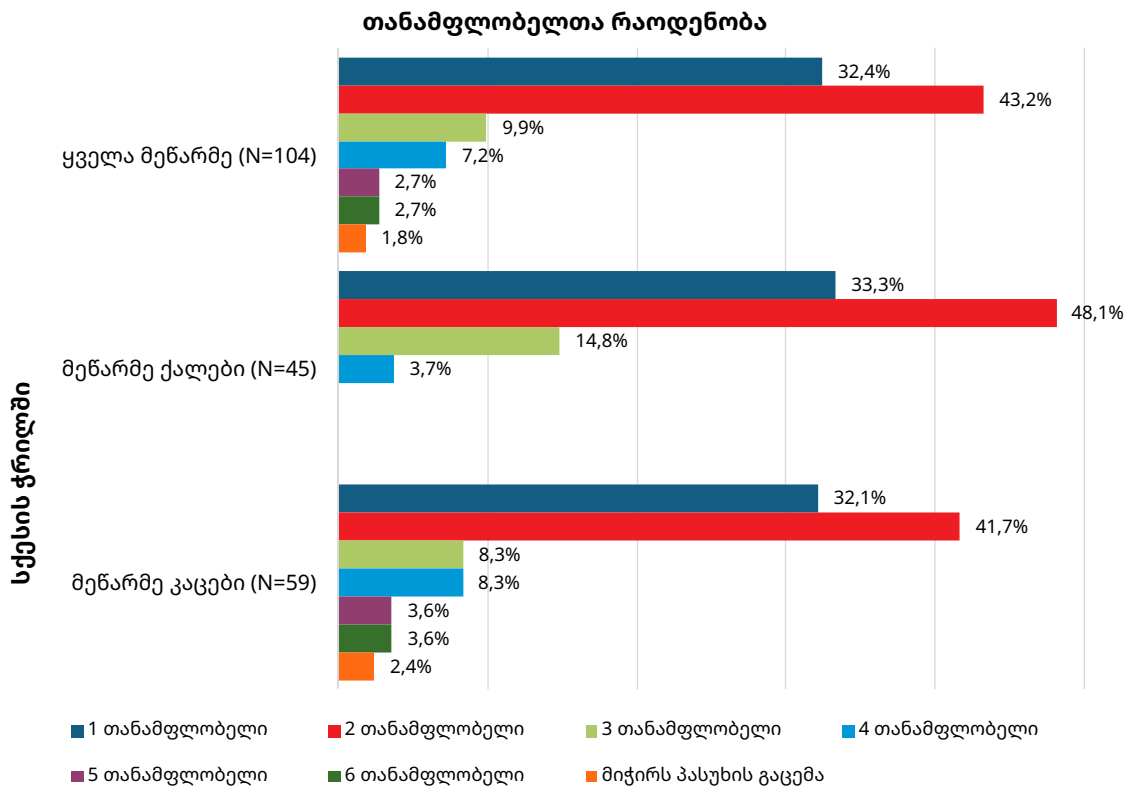
დიაგრამა #2.10: საწარმოს თანამფლობელთა რაოდენობა

**ამჟამად ერთპიროვნულად ფლობთ თუ არა თქვენს წარმოებას/ბიზნესს?
(საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)**



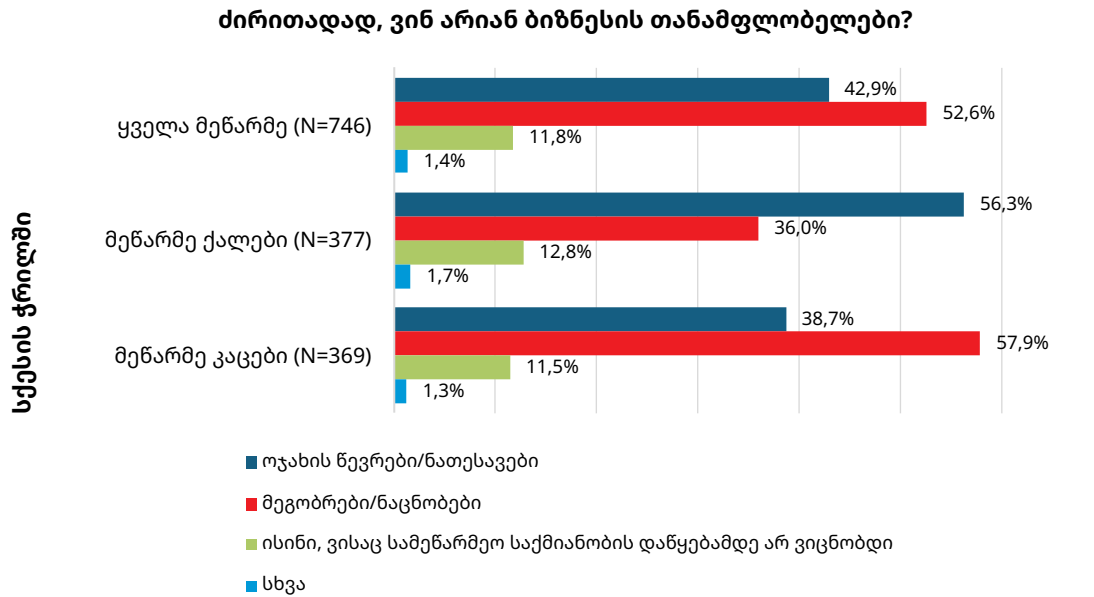
იმ მენარმეთა შორის, რომლებიც ბიზნესის ერთპიროვნული მფლობელები არ არიან, 43.2%-ს 2 თანამფლობელი ჰყავს, 32.4%-ს კი - ერთი. შედარებით მცირეა ისეთი საწარმოთა წილი, რომელთაც 3 ან 3-ზე მეტი თანამფლობელი მართავს. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ვლინდება (იხ. დიაგრამა #2.11).

დიაგრამა #2.11: საწარმოს თანამფლობელთა რაოდენობა



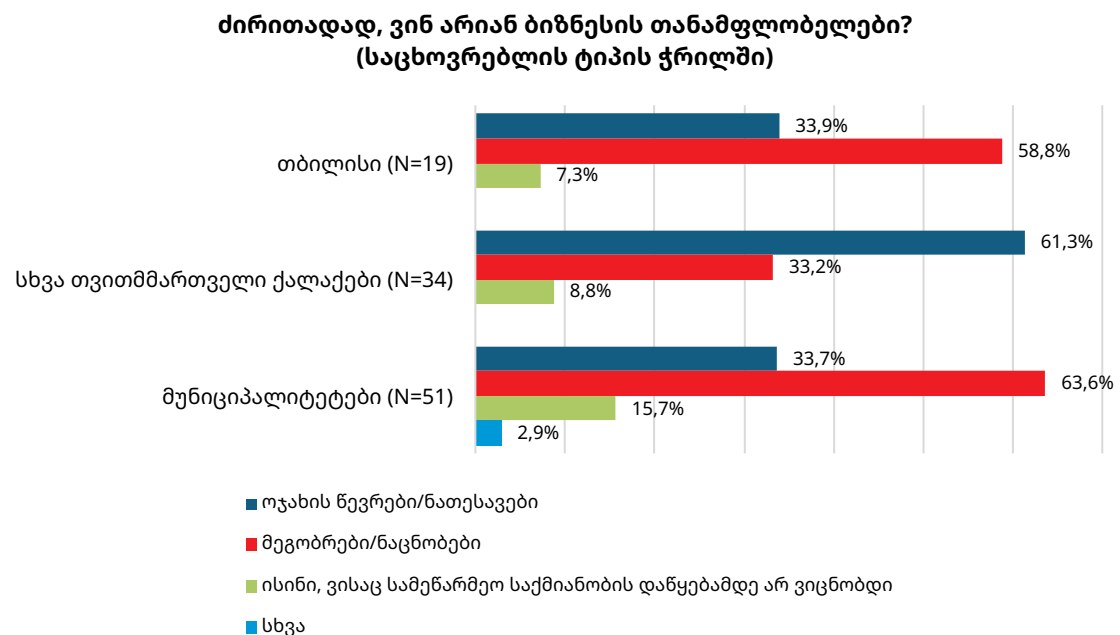
ყოველი მეორე მენარმის ბიზნესის/საწარმოს თანამფლობელი მეგობარი/ნაცნობია, 42.9%-ის შემთხვევაში კი, ოჯახის წევრი. 11.8%-მა მიუთითა ისეთი თანამფლობელის ყოლაზე, რომელსაც სამენარმეო საქმიანობის დაწყებამდე არ იცნობდა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.12).

დიაგრამა #2.12: ბიზნესის/საწარმოს თანამფლობელები



საცხოვრებლის დონეზე მონაცემები აჩვენებს, რომ თბილისსა (58.8%) და მუნიციპალიტეტებში (63.6%) გამოკითხული მწარმეების უმრავლესობის შემთხვევაში ბიზნესის თანამფლობელები მეგობრები არიან, ყოველი მესამე კი ასეთად ოჯახის წევრს ასახელებს (თბილისი - 33.9%; მუნიციპალიტეტები - 33.7%). ისეთი ბიზნესები, რომელთა თანამფლობელები ოჯახის წევრები არიან, ყველაზე მეტად სხვა თვითმმართველ ქალაქებში ფიქსირდება (61.3%), სადაც გამოკითხულთა მესამედი პარტნიორად მეგობარს ასახელებს (33.2%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=18.932$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.13).

დიაგრამა #2.13: ბიზნესის/საწარმოს თანამფლობელები (საცხოვრებლის ტიპის ჯგუფში)



თვისებრივი კვლევის შედეგების გათვალისწინებით, მენარმე ქალების პრაქტიკაში ბიზნესის სტრუქტურა მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს როგორც მართვის მოდელს, ასევე ყოველდღიური ოპერაციების ეფექტიანობას. გამოკვეთილია რამდენიმე ტიპის სტრუქტურული მონყობა: ფუნქციურად დიფერენცირებული პარტნიორობა, ინდივიდუალური მენეჯმენტი და ოჯახურ ქსელებზე დაფუძნებული თანამონაწილეობა.

მრავალპარტნიორიანი სამენარმეო საქმიანობა ფოკუსირდება ფუნქციათა მკაფიო გადანაწილებაზე და გადანაცვებების კოლექტიურ მიღებაზე. ასეთ მოდელებში თითოეულ პარტნიორს აქვს კონკრეტული პასუხისმგებლობა (მაგალითად, ფინანსები, მარკეტინგი, ოპერაციები და ა.შ.), რაც უზრუნველყოფს საქმიანობის უწყვეტობას, ხარისხს და სტრატეგიული გადანაცვებების მდგრადობას. პასუხისმგებლობების გადანაწილება არა მხოლოდ ამალღებს კომპანიის მმართველობით ეფექტიანობას, არამედ უზრუნველყოფს სამუშაოსა და პირადი ცხოვრებისთვის გამოყოფილი დროის ბალანსსაც მენარმე ქალებისათვის.

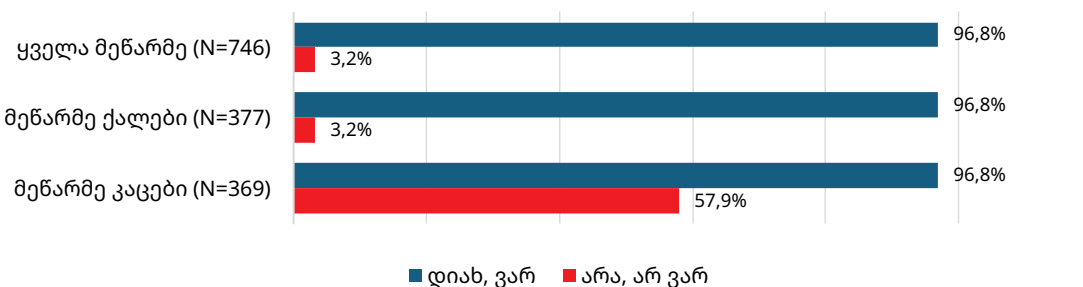
ზოგიერთ სექტორში, განსაკუთრებით ვაჭრობასა და მრეწველობის სფეროში, პარტნიორობა საოჯახო ხასიათს ატარებს. მენარმე ქალებს ხშირად აქვთ წამყვანი როლი მომხმარებლებთან ურთიერთობასა და პროდუქტის დიზაინში, ხოლო მათი მეუღლეები ასრულებენ ტექნიკურ ან ლოგისტიკურ ფუნქციებს. გამოითქვა მოსაზრება, რომ ქალებს დეტალებისადმი მეტი ყურადღების მიქცევისა და კრეატიულობის უნარი გამოარჩევთ, თუმცა, როგორც აღინიშნა, ეს არ ნიშნავს, რომ ქალები ან კაცები უპირატესობას ფლობენ - ყველა გადანაცვებება ეფუძნება ჩართული ადამიანების უნარებს და არა გენდერულ კუთვნილებას.

„უფრო ორგანიზებული სახე მინდოდა მიმეცა ამ საქმიანობისთვის და დავიწყე პარტნიორების ძიება - თანამოაზრეების, რომლებსაც გააჩნდათ შესაბამისი კომპეტენცია. რადგან ბევრი სპეციალისტი არ არის საქართველოში, აღმოვაჩინე რამდენიმე ადამიანი, ვისთან ერთადაც ეს კომპანია დავაფუძნე, დავიწყეთ პროექტების ძიება და მოთხოვნაც იყო ამ ყველაფერზე, გამომდინარე ჩემი და ჩემი პარტნიორების ისედაც საკონსულტაციო საქმიანობიდან და ეს ფორმა მივეცი. ძირითადი მოტივაცია, რასაკვირველია, იყო ამ სიახლის დანერგვა საქართველოში, რადგან ძალიან დიდი პოტენციალი აქვს“ (მენარმე ქალი, საკონსულტაციო სფერო, თბილისი).

რაოდენობრივი კვლევის რესპონდენტთა აბსოლუტურმა უმრავლესობამ (96.8%) აღნიშნა, რომ, როგორც ერთ-ერთი ან ერთპიროვნული მფლობელი, ბიზნესს პრაქტიკაში რეალურად თავად უძღვება/მართავს. საპირისპირო გამოცდილებაზე მხოლოდ 3.2%-მა მიუთითა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.14).

დიაგრამა #2.14: პრაქტიკაში ბიზნესის რეალური მმართველი

ერთპიროვნული ან ერთ-ერთი თანამფლობელი, ხართ თუ არა ამავე დროს პირი, რომელიც ბიზნესს პრაქტიკაში რეალურად უძღვება?



ზემოთქმულთან ერთად, აღსანიშნავია, რომ სიღრმისეულ ინტერვიუებში მონაწილე მენარმე ქალების ნაწილი ბიზნესს დამოუკიდებლად მართავს. მათი თქმით, ასეთმა სტრუქტურამ შესაძლოა გააადვილოს გადაწყვეტილებების მიღება, თუმცა ამავდროულად გაზარდოს სტრესის დონე, შეაფერხოს ოპერაციული მოქნილობა და სერვისის ხარისხი. საკონსულტაციო, ინტელექტუალურ და კვლევაზე ორიენტირებულ ბიზნესებში პარტნიორობა უმთავრესად დაფუძნებულია საერთო პროფესიულ ხედვაზე, კომპეტენციასა და ნდობაზე. მსგავს მოდელებში გადაწყვეტილებები მიიღება ჰორიზონტალური პრინციპით და თანამშრომლობა ეყრდნობა ცოდნის, პროფესიული კავშირებისა და ინოვაციური ხედვის ერთიანობას.

იმ რესპონდენტთა შორის, რომლებმაც აღნიშნეს, რომ მიუხედავად სანარმოს მფლობელობისა/თანამფლობელობისა, ბიზნესს თავად არ უძღვებიან (ასეთია სულ 23 მენარმე), 6-ის შემთხვევაში სანარმოს თანამფლობელი მართავს, კიდევ 6 აცხადებს, რომ ოჯახის ის წევრი/ნათესავი მართავს, რომელიც არ არის თანამფლობელი, ხოლო 5-ის თქმით, სანარმოს/ბიზნესს ის მეგობარი/ნაცნობი უძღვება, რომელიც, ასევე, არ არის თანამფლობელი.⁹³

სანარმოთა 87.8%-ს 1-10 თანამშრომელი ჰყავს, რასაც მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდება ისეთ სანარმოთა წილი, რომლებსაც 10-ზე მეტი ადამიანი ჰყავს დასაქმებული. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.14).

ცხრილი #2.14: სანარმოში ამჟამად დასაქმებულ პირთა რაოდენობა

სანარმოში/ბიზნესში ამჟამად დასაქმებულ პირთა რაოდენობა (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
1-10 დასაქმებული	87.8	92.3	85.9
11-20 დასაქმებული	5	3.2	5.9
21-40 დასაქმებული	2.7	1.8	3
41-60 დასაქმებული	2.4	0.9	2.9
61-80 დასაქმებული	0.5	0.5	0.6
81+ დასაქმებული	0.1	-	0.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.9	0.9	1
უარი პასუხზე	0.5	0.5	0.6

სანარმოში დასაქმებულ პირთა გადანაწილება სქესის მიხედვით აჩვენებს, რომ კომპანიების 30.5%-ს არ ჰყავს არცერთი ქალი თანამშრომელი, ხოლო მამრობითი სქესის თანამშრომლის არყოლაზე 25.9% მიუთითებს. რაც შეეხება ისეთ სანარმოებს,

⁹³ ამ შემთხვევაში, ნატურალური ციფრები/რიცხვები გამოყენებულია რესპონდენტთა მცირე რაოდენობის გამო, რაც აგრეგირებული მონაცემების მიღების შესაძლებლობას არ იძლევა.

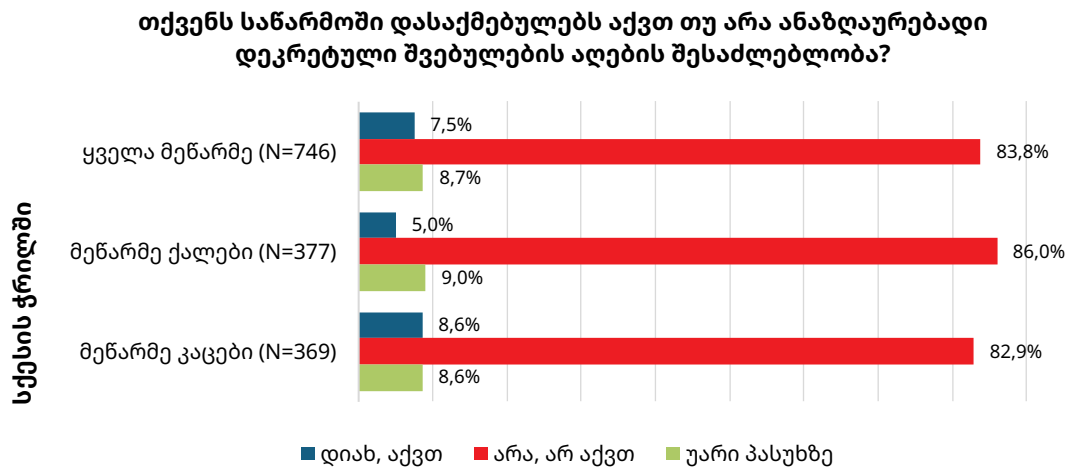
სადაც თანამშრომელთა აბსოლუტური რაოდენობა ქალია - ასეთია 25.9%, ხოლო ისეთთა წილი, სადაც მხოლოდ კაცები მუშაობენ - 30.5%. იმ სანარმოების წილი, რომლებსაც 40-60%-მდე ქალი და ამავე რაოდენობის კაცი თანამშრომელი ჰყავს, თითქმის თანაბარია. სქესის ჭრილში მონაცემების მიხედვით, როგორც მენარმე ქალების, ასევე, კაცების ჯგუფში მათივე სქესის წარმომადგენელი ადამიანების დასაქმების მაჩვენებელი უფრო მაღალია. კერძოდ, მენარმე ქალების 66.2%-ს არ ჰყავს საპირისპირო სქესის არცერთი თანამშრომელი, მენარმე კაცებში კი ასეთთა წილი 42.1%-ია. აქვე აღსანიშნავია ისიც, რომ მენარმე ქალების სანარმოების გამოკვეთილ უმრავლესობაში (66.8%) დასაქმებულთა 100% ქალია. ისეთი სანარმოების წილი კი, რომლებიც კაცებს ეკუთვნის და დასაქმებულთა 100% მამრობითი სქესის წარმომადგენელია, 42.1%-ს უტოლდება (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა; თანამშრომელი ქალების %: $\chi^2=305.763$; თანამშრომელი კაცების %: $\chi^2=301.516$ $p<0.05$). (იხ. ცხრილი #2.15).

ცხრილი #2.15: სანარმოები დასაქმებულთა გენდერული გადანაწილება

თქვენს სანარმოში/ბიზნესში დასაქმებულ პირთა გენდერული გადანაწილება: (%)	ყველა მენარმე (N=746)		სქესის ჭრილში			
			მენარმე ქალები (N=377)		მენარმე კაცები (N=369)	
	ქალი თანამშრომელი	კაცი თანამშრომელი	ქალი თანამშრომელი	კაცი თანამშრომელი	ქალი თანამშრომელი	კაცი თანამშრომელი
არცერთი	30.5	25.9	2.7	66.2	42.1	8.8
1-10% დასაქმებული	4.2	3.2	1.4	4.5	5.3	2.7
11-20% დასაქმებული	3.3	2.5	1.4	3.2	4.2	2.1
21-40% დასაქმებული	4.4	7.5	1.8	5.4	5.3	8.4
40-60% დასაქმებული	19.1	18.6	13.2	12.6	21.5	21.1
61-80% დასაქმებული	8.3	6.7	6.8	3.2	8.8	8.2
81-99% დასაქმებული	3.4	4.2	5.5	1.8	2.7	5.3
100% დასაქმებული	25.9	30.5	66.8	2.7	8.8	42.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.6	0.6	0.5	0.5	0.6	0.6
უარი პასუხზე	0.5	0.5	-	-	0.8	0.8

კვლევის შედეგების მიხედვით, სანარმოთა 83.8%-ში თანამშრომლებს არ გააჩნიათ ანაზღაურებადი დეკრეტული შვებულების მიღების შესაძლებლობა. ასეთი პრაქტიკის არსებობაზე მხოლოდ რესპონდენტთა 7.5%-მა მიუთითა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #2.15).

დიაგრამა #2.15: სანარმოს თანამშრომლის მიერ დეკრეტული შვებულების აღების შესაძლებლობა



იმ სანარმოებს შორის, სადაც დასაქმებულებს ანაზღაურებადი დეკრეტული შვებულების აღების შესაძლებლობა აქვთ, 36.7% თანამშრომლებს დეკრეტულ შვებულებაში 6 თვით გასვლის შესაძლებლობას სთავაზობს, რასაც მნიშვნელოვნად ჩამოუვარდება უფრო ნაკლები ან მეტი დროით შვებულების შეთავაზების მაჩვენებლები. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.16).

ცხრილი #2.16: დეკრეტული შვებულების შესაძლო/დასაშვები ხანგრძლივობა

დროის რა პერიოდით შეუძლიათ დასაქმებულებს დეკრეტული შვებულების აღება? (%)	ყველა მენარმე (N=51)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=18)	მენარმე კაცები (N=33)
1 თვით	9.1	8.3	8.9
3 თვით	3.3	16.7	-
4 თვით	1	8.3	-
6 თვით	36.7	50	33.3
9 თვით	2.7	-	2.2
12 თვით	7.2	-	8.9
მიჭირს პასუხის გაცემა	23.1	8.3	26.7
უარი პასუხზე	16.9	8.3	20

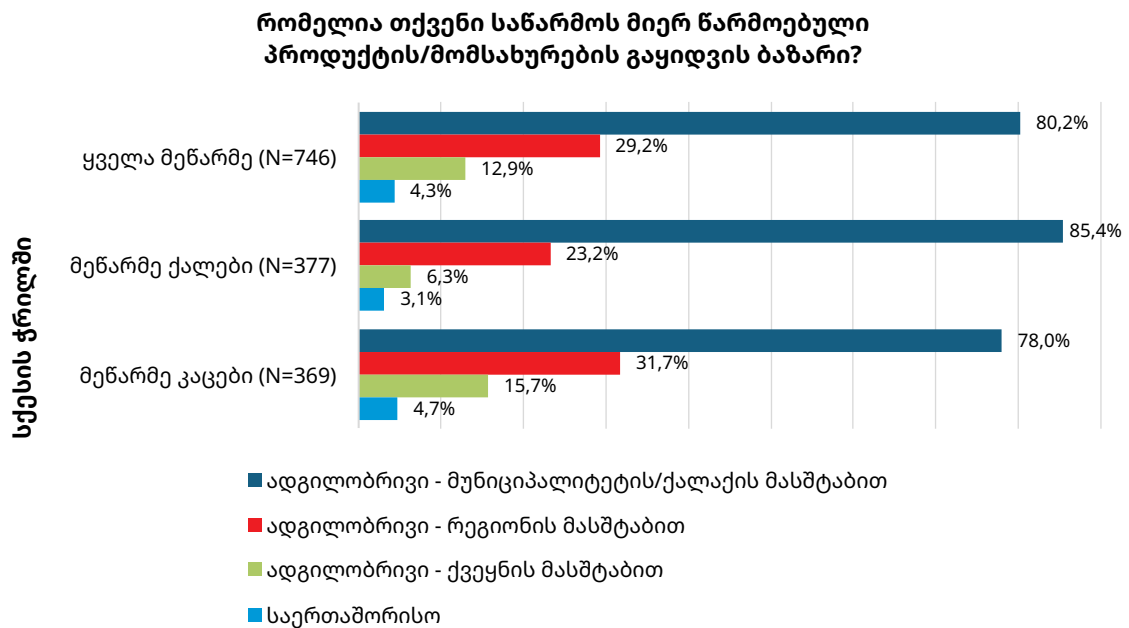
ასაკობრივი ჯგუფების მიხედვით სანარმოთა სტრუქტურა ასეთია: 33%-ს 45-54 წლის თანამშრომლები ჰყავს, 40.8%-ს კი - 30-44 წლის. აღსანიშნავია, რომ ცენტრალური ტენდენციების მიხედვით, სანარმოებში დასაქმებულთა საშუალო ასაკი 40,56 წელია (MEAN=40.56). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.17).

ცხრილი #2.17: სანარმოი ამჟამად დასაქმებულთა ასაკი

ამჟამად დასაქმებულთა ასაკი (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
18-29 წლის	3.3	3.2	3.4
30-44 წლის	40.8	40.7	41
45-54 წლის	33	33.5	32.8
55-64 წლის	15.4	14.5	15.8
65+ წლის	6.6	6.8	6.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.3	0.5	0.2
უარი პასუხზე	0.4	0.9	0.2

კვლევაში მონაწილე სანარმოების 80.2%-ის შემთხვევაში პროდუქტის/მომსახურების გაყიდვის ბაზარი შემოიფარგლება ადგილობრივი მუნიციპალიტეტით/ქალაქით. 29.2% კი საკუთარ პროდუქტს/მომსახურებას რეგიონის მასშტაბით უწევს რეალიზაციას. ისეთი სანარმოების წილი, რომლებიც მთელი ქვეყნის მასშტაბით ყიდნიან წარმოებულ საქონელს, 12.9%-ია. ძალზე მცირეა ისეთთა წილი, რომლებიც პროდუქტის ექსპორტს საერთაშორისო ბაზარზე ახორციელებენ (4.3%). ანალოგიური ტენდენცია ფიქსირდება მენარმეთა სქესის ჭრილშიც (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=24.227$; $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.16).

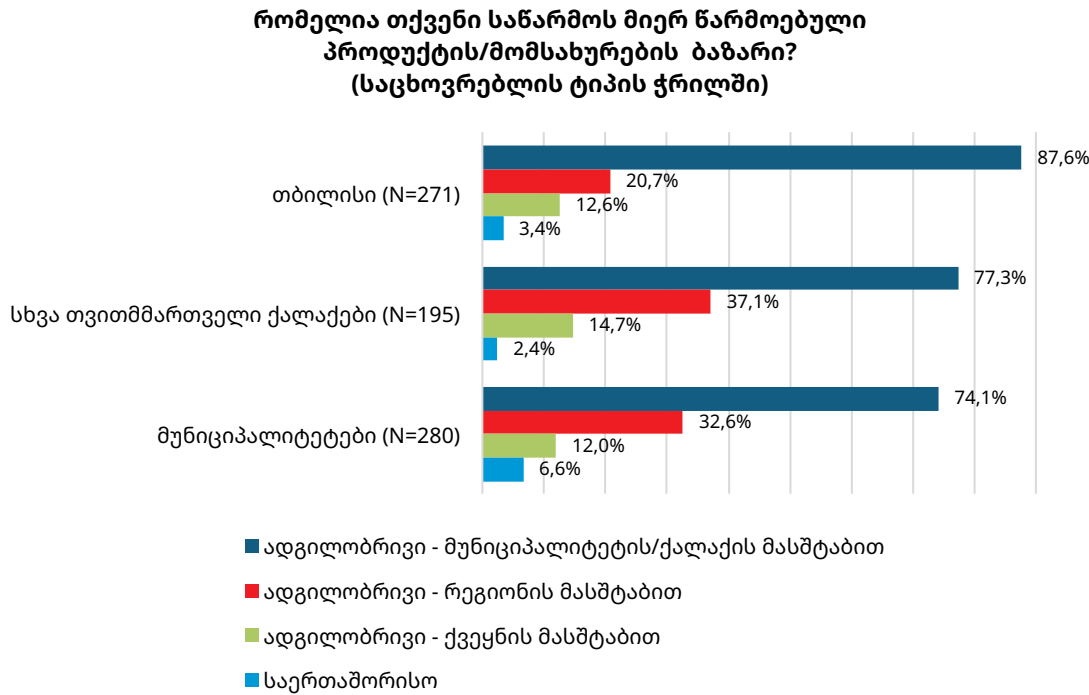
დიაგრამა #2.16: სანარმოს მიერ წარმოებული პროდუქტის/მომსახურების გაყიდვის ბაზარი



მენარმეების საცხოვრებლის ჭრილში მოცემული საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ იმ სანარმოების 87.6%-ის პროდუქტის/მომსახურების გაყიდვის ბაზარი, რომლებიც

თბილისში ოპერირებენ, ადგილობრივი ბაზარია (ქალაქის მასშტაბით). მეხუთედი კი რეგიონის მასშტაბით ყიდის თავის პროდუქტს/მომსახურებას. ანალოგიური ტენდენცია, მცირედი პროცენტული განსხვავებებით, ფიქსირდება სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=40.935$; $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #2.17)

დიაგრამა #2.17: სანარმოს მიერ წარმოებული პროდუქტის/მომსახურების გაყიდვის ბაზარი (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)



იმ სანარმოების წარმომადგენლებმა, რომლებიც პროდუქტს/მომსახურებას ადგილობრივ ბაზარზე ყიდიან, დაასახელეს საერთაშორისო ბაზარზე არ/ვერ გასვლის საკვანძო მიზეზები, რომელთა შორის პოზიციონირებს სურვილის/საჭიროების არქონა (42.8%). რიგით მეორე მიზეზად კი ექსპორტისთვის საკმარისი ფინანსური რესურსის არქონა გამოიკვეთა (19.1%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.18).

ცხრილი #2.18: პროდუქტის/მომსახურების ექსპორტზე ვერგატანის განმაკირობებელი ფაქტორები

გთხოვთ, დაასახელოთ მიზეზები, რომელთა გამოც ვერ ახერხებთ პროდუქტის/მომსახურების ექსპორტს საერთაშორისო ბაზარზე? (%)	ყველა მენარმე (N=715)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=365)	მენარმე კაცები (N=350)
საკმარისი ფინანსური რესურსის არქონა	19.1	23.7	17.1
საერთაშორისო ვაჭრობისთვის საჭირო კვალიფიკაციის/ გამოცდილების არქონა	7.4	9.5	6.5
საჭირო კონტაქტების/პარტნიორების არარსებობა	7.3	8.3	6.9

გთხოვთ, დაასახელოთ მიზეზები, რომელთა გამოც ვერ ახერხებთ პროდუქტის/მომსახურების ექსპორტს საერთაშორისო ბაზარზე? (%)	ყველა მენარმე (N=715)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=365)	მენარმე კაცები (N=350)
მარკეტინგული რესურსების ნაკლებობა	6	7.2	5.4
სურვილის/საჭიროების არქონა	42.8	37.4	45.2
ენის ბარიერი	0.5	1.1	0.3
ტრანსპორტირების სირთულე	2.7	3	2.5
საექსპორტო რეგულაციები	3.6	3.3	3.7
სხვა	9.4	7.8	10.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	14.9	12.8	15.8
უარი პასუხზე	2.2	3.2	1.7

პროდუქტის/მომსახურების ექსპორტის განუხორციელებლობის მთავარ მიზეზად სამივე გეოგრაფიული ლოკაციის წარმომადგენელ მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილი სურვილის/საჭიროების არქონას ასახელებს. თუმცა აქვე უნდა ითქვას ისიც, რომ ასეთთა წილი გამოკვეთილად მაღალია თბილისში (თბილისი - 64.6%; სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 26.6%; მუნიციპალიტეტები - 30.4%). რიგით მეორე ხელის შემშლელ მიზეზად როგორც თბილისში, ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში გამოკითხულმა მენარმეებმა საკმარისი ფინანსური რესურსების არქონა გამოკვეთეს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=207.529$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.19).

ცხრილი #2.19: პროდუქტის/მომსახურების ექსპორტზე ვერგატანის განმაპირობებელი ფაქტორები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

გთხოვთ, დაასახელოთ მიზეზები, რომელთა გამოც ვერ ახერხებთ პროდუქტის/მომსახურების ექსპორტს საერთაშორისო ბაზარზე? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=262)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=190)	მუნიციპალიტეტები (N=263)
საკმარისი ფინანსური რესურსის არქონა	15.4	17.8	24.5
საერთაშორისო ვაჭრობისთვის საჭირო კვალიფიკაციის/ გამოცდილების არქონა	2.7	8.9	11.8
საჭირო კონტაქტების/პარტნიორების არარსებობა	5.4	3.8	12.4
მარკეტინგული რესურსების ნაკლებობა	5.1	3.7	8.8
სურვილის/საჭიროების არქონა	64.6	26.6	30.4
ენის ბარიერი	-	0.3	1.3
ტრანსპორტირების სირთულე	1.4	2.4	4.4
საექსპორტო რეგულაციები	0.4	3.5	7.3
სხვა	3.1	16.9	10.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	11.5	19.7	15
უარი პასუხზე	1	5.4	0.9

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოკითხული მენარმე ქალების გამოცდილება ადასტურებს, რომ სამომხმარებლო ბაზარზე წვდომა და ექსპორტის შესაძლებლობა დამოკიდებულია არა მხოლოდ ეკონომიკურ რესურსებზე, არამედ სტრუქტურულ, ტექნოლოგიურ და პოლიტიკურ ფაქტორებზე.

სიღრმისეულ ინტერვიუებში მონაწილე ყველა მენარმის შემთხვევაში ჩანს, რომ მათი ბაზარი ლოკალურია, ხოლო ექსპორტის შესაძლებლობა დაკავშირებულია კომპლექსური ბარიერების ერთობლიობასთან. მცირე და საშუალო საწარმოებისთვის საერთაშორისო ბაზარზე გასვლა ხშირად შეფერხებულია მატერიალურ-ტექნიკური რესურსების სიმცირის გამო. ეს საკითხი განსაკუთრებით თვალსაჩინოა აგრო და სხვა ტიპის წარმოების სექტორებში, სადაც პროდუქციის ექსპორტს სჭირდება ბოთლში ჩამოსხმა, ეტიკეტირება, სერტიფიცირება და შესაბამისი ტექნოლოგიური ინფრასტრუქტურა. შეზღუდული რესურსების პირობებში, მენარმეები იძულებულნი არიან იმოქმედონ მხოლოდ რეგიონულ დონეზე და დამოკიდებულნი იყვნენ ადგილობრივი მოსახლეობის შესყიდვებზე. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ აგროსფეროში მენარმეების სტრატეგია ორიენტირებულია რისკების მინიმიზაციაზე - თავდაპირველი მიზანია, რომ მოხდეს ადგილობრივი ბაზრის ათვისება, გაიზარდოს წარმოება და მხოლოდ ამის შემდეგ განიხილება ექსპორტზე გასვლის შესაძლებლობა.

„ჩამოსასხმელი ღვინოა და საერთაშორისო ბაზარზე არ გაგვაქვს იმიტომ, რომ ბოთლის ღვინო გადის. შეკვეთას ვაძლევთ, მოაქვთ ცისტერნით და რეალიზაციას ვახდენთ ადიგენში, ასპინძაში, ბორჯომში, ახალქალაქში [...] ბაზრის პრობლემაა, გასაღების ბაზარი რომ გვექონდეს, სხვანაირად იქნებოდა ყველაფერი და უფრო შემოსავალიც გვექნებოდა, ამ რაიონების მოსახლეობაზე არ ვიქნებოდით დამოკიდებული“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, სამცხე-ჯავახეთი).

„ამჟამად პროდუქტი საზღვარგარეთ არ გაგვაქვს. ვანარმოებთ თაფლს, დინდგელსა და სანთელს. რამდენიმე სასტუმროში ვაგზავნით ხოლმე ქვეყნის მასშტაბით, მაგალითად, გუდაურსა და თბილისში. სამომავლოდ გეგმაში მაქვს ექსპორტზე გატანა, მაგრამ ამ ეტაპზე [ფუტკრის] ოჯახების გამრავლებაზე ვიყავით ორიენტირებული და მოსავალი იყო შედარებით ნაკლები, რომლის რეალიზებას აქვე ვახდენდი“ (მენარმე ქალი, აგროსფერო, კახეთი).

ქვეყნის პოლიტიკური არასტაბილურობა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს სამენარმეო საქმიანობაზე. მაგალითად, ხელნაკეთი ტყავის ნაწარმის შემქმნელისთვის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გაყიდვის არხი იყო ქუჩის გამოფენები და ბაზრობები, რომლებიც ხშირად ვერ იმართებოდა პოლიტიკური მიზეზების გამო. მნიშვნელოვანი საკითხია ისიც, რომ მენარმეები, რომლებიც ინოვაციურ საქმიანობას ეწევიან (მაგალითად, ცირკულარული ეკონომიკის პრინციპებზე დაფუძნებულ მოდური აქსესუარების წარმოება), გამოკვეთილად გრძნობენ სისტემური მხარდაჭერის ნაკლებობას. ბიოდეგრადირებადი მასალის გამოყენებაზე დაფუძნებული პროდუქცია ხშირად რჩება ბაზრის მიღმა, რადგან არ არსებობს სახელმწიფოს მხრიდან ისეთი ინსტიტუციური ჩარჩო, რომელიც პრიორიტეტულად მიიჩნევს გარემოსდაცვით ღირებულებებზე დაფუძნებული ბიზნესების განვითარებას. ერთ-ერთი მენარმე ქალი ღიად აკავშირებს ექსპორტის შეუძლებლობას არსებულ პოლიტიკურ გარემოსთან: ავტოკრატიული მმართველობისკენ სწრაფვა, დასავლური მხარდაჭერის დეფიციტი და ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის არქონა წარმოადგენენ ბიზნესის ზრდის ძირითად შემაფერხებელ ფაქტორებს. ინტელექტუალურ

და საკონსულტაციო სფეროშიც იკვეთება მსგავსი ტენდენცია, აქ ძირითადი ბარიერი დაკავშირებულია საერთაშორისო ნდობის შემცირებასთან. რესპონდენტი უცხოური გავლენის გამჭვირვალობის შესახებ კანონის გავლენას პირდაპირ უკავშირებს იმ ფაქტს, რომ შეჩერდა რამდენიმე პროექტი, შეფერხდა თანამშრომლობა საერთაშორისო პარტნიორებთან და გაურკვეველი ვადით გადაიდო ინვესტორების ჩართულობა. მისი შეფასებით, ინტელექტუალური ბიზნესი მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული გარე სტაბილურობაზე და მისმა რღვევამ შესაძლოა, სამეწარმეო საქმიანობის პარალიზება გამოიწვიოს.

„ჩვენი გამოფენები იყო პარლამენტთან და ახლა, უწყვეტი პროტესტის შემდეგ საერთოდ აღარ გაგრძელდება. ემოციურად და ფიზიკურად არც მე მრჩება დრო, რომ განვითარებაზე ვიფიქრო [..] პანდემიის შემდეგ ტურისტების რაოდენობაც შემცირებული იყო და ბაზრობაზე აღარ შეყიდებოდა პროდუქცია“ (მეწარმე ქალი, ტყავის აქსესუარების წარმოება, თბილისი).

„რუსულმა კანონმა“ შეგვაფერხა და ბიზნესის რაღაც ნაწილი საერთოდ დავხურეთ. ბიზნესპარტნიორების შემოყვანას ძალიან აფერხებს გაურკვეველი სიტუაციის არსებობა, ამიტომ, სამომავლო ინვესტიციებზე ფიქრიც კი არის დაკაუზებული“ (მეწარმე ქალი, საკონსულტაციო მომსახურება, თბილისი).

რაოდენობრივ კვლევაში მონაწილე რესპონდენტებმა დაასახელეს ის ძირითადი უპირატესობები, რომლებიც მათ ბიზნესს სხვებთან შედარებით გამორჩეულს და კონკურენტუნარიანს ხდის. ასეთთა შორის წამყვანია პროდუქტის/მომსახურების ფასი (53.6%), რასაც მოსდევს მომსახურების ხარისხი (47.5%) და პროდუქტის ხარისხი (41.8%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #2.20).

ცხრილი #2.20: უპირატესობები, რომლებიც ბიზნესს სხვა ბიზნესებთან შედარებით გამორჩეულს და კონკურენტუნარიანს ხდის

ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან ამოარჩიეთ თქვენი ბიზნესის მთავარი უპირატესობები, კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით? (%)	ყველა მეწარმე (N=715)	სქესის ჭრილში	
		მეწარმე ქალები (N=365)	მეწარმე კაცები (N=350)
პროდუქტის ხარისხი	41.8	46.6	39.8
მომსახურების ხარისხი	47.5	44.1	49
ფასი	53.6	53.2	53.8
პროდუქტის უნიკალურობა	7.8	7.2	8
ინოვაციური ტექნოლოგიები	1.9	1.9	2
მარკეტინგი	1.8	2.2	1.6
პროდუქტის/მომსახურების გაყიდვის ბაზარი	8.7	8.9	8.6
სხვა	1.2	2	0.9
მიჭირს პასუხის გაცემა	3	2.8	3.1
უარი პასუხზე	0.7	0.9	0.6

საცხოვრებლის ტიპში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ როგორც თბილისში, ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში გამოკითხულ მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილი კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით სანარმოს/ბიზნესის სამ საკვანძო უპირატესობად გამოყოფს: ფასს, მომსახურების ხარისხს და პროდუქტის ხარისხს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=51.798$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #2.21).

ცხრილი #2.21: უპირატესობები, რომლებიც ბიზნესს სხვა ბიზნესებთან შედარებით გამოორჩეულს და კონკურენტუნარიანს ხდის (საცხოვრებლის ტიპის ტიპის ტიპში)

ქვემოთ ჩამოთვლილთაგან ამოარჩიეთ თქვენი ბიზნესის მთავარი უპირატესობები, კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით (%)	საცხოვრებლის ტიპის ტიპში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
პროდუქტის ხარისხი	41	38,7	45
მომსახურების ხარისხი	48.6	44.8	48.4
ფასი	48.7	62.9	52.1
პროდუქტის უნიკალურობა	6.8	7	9.5
ინოვაციური ტექნოლოგიები	0.9	1.3	3.5
მარკეტინგი	2.4	1.1	1.7
პროდუქტის/მომსახურების გაყიდვის ბაზარი	10.5	2	11.7
სხვა	0.9	2.1	0.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	4.8	3.4	0.8
უარი პასუხზე	-	2.3	0.3

თვისებრივი კვლევა აჩვენებს, რომ მენარმე ქალების პრაქტიკაში კონკურენტუნარიანობის სტრატეგიები მრავალფეროვანია და მჭიდროდ არის დაკავშირებული როგორც სექტორულ სპეციფიკასთან, ასევე თავად მენარმეების ღირებულებებსა და ბაზრის სტრუქტურასთან. გამოიკვეთა ორი ძირითადი ტენდენცია: ერთი მხრივ, ღირებულებით მართულ პოზიციონირებაზე დაფუძნებული მიდგომები, მეორე მხრივ, ფასზე ორიენტირებული, ყოველდღიური ბაზრის მოთხოვნებზე მორგებული სტრატეგიები.

1. ზოგიერთი მენარმისთვის კონკურენტული უპირატესობა არა ფასს ან მასშტაბურობას, არამედ ღირებულებებს ემყარება. მაგალითად, რესტორნების ქსელის მფლობელი საკუთარ ბიზნესს აღიქვამს, არა მხოლოდ, როგორც კომერციულ, არამედ კულტურულ პროექტს - ადგილს, სადაც გადმოიცემა ქვეყნის იდენტობა, ტრადიცია და ესთეტიკა. ამგვარი მიდგომა ქმნის მულტიფუნქციურ გამოცდილებას მომხმარებლისთვის. ანალოგიური მიდგომა აღინიშნება ინოვაციურ მნარმოებლებთან, რომლებიც იყენებენ ცირკულარული ეკონომიკის პრინციპებს და საკუთარ საქმიანობას აერთიანებენ გარემოსდაცვით და საგანმანათლებლო ფუნქციებთან. ასეთ სტრატეგიებში კონკურენტული უპირატესობა ეყრდნობა ავთენტურობას, კრეატიულობას და სოციალური პასუხისმგებლობის განცდას.

„ჩვენს რესტორნებს რაც აქვს კარგი, არ არის მხოლოდ მოგებისთვის გაკეთებული.“

ადრე, ამის კეთება რომ დავიწყე, ეს იყო ჩვენი ქვეყნისთვის აღმავლობის ხანა, თითქოს მსოფლიოს აცნობდი, შენ ვინ იყავი. სამზარეულოს ნაწილი არის ყველა ერის იდენტობის დიდი ნაწილი. ჩემთვის მნიშვნელოვანი იყო, რომ ამ ქვეყნისთვის რაღაცას ვაკეთებდი, და ეს არ იყო მხოლოდ ხინკალი და ხაჭაპური. მაგრამ თუ დავინახე, რომ მომხმარებელს მხოლოდ ეს უნდა, არის იმის შანსი, რომ ამ ბიზნესიდან საერთოდ გამოვიდე” (მენარმე ქალი, სარესტორნო ქსელი, თბილისი).

2. მომსახურების სფეროში მენარმეები ძირითადად ფოკუსირდებიან მომსახურების მაღალ ხარისხზე, ხელმისაწვდომ ფასებზე და მომხმარებელზე მორგებულ მიდგომებზე. ეს მოდელი ასახავს მომხმარებელზე ორიენტირებულ კლასიკურ სტრატეგიას, სადაც ბიზნესის წარმატება ეფუძნება მომხმარებლის კმაყოფილების მუდმივ შენარჩუნებას. კონკურენტული უპირატესობა აქ გამოიხატება სამ კომპონენტში: ხარისხი, ხელმისაწვდომობა (ფასი) და თანმიმდევრული მომსახურება. ვაჭრობის სფეროში კონკურენციის ძირითადი გამოწვევა უკავშირდება საბაზრო ძალების ასიმეტრიას, კერძოდ, ქსელური მაღაზიების დაბალფასიან პოლიტიკას, რაც განსაკუთრებით აზიანებს მაღალფასად პროდუქციაზე მომუშავე მცირე მენარმეებს, რომელთა ლოგისტიკა და მარაგების მართვა შედარებით სუსტია. ერთ-ერთმა გამოკითხულმა მენარმემ აღნიშნა, რომ ბიზნესი დაბალი კონკურენციის ზონაში გადაიტანა და გააფართოვა პროდუქციის ასორტიმენტი. ამგვარად, მენარმეთა ნაწილი ცდილობს ბაზარზე პოზიციის შენარჩუნებას დაბალი ფასების მეშვეობით. თუმცა ასეთ ქმედებას განსაზღვრავს დღიური ბრუნვის სტაბილურობა და არა სისტემური ხედვა: არ არსებობს ციფრული მარკეტინგი, ბრენდინგი, ონლაინ გაყიდვები ან დივერსიფიკაციის მცდელობები, რაც ზრდის მოწყვლადობას ბაზრის სტრუქტურული ცვლილებების პირობებში.

„თავიდან პურ-ფუნთუშეულებით დავიწყე, მაგრამ როცა ყველა მაღაზიაში მსგავსი პროდუქცია გაჩნდა, გადავედი ხილ-ბოსტანზე. საქონელი ქუთაისიდან სამარშრუტო ტაქსით მოგვექონდა და მცირე რაოდენობისთვის გზაში წასვლა არ ღირდა — დატვირთული უნდა წამოგელო, მაგრამ მაღალფასადობის გამო ხშირად ვერც ვყიდდი. როცა ქსელურმა მაღაზიებმა კაპიკებში დაიწყეს გაყიდვა, ვალებისკენ მივდიოდი და ბუგდიდში მაღაზია დავხურე. ახლა მესტიაში მაქვს ფქვილის საბითუმო მაღაზია, აქ ასეთი ტიპის მაღაზიები იშვიათია და თუნდაც 1-2 ლარით იაფი რომ მაქვს, ყველას უხარია [...] მაღაზიის გვერდით კიდევ ერთი ფართი მაქვს აღებული, ტანსაცმელი, ყვავილები და სხვა პროდუქციისა შერეულად წარმოდგენილი“ (მენარმე ქალი, საბითუმო მაღაზიის მფლობელი, მესტია).

მენარმე ქალთა ნაწილის პრაქტიკა აჩვენებს, რომ იცვლება კონკურენტუნარიანობის ტრადიციული მარკეტები, როგორებიცაა, მაგალითად, პროდუქტის უნიკალურობა და მაღალი ხარისხი. ბაზრის დინამიკამ, გლობალიზაციის ტენდენციებმა და მომხმარებელთა ქცევების ცვლილებამ ეს უპირატესობები ეტაპობრივად შეასუსტა. ღვინის ერთ-ერთი მწარმოებლის მონათხრობით, სანყის ეტაპზე წარმატება განაპირობა ნედლეულის ხარისხმა და რეგიონში კონკურენტების ნაკლებობამ. თუმცა დროთა განმავლობაში ბაზარი გაჯერდა, ადგილობრივმა რესტორნებმა დაიწყეს ღვინის თვითწარმოება, რამაც მნიშვნელოვნად შეამცირა მენარმეების მიმართ მოთხოვნა. პროდუქტის რეალიზაცია შემოიფარგლა კონკრეტული კულტურული სეგმენტით (სარიტუალო ღონისძიებები), რამაც მისი გაფართოების შესაძლებლობა შეზღუდა. ტყავის ხელნაკეთი ნაწარმის მწარმოებელიც ადასტურებს, რომ მთავარი კონკურენტული ღირებულება იყო კრეატიულობა, ავთენტურობა და მომხმარებელზე მორგებული ფასი. თუმცა

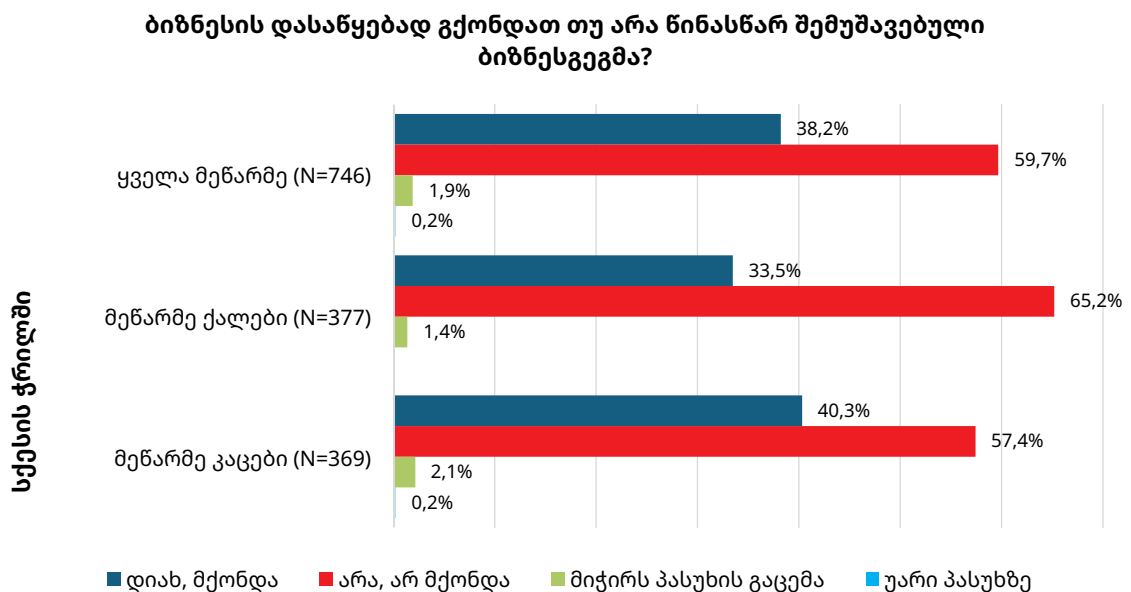
ბაზრის კომერციალიზაციამ, მასობრივმა იმპორტმა, სწრაფ მოდაზე (ე.წ. „fast fashion“) ორიენტირებამ და დაბალფასიანმა პლატფორმებმა (მაგ. ჩინური აპლიკაცია „Temu“) შექმნა გამოწვევები ასეთი პროდუქციის რეალიზაციისთვის.

„პლატფორმამ Temu ძალიან დიდი გავლენა იქონია. ახლა პროდუქტს რომ ვქმნი და ვდებ გვერდზე, ვცდილობ ყოველთვის რეალური ფასი ჰქონდეს. მეც მინდა სხვასაც ჰქონდეს შესაძლებლობა, ჩანთა იყიდოს, გუშინ ახალი ჩანთა დავდე და 65 ლარი ღირს, მინიმალური ფასია და თან იმას ვფიქრობდი, ვინ იყიდის ამას, Temu-ს საიტზე კი 25 ლარად იყიდებიან ორ ჩანთას. საქართველოში უჭირს ხალხს და ფული არ აქვს. ყველა გადასულია ნაკლებ ფასად შეძენაზე. სოციალურ ქსელში ვნახე, 6 წლის აწყობილი ბიზნესი გააუქმეს, რადგან არაფერი აღარ იყიდება“ (მენარმე ქალი, ტყავის აქსესუარების წარმოება, თბილისი).

3. ბიზნესის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსები და ცოდნა

გამოკითხვის შედეგების გათვალისწინებით, კვლევაში მონაწილე მენარმეების 59.2%-ს ბიზნესის დასაწყებად წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმა არ ჰქონია. ასეთის არსებობის შესახებ მიუთითა 38.2%-მა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.1).

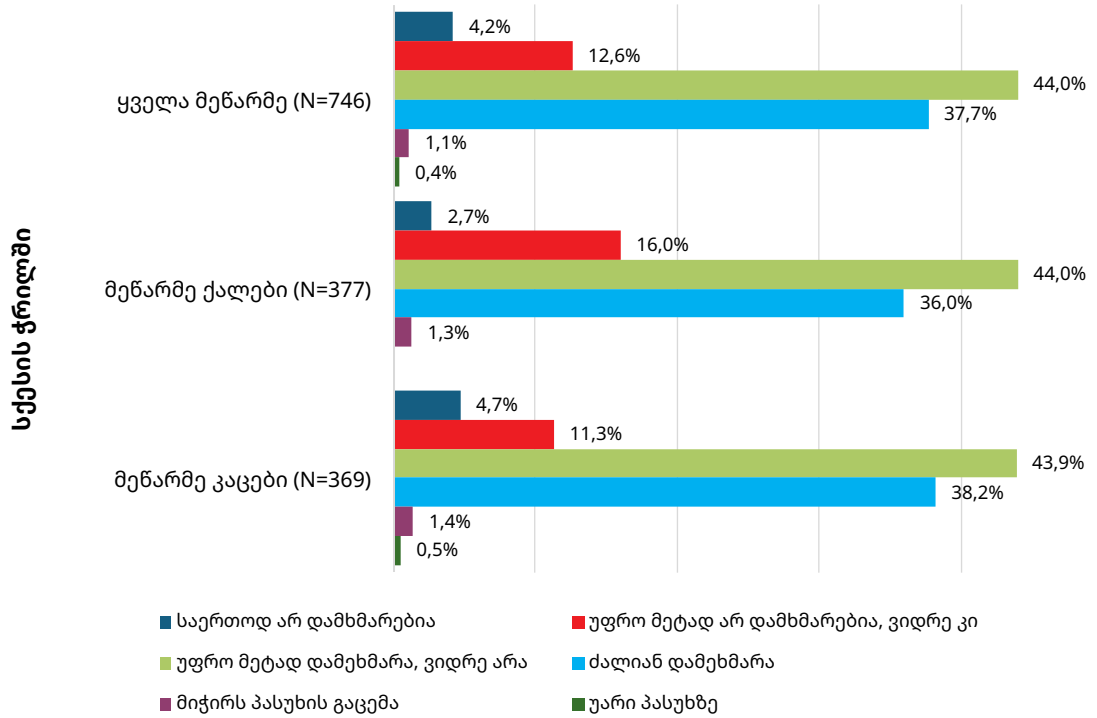
დიაგრამა #3.1: ბიზნესის დასაწყებად ბიზნეს გეგმის წინსწრებით შემუშავების პრაქტიკა



იმ მენარმეთა შორის, რომლებმაც საქმიანობა წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმით დაიწყეს, 81.7%-მა აღნიშნა, რომ ბიზნესგეგმა ეფექტიანი აღმოჩნდა ბიზნესის წარმატებით ფუნქციონირების კუთხით („ძალიან დამეხმარა+უფრო მეტად დამეხმარა, ვიდრე არა“). ბიზნესგეგმის სარგებლიანობა, ჯამში, მხოლოდ 16.8%-მა შეაფასა სკალის ნეგატიური ნიშნულებით („საერთოდ არ დამეხმარებია+უფრო მეტად არ დამეხმარებია, ვიდრე კი“). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.2).

დიაგრამა #3.2: წინსწრებით შემუშავებული ბიზნეს გეგმის როლი ბიზნესის წარმატებით ფუნქციონირებაში

რამდენად დაგეხმარათ თქვენი ბიზნესგეგმა ბიზნესის წარმატებულად ფუნქციონირებაში?



რესპონდენტებმა, რომლებსაც ბიზნესგეგმა წინასწარ არ შემუშავებიათ, დაასახელეს ასეთი მიდგომის განმაპირობებელი ფაქტორები. კერძოდ, 47.1%-ის აზრით, ბიზნესგეგმა არ იყო საჭირო სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად, 26.4%-მა კი დროის სიმციროს გამო ვერ მოახერხა. ბიზნესგეგმის არმქონე პირთაგან მეხუთედმა მიუთითა საჭირო ცოდნის არქონაზე. სქესის ჯგუფში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #3.1).

ცხრილი #3.1: ბიზნესგეგმის წინსწრებით შემუშავებლობის მიზანები

რატომ არ გქონდათ წინასწარ შემუშავებული ბიზნეს გეგმა? (%)	ყველა მენარმე (N=455)	სქესის ჯგუფი	
		მენარმე ქალები (N=246)	მენარმე კაცები (N=209)
არ მქონდა ბიზნესგეგმის შესადგენად საჭირო ცოდნა	20.8	20.9	20.8
ვფიქრობდი, რომ ბიზნესგეგმა საჭირო არ იყო	47.1	45.2	48
სწრაფად მინდოდა საქმიანობის დაწყება და არ მქონდა დრო გეგმის დასაწერად	26.4	28.9	25.1
ფინანსური რესურსების მოძიებაზე ვიყავით კონცენტრირებული	9.8	7.5	10.8
კომპანიის მართვისას მერჩივნა, საკუთარ ინსტინქტს მივყოლოდი, ვიდრე დეტალური ფინანსური გეგმები შემუშავებინა	10.5	8.9	11.3

რატომ არ გქონდათ წინასწარ შემუშავებული ბიზნეს გეგმა? (%)	ყველა მენარმე (N=455)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=246)	მენარმე კაცები (N=209)
სხვა	1.8	2.5	1.5
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.9	3	4.4
უარი პასუხზე	0.5	0.4	0.5

საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ თბილისელი მენარმეების 59.1%-ის აზრით, წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმა არ იყო საჭირო სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად. ეს მიზეზი დომინირებს სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (33.3%) და მუნიციპალიტეტების (41.9%) წარმომადგენელი მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილის შემთხვევაშიც. ბიზნესგეგმის არქონის მეორე საკვანძო ფაქტორად საქმიანობის სწრაფად დაწყების სურვილი გამოიკვეთა (თბილისი - 22.9%; სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 29.1%; მუნიციპალიტეტები - 28.7%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=84.716$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.2).

ცხრილი #3.2: ბიზნესგეგმის წინსწარებით შემუშავებლობის მიზეზები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რატომ არ გქონდათ წინასწარ შემუშავებული ბიზნეს გეგმა? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=179)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=110)	მუნიციპალიტეტები (N=166)
არ მქონდა ბიზნეს გეგმის შესადგენად საჭირო ცოდნა	22.8	17.6	20.6
ვფიქრობდი, რომ ბიზნეს გეგმა საჭირო არ იყო	59.1	33.3	41.9
სწრაფად მინდოდა საქმიანობის დაწყება და არ მქონდა დრო გეგმის დასაწერად	22.9	29.1	28.7
ფინანსური რესურსების მოძიებაზე ვიყავით კონცენტრირებული	2.7	23.4	8.8
კომპანიის მართვისას მერჩივნა, საკუთარ ინსტიტუტს მივყოლოდი, ვიდრე დეტალური ფინანსური გეგმები შემუშავებინა	4.2	13.7	16.2
სხვა	0.3	4.6	1.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	5.5	2.5	3
უარი პასუხზე	-	-	1.4

მენარმეთა ყველაზე დიდმა ნაწილმა - 67.3%-მა ამჟამინდელი ბიზნესი პირადი დანაზოგით დაიწყო, 35.1%-მა კი, ოჯახის წევრების ფინანსური დახმარებით. სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად საბანკო სესხის აღების გამოცდილებაზე 27.5%-მა მიუთითა. მეგობრის/ნათესავის/ნაცნობისგან ფულის სესხების გამოცდილება მენარმეთა 12.3%-ს აღმოაჩნდა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.3).

დიაგრამა #3.3: ამჟამინდელი ბიზნესის დაწყებისთვის გამოყენებული ფინანსური რესურსები

რა ფინანსური რესურსებით დაიწყეთ თქვენი ამჟამინდელი ბიზნესი? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილი	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
პირადი დანაზოგი	67.3	61.3	69.8
ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება	35.1	43.5	31.7
მეგობრის/ნაცნობის/ნათესავის სესხი	12.3	10.3	13.1
საბანკო სესხი	27.5	28.4	27.1
საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი	0.6	0.3	0.7
საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით	1.9	1.1	2.2
მიკროსაფინანსო სესხი	1.5	1	1.7
სახელმწიფო პროგრამა	0.9	1.9	0.4
გრანტი	1.1	1.2	1
მევახშიგან სესხი	0.5	0.3	0.6
სხვა	0.6	0.8	0.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.8	0.3	1
უარი პასუხზე	0.5	0.5	0.5

ამჟამინდელი ბიზნესის დაწყების მთავარი ფინანსური რესურსი პირადი დანაზოგი იყო როგორც თბილისელი (75.9%), ასევე, სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (59.5%) და მუნიციპალიტეტების (63.5%) წარმომადგენელი მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილისთვის. დედაქალაქის შემთხვევაში მეორე ადგილს იკავებს საბანკო სესხი (28%), სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (39.4%) და მუნიციპალიტეტების (43.3%) შემთხვევაში კი, ოჯახის წევრების დახმარება (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=70.783$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.4).

ცხრილი #3.4: ამჟამინდელი ბიზნესის დაწყებისთვის გამოყენებული ფინანსური რესურსები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რა ფინანსური რესურსებით დაიწყეთ თქვენი ამჟამინდელი ბიზნესი? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
პირადი დანაზოგი	75.9	59.5	63.5
ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება	25	39.4	43.3
მეგობრის/ნაცნობის/ნათესავის სესხი	12.5	12.7	11.7
საბანკო სესხი	28	33.5	22.4
საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი	0.5	0.3	0.9
საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით	2.9	1.8	0.7
მიკროსაფინანსო სესხი	1.5	1	1.8

რა ფინანსური რესურსებით დაიწყეთ თქვენი ამუშაინდელი ბიზნესი? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ტრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
სახელმწიფო პროგრამა	-	0.6	2
გრანტი	0.5	1.7	1.2
მევახშისგან სესხი	1.2	-	-
სხვა	0.9	0.3	0.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.7	-	1.6
უარი პასუხზე	0.5	0.3	0.6

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში ჩატარებული სიღრმისეული ინტერვიუების ანალიზი ცხადყოფს, რომ ფინანსური რესურსების მობილიზაციის გზები ერთმანეთისგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება. ეს განსხვავება დამოკიდებულია არა მხოლოდ სექტორზე, არამედ მენარმის პირად გამოცდილებაზე, განათლების დონესა და ინფორმირებულობაზე. ბიზნესის დაწყების ეტაპზე ქალთა უმეტესობამ თავდაპირველად ორ ძირითად რესურსს - საბანკო სესხებს და პირად დანაზოგს მიმართა.

გამოკითხვის და სიღრმისეული ინტერვიუების ანალიზი აჩვენებს, რომ ქალები ბიზნესის/მენარმობის დასაწყებად უმეტესად პირად და ოჯახის დანაზოგებს იყენებენ, გარე დაფინანსების გამოყენება კი შეზღუდულია. აღნიშნული მიგნება ემთხვევა სამაგიდე კვლევის დასკვნას, რომ საქართველოში მენარმე ქალები ფინანსურ რესურსებზე წვდომის კუთხით სხვადასხვა ბარიერებს აწყდებიან - ქალებს არ გააჩნიათ საკმარისი აქტივები სესხის უზრუნველსაყოფად და არ აქვთ საფინანსო ინსტიტუტის მოთხოვნების შესაბამისი საკრედიტო ისტორია, რაც საბოლოო ჯამში, სესხზე უარის თქმის წინაპირობაა. ამასთან, მიუხედავად სახელმწიფო და არასამთავრობო მხარდაჭერის მექანიზმებისა, პრაქტიკაში ქალებს ხშირად უწევთ პირადი დანაზოგების გამოყენება, რაც ასახავს სისტემური ბარიერების ნეგატიურ ზემოქმედებას/გავლენას.

გამოკითხვის შედეგების მიხედვით, წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალი მენარმეთა 50.4%-ის შემთხვევაში 1 000-დან 10 000 ლარამდე მერყეობდა, მეხუთედზე მცირედით მეტის საბაზისო კაპიტალი კი 10 000-50 000 ლარი იყო. აღნიშნულ ორ კატეგორიას მნიშვნელოვნად ჩამორჩება უფრო მეტი საწყისი ფინანსური კაპიტალის მქონეთა წილი. სქესის ტრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #3.5).

ცხრილი #3.5: წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალის ოდენობა

დაახლოებით, რამდენი იყო თქვენი წარმოების/ ბიზნესის საწყისი კაპიტალი? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ტრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
1 000 ლარზე ნაკლები	11.5	14.4	10.3
1 000 -10 000 ლარამდე	50.4	51.4	50

დაახლოებით, რამდენი იყო თქვენი წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალი? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
10 000-50 000 ლარამდე	21.7	19.4	22.7
50 000 -100 000 ლარამდე	4.8	4.1	5.2
100 000 ლარი ან მეტი	3.5	2.7	3.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.5	6.8	6.5
უარი პასუხზე	1.5	1.4	1.5

საცხოვრებლის ჭრილში მონაცემების სტატისტიკური ანალიზი ცხადყოფს, რომ წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალი 1 000-დან 10 000 ლარამდე მერყეობდა როგორც თბილისის (51.9%), ასევე სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (41.1%) და მუნიციპალიტეტების (55.6%) მენარმეების ყველაზე დიდი ნაწილისთვის. იმ მენარმეთა შორის, რომლებსაც ბიზნესსაქმიანობის დასაწყებად უფრო მეტი ფულადი რესურსი დასჭირდათ, სამივე სამიზნე გეოგრაფიულ კატეგორიაში ჭარბობს მათი წილი, რომელთა საწყისი ფინანსური კაპიტალი 10 000-50 000 ლარამდე იყო (თბილისი - 18.6%; სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 32%; მუნიციპალიტეტები - 17.4%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=40.535$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.6).

ცხრილი #3.6: წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალის ოდენობა (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

დაახლოებით, რამდენი იყო თქვენი წარმოების/ბიზნესის საწყისი კაპიტალი? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
1 000 ლარზე ნაკლები	15.8	6.6	10.4
1 000 -10 000 ლარამდე	51.9	41.1	55.6
10 000-50 000 ლარამდე	18.6	32	17.4
50 000 -100 000 ლარამდე	4.5	6.1	4.2
100 000 ლარი ან მეტი	1	4.1	6.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.9	8.1	5
უარი პასუხზე	1.4	2	1.2

საბანკო სესხი

კვლევის რაოდენობრივი მონაცემები ცხადყოფს, რომ საბანკო სესხის გამცემ ფინანსურ ორგანიზაციებს შორის წამყვან პოზიციას საქართველოს ბანკი იკავებს (46.1), რასაც თიბისი ბანკი (25%) და კრედო ბანკი (14%) მოსდევს. გამოკითხვის შედეგების მიხედვით, მენარმეებს, საწყისი ფინანსური კაპიტალის მობილიზების მიზნით, სხვა ფინანსურ ინსტიტუტებთან ურთიერთობის ნაკლები გამოცდილება აქვთ. სქესის ჭრილში

სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.7).

ცხრილი #3.7: საბანკო სესხის გამცემი ფინანსური ორგანიზაცია

რომელმა ფინანსურმა ორგანიზაციამ გასცა საბანკო სესხი? (%)	ყველა მენარმე (N=206)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=109)	მენარმე კაცები (N=97)
ბაზისბანკი	0.3	1.6	-
ბანკი ქართუ	0.3	1.6	-
თიბისი ბანკი	25	23.4	25.7
კრედიო ბანკი	14	10.9	15.4
ლიბერთი ბანკი	5.5	6.3	5.1
პროკრედიტ ბანკი	1.5	3.1	0.7
საქართველოს ბანკი	46.1	46.9	45.6
ტერა ბანკი	1	1.6	0.7
ფინკა ბანკი	0.7	-	0.7
უარი პასუხზე	3.8	3.1	3.7
ბანკი, რომლის სახელიც არ ახსოვს	1.7	1.6	2.2

საბანკო სესხის აღების გამოცდილების მქონე რესპონდენტების ყველაზე დიდ ნაწილს 5-წლიანი ვალდებულებით ჰქონდა/აქვს სესხი აღებული (29.1%), მეხუთედზე მცირედით მეტის შემთხვევაში კი ბანკსა და მენარმეს შორის სამწლიანი სასესხო ხელშეკრულება გაფორმდა (21.9%). უფრო ხანმოკლე ან ხანგრძლივი ვადით სესხის აღების პრაქტიკის მქონე მენარმეებს შორის შედარებით მაღალია 4- წლიანი (14%) და 6 ან მეტწლიანი (11.2%) ფინანსური ვალდებულების მქონეთა წილი. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.8).

ცხრილი #3.8: საბანკო სესხის ხანგრძლივობა

რამდენწლიანი საბანკო სესხი აიღეთ? (%)	ყველა მენარმე (N=206)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=109)	მენარმე კაცები (N=97)
1 წლიანი	2.5	3.2	2.2
2 წლიანი	10.5	12.9	9.5
3 წლიანი	21.9	21	21.9
4 წლიანი	14	16.1	13.1
5 წლიანი	29.1	27.4	29.9
6 და მეტ წლიანი	11.2	12.9	10.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	2.9	-	4.4
უარი პასუხზე	7.7	6.5	8.8

მენარმეების მიერ აღებული საბანკო სესხის მოცულობა რესპონდენტთა მეხუთედის შემთხვევაში 5 001- 10 000 ლარს შორის ვარირებს. 17%-ის შემთხვევაში კი 10 001-20 000-ია. შედარებით მცირე სესხების - 1 000-5 000 ლარის აღების გამოცდილებაზე მენარმეთა 14.7%-მა მიუთითა, რასაც მცირედით ჩამორჩება 20 001- 40 000 ლარის ოდენობის საბანკო სესხის მქონეთა წილი (13.9%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.9).

ცხრილი #3.9: საბანკო სესხის მოცულობა ლარში

რა მოცულობის სესხი აიღეთ (ლარში)? (%)	ყველა მენარმე (N=206)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=109)	მენარმე კაცები (N=97)
1 000 - 5 000	14.7	16.1	13.9
5 001 - 10 000	20.1	27.4	16.8
10 001 - 20 000	17	17.7	16.8
20 001 - 40 000	13.9	14.5	13.9
40 001 - 80 000	6.6	6.5	6.6
80 001 - 160 000	6	3.2	7.3
160 001+	5.4	4.8	5.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	1.4	-	2.2
უარი პასუხზე	14.9	9.7	17.5

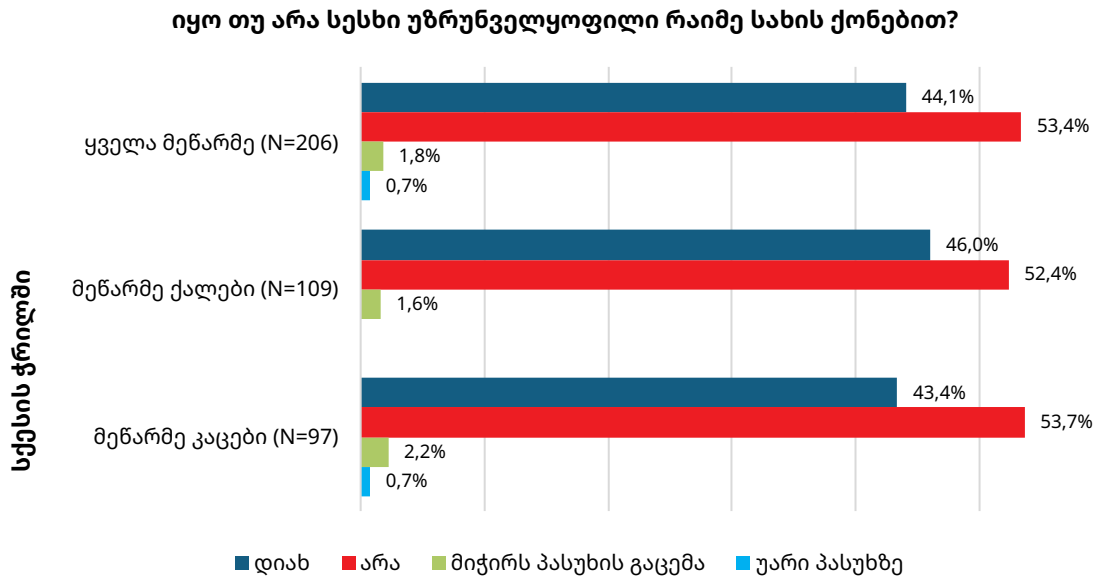
საბანკო სესხის წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი მენარმეთა 26.4%-ის შემთხვევაში 16-20% იყო, 18.3%-ის შემთხვევაში კი 10-15%-ს შორის მერყეობდა. ყოველ მესამე რესპონდენტს გაუჭირდა სესხის წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთის დასახელება (34.2%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.10).

ცხრილი #3.10: საბანკო სესხის წლიური ეფექტური (და არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი

რა არის/რა იყო თქვენი სესხის წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი? (%)	ყველა მენარმე (N=206)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=109)	მენარმე კაცები (N=97)
10-15%	18.3	14.8	19.9
16-20%	26.4	32.8	23.5
21-25%	5.3	3.3	5.9
26-30%	2.1	3.3	2.2
31%+	1.2	3.3	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	34.2	34.4	34.6
უარი პასუხზე	12.3	8.2	14

კვლევის შედეგების მიხედვით, მენარმეთა 53.4%-ის შემთხვევაში სესხი არ იყო უზრუნველყოფილი რაიმე სახის ქონებით. სესხის ქონებით უზრუნველყოფის გამოცდილებაზე მხოლოდ 44.1%-მა მიუთითა. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.3).

დიაგრამა #3.3: საბანკო სესხის უზრუნველყოფა რაიმე სახის ქონებით



თვისებრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, რესპონდენტის მიერ სესხის აღება ხდება ალტერნატივების ანალიზის გარეშე, მხოლოდ არსებული საჭიროების საპასუხოდ. ამგვარი გადაუდებელი გადანაცვებების პირობებში, საკრედიტო პარტნიორების შერჩევა ძირითადად ემყარება წარსულ სამომხმარებლო გამოცდილებას. ერთ შემთხვევაში წარუმატებელი ფინანსური გამოცდილება მნიშვნელოვანი ბარიერი აღმოჩნდა - კერძოდ, თავდებობის შედეგად მენარმე მოხვდა ე.წ. „შავ სიაში“. ამის გამო მას აღარ ჰქონდა წვდომა წამყვანი კომერციული ბანკების დაფინანსებაზე და იძულებული გახდა მიემართა სხვა ორგანიზაციებისთვის, რომლებმაც სესხი არარელევანტური პირობებით (27-29%-იანი წლიური განაკვეთით) გასცეს. აღებული სესხი დროთა განმავლობაში მძიმე ფინანსურ ტვირთად იქცა, თუმცა მისი საჭიროება იმდენად გადაუდებელი იყო, რომ საპროცენტო განაკვეთს არ მიექცა სათანადო ყურადღება მენარმეთა მხრიდან. ფინანსურ პრაქტიკებში იკვეთება ისეთი შემთხვევებიც, როდესაც ბიზნესსაქმიანობა სპონტანურია, ფინანსური/სტრატეგიული დაგეგმვის ან ბიზნესგეგმის არსებობის გარეშე.

„მე ვიყავი სხვისი თავდები ადრე და შავ სიაში ვიყავი მოხვედრილი. არცერთი ბანკი არ მაძლევდა სესხს და კრედო ბანკთან რომ მივედი და ბრუნვა ნახეს, ფაქტობრივად გარისკეს. მეოთხე წელია კრედო ბანკის მომხმარებელი ვარ. შემდეგ ლიბერთი ბანკთან რომ მივედი, უფრო თავისუფლად მომცეს იმიტომ, რომ ყველაფერს პატიოსნად ვიხდიდი. კრედო ბანკს ძალიან მაღალი ჰქონდა - 29% და ლიბერთი ბანკს - 27%. პირველად მართლა არც მაინტერესებდა, რა პროცენტი იქნებოდა, რადგან სამარშრუტო ტაქსის ყიდვა ძალიან გვჭირდებოდა; სხვისგან ვქირაობდით და ისე მოგვექონდა საქონელი.“ (მენარმე ქალი, საბითუმო მაღაზიის მფლობელი, მესტია).

ერთ-ერთმა რესპონდენტმა შეადარა რამდენიმე ბანკის შეთავაზება და აგროსესხის

მისაღებად შეარჩია ის, რომელიც მისთვის პირობებით ყველაზე მისაღები იყო. თავიდან მცირე მოცულობის სესხით დაიწყო და თავი შეიკავა უფრო დიდი ვალდებულებისგან, სანამ დარწმუნდებოდა სამეწარმეო საქმიანობის მართვის შესაძლებლობებში. ეს გადანყვეტილება მეწარმე ქალს დაეხმარა საქმიანობის სტაბილურ გაფართოებაში, რაც უკვე შედარებით მსხვილი სესხის მიღებით განხორციელდა. იყოს ისეთი შემთხვევაც, როდესაც ქალმა მეწარმემ, პირად ბანკირთან კონსულტაციის საფუძველზე, მისი ბიზნესის ფინანსური ისტორიიდან და მაღალი ბრუნვიდან გამომდინარე, შეძლო დიდი მოცულობის სესხის აღება პროკრედიტ ბანკიდან.

„სესხი 2-წლიანია, ყველაზე კარგი პირობები შემომთავაზეს ბაზის ბანკში, აგრარული სესხი იყო. 4 ბანკთან გადავამოწმე: საქართველო, კრედიო და თიბისი. სადღაც 15-16 % იყო საპროცენტო განაკვეთი. დიდი რისკი არ გავნე, მხოლოდ 5 სკის მოთხოვნა გადავწყვიტე 5000 ლარის ოდენობის... შემდგომ ამავე აგროსესხით ნელ-ნელა გავაფართოვე და 35 სკაზე ვარ ასული“ (მეწარმე ქალი, აგრო ბიზნესი, კახეთი).

საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი

რაოდენობრივი კვლევის ფარგლებში საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხის აღების სულ 4 შემთხვევა დაფიქსირდა. სესხის გამცემ ფინანსურ ორგანიზაციებად ბანკი ქართუ და თიბისი ბანკი გამოიკვეთა. სესხის ხანგრძლივობა 2 მეწარმის შემთხვევაში იყო 2 წელი, თითო-თითო მეწარმის შემთხვევაში კი- 8 და 9 წელი. საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხის მოცულობა შემდეგნაირი იყო: 1 რესპონდენტი - 18 000 ლარი, 1 რესპონდენტი - 19 000 ლარი, 1 რესპონდენტი - 100 000 ლარი. მეოთხე რესპონდენტს გაუჭირდა სესხის ოდენობის დასახელება. სესხის წლიური ეფექტური (და არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი ერთ შემთხვევაში 16%-19%-ს შორის მერყეობს. რაც შეეხება სესხის უზრუნველყოფას რაიმე სახის ქონებით, ორი მეწარმის შემთხვევაში სესხი არ იყო უზრუნველყოფილი, 2-ის შემთხვევაში კი იყო. (მეწარმეთა სქესის ჭრილში ზემოთ აღწერილი საკითხების ანალიზი სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს) (იხ. ცხრილი #3.11).

ცხრილი #3.11: საბანკო სუბსიდირებული სესხით სარგებლობის გამოცდილება

საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი			
რა არის/რა იყო თქვენი სესხის წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი? (%)	ყველა მეწარმე (N=206)	სქესის ჭრილში	
		მეწარმე ქალები (N=109)	მეწარმე კაცები (N=97)
ბანკი ქართუ	1	-	1
თიბისი ბანკი	1	-	1
უარი პასუხზე	2	1	1
რამდენ წლიანი სესხი აიღეთ?	ყველა მეწარმე (N=4)	მეწარმე ქალები (N=1)	მეწარმე კაცები (N=3)
2 წლიანი	2	-	2
8 წლიანი	1	-	1
9 წლიანი	1	1	-

რა მოცულობის სესხი აიღეთ (ლარში)?	ყველა მენარმე (N=4)	მენარმე ქალები (N=1)	მენარმე კაცები (N=3)
18 000 ლარი	1	-	1
19 000 ლარი	1	-	1
100 000 ლარი	1	1	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	1	-	1
რა არის/რა იყო თქვენი სესხის წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი?	ყველა მენარმე (N=4)	მენარმე ქალები (N=1)	მენარმე კაცები (N=3)
16%	1	-	1
19%	1	-	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	1	-	1
უარი პასუხზე	1	1	-
იყო თუ არა სესხი უზრუნველყოფილი რაიმე სახის ქონებით?	ყველა მენარმე (N=4)	მენარმე ქალები (N=1)	მენარმე კაცები (N=3)
დიახ	2	1	1
არა	2	-	2

საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით

სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით, ჯამში, 12-მა მენარმემ აიღო. აღნიშნული სასესხო ვალდებულება მენარმეებს ჰქონდათ: საქართველოს ბანკთან (N=1), თიბისი ბანკთან (N=3), კრედო ბანკთან (N=1), რიკო კრედიტთან (N=4) და ტერა ბანკთან (N=2). გაცემული სესხის ხანგრძლივობა 2 წლიდან 10 წლამდე მერყეობს. სესხის (გირაოს სუბსიდირებით) მოცულობა, ჯამში, ოთხმა რესპონდენტმა დაასახელა (12 000 ლარი - N=1, 15 000 ლარი N=1, 50 000 ლარი N=1, 350 000 ლარი N=1). რაც შეეხება წლიურ ეფექტურ საპროცენტო განაკვეთს, აღნიშნული 8%-26%-მდე მერყეობს. იმ მენარმეებს შორის, რომლებმაც საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით აიღეს, 10-ის შემთხვევაში სესხი იყო ქონებით უზრუნველყოფილი, 2-ის შემთხვევაში კი - არა. (მენარმეთა სქესის ჭრილში ზემოთ აღწერილი საკითხების ანალიზი სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს) (იხ. ცხრილი #3.12).

ცხრილი #3.12: გირაოს სუბსიდირებით საბანკო სესხით სარგებლობის გამოცდილება

საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით			
რომელმა ფინანსურმა ორგანიზაციამ გასცა სესხი?	ყველა მენარმე (N=12)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=8)
თიბისი ბანკი	3	1	2
კრედო ბანკი	1	1	-
რიკო კრედიტი	4	1	3

რომელმა ფინანსურმა ორგანიზაციამ გასცა სესხი?	ყველა მენარმე (N=12)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=8)
საქართველოს ბანკი	1	-	1
ტერა ბანკი	2	1	1
უარი პასუხზე	1	-	1
რამდენ წლიანი სესხი აიღეთ?	ყველა მენარმე (N=12)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=8)
2 წლიანი	2	-	2
3 წლიანი	1	1	-
5 წლიანი	2	-	2
7 წლიანი	2	-	2
10 წლიანი	1	1	-
უარი პასუხზე	4	2	2
რა მოცულობის სესხი აიღეთ (ლარში)?	ყველა მენარმე (N=12)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=8)
12 000 ლარი	1	-	1
15 000 ლარი	1	1	-
50 000 ლარი	1	-	1
350 000 ლარი	1	-	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	8	3	5
რა არის/რა იყო თქვენი სესხის წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი?	ყველა მენარმე (N=12)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=8)
8%	1	1	-
11%	1	-	1
16%	1	-	1
18%	1	-	1
26%	1	1	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	4	1	3
უარი პასუხზე	3	1	2
იყო თუ არა სესხი უზრუნველყოფილი რაიმე სახის ქონებით?	ყველა მენარმე (N=12)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=8)
დიახ	10	3	7
არა	2	1	1

მიკროსაფინანსო სესხი

სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად სესხი მიკროსაფინანსო ორგანიზაციისგან, ჯამში, 13-მა მენარმემ აიღო. მათგან ყველაზე მეტს - 7-ს კრისტალთან აქვს ფინანსური ვალდებულება, ასევე, მიკროსაფინანსო/მცირე მოცულობის სესხის გამცემი ინსტიტუტებიდან დასახელდა კრედო ბანკი და სვის-კაპიტალი. სესხის ხანგრძლივობა 2 წლიდან 5 წლამდე მერყეობს; სესხის მოცულობა კი, 5 000 ლარიდან 30 000 ლარამდე. რაც შეეხება სესხის წლიურ ეფექტურ საპროცენტო განაკვეთს, 7-მა რესპონდენტმა უარი განაცხადა პასუხზე, დარჩენილი 6-დან თითოეულმა მენარმემ განსხვავებული საპროცენტო განაკვეთი დააფიქსირა, საიდანაც ყველაზე დაბალი იყო 17%-იანი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი, ხოლო ყველაზე მაღალი 56%-იანი ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისგან სესხის ამღებ მენარმეთა შორის 7-ის შემთხვევაში სესხი უზრუნველყოფილი იყო ქონებით, 6-ის შემთხვევაში კი - არა. (მენარმეთა სქესის ჭრილში ზემოთ აღწერილი საკითხების ანალიზი სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს) (იხ. ცხრილი #3.13).

ცხრილი #3.13: მიკროსაფინანსო სესხით სარგებლობის გამოცდილება

მიკროსაფინანსო სესხი			
რომელმა ფინანსურმა ორგანიზაციამ გასცა სესხი?	ყველა მენარმე (N=13)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=9)
კრედო	2	2	-
კრისტალი	7	2	5
სვისკაპიტალი	2	-	2
ბანკი რომლის სახელიც არ მახსოვს	2	-	2
რამდენ წლიანი სესხი აიღეთ?	ყველა მენარმე (N=13)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=9)
2 წლიანი	3	2	1
3 წლიანი	6	1	5
5 წლიანი	4	1	3
რა მოცულობის სესხი აიღეთ (ლარში)?	ყველა მენარმე (N=13)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=9)
5 000 ლარი	2	1	1
6 000 ლარი	2	2	-
7 000 ლარი	1	-	1
10 000 ლარი	2	-	2
20 000 ლარი	3	-	3
30 000 ლარი	2	1	1
უარი პასუხზე	1	-	1

რა არის/რა იყო თქვენი სესხის წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი?	ყველა მენარმე (N=13)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=9)
17%	1	1	-
18%	1	1	-
20%	1	-	1
30%	1	-	1
48%	1	-	1
56%	1	-	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	7	2	5
იყო თუ არა სესხი უზრუნველყოფილი რაიმე სახის ქონებით?	ყველა მენარმე (N=13)	მენარმე ქალები (N=4)	მენარმე კაცები (N=9)
დიახ	7	1	6
არა	6	3	3

სესხი მევახშისგან

სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად მევახშისგან სესხის აღების გამოცდილება 3 მენარმეს აღმოაჩნდა, რომელთაგან 2-მა აიღო 6-თვიანი, ხოლო ერთმა 12-თვიანი სესხი. 2 მენარმის შემთხვევაში სესხის მოცულობა იყო 8 000 ლარი, ხოლო ერთის შემთხვევაში - 20 000 ლარი. რაც შეეხება სესხის თვიურ საპროცენტო განაკვეთს, აღნიშნული სამივე მენარმესთან განსხვავებულია - 25% - N=1; 35% - N=1; 37% - N=1. მხოლოდ ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, რომ სესხი იყო ქონებით უზრუნველყოფილი, 2-მა კი მსგავსი გამოცდილების არქონაზე მიუთითა. (მენარმეთა სქესის ჭრილში ზემოთ აღწერილი საკითხების ანალიზი სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს) (იხ. ცხრილი #3.14).

ცხრილი #3.14: მევახშისგან სესხით სარგებლობის გამოცდილება

სესხი მევახშისგან			
რამდენ თვიანი სესხი აიღეთ?	ყველა მენარმე (N=3)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=2)	მენარმე კაცები (N=1)
6 თვიანი	2	1	1
12 თვიანი	1	-	1
რა მოცულობის სესხი აიღეთ (ლარში)?	ყველა მენარმე (N=3)	მენარმე ქალები (N=2)	მენარმე კაცები (N=1)
8 000 ლარი	2	1	1
20 000 ლარი	1	-	1

რა არის/რა იყო თქვენი სესხის თვიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი?	ყველა მენარმე (N=3)	მენარმე ქალები (N=2)	მენარმე კაცები (N=1)
25%	1	-	1
35%	1	1	-
37%	1	-	1
იყო თუ არა სესხი უზრუნველყოფილი რაიმე სახის ქონებით?	ყველა მენარმე (N=3)	მენარმე ქალები (N=2)	მენარმე კაცები (N=1)
დიახ	1	-	1
არა	2	1	1

სახელმწიფო პროგრამა

საწყისი ფინანსური კაპიტალის მოსაძიებლად სახელმწიფო პროგრამაში მონაწილეობის გამოცდილებაზე, ჯამში, 10-მა რესპონდენტმა მიუთითა. მათგან 8 სსიპ „ანარმოე საქართველოს“ ბენეფიციარი იყო. სახელმწიფო პროგრამაში მონაწილე მენარმეთაგან ერთს 2 000 ლარის ოდენობის (ყველაზე მცირე) დაფინანსება აქვს მიღებული, ყველაზე დიდი - 200 000-ლარიანი. სახელმწიფო დაფინანსების ხანგრძლივობა განსხვავებულია - მაგალითად, დაფიქსირდა, როგორც 2-თვიანი (N=1), ასევე, 84-თვიანი (N=1) დაფინანსების შემთხვევა. გაცემული დაფინანსების წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი 1 მენარმის შემთხვევაში იყო 25%, 4-ის შემთხვევაში კი -0% (მენარმე ქალი - N=3; მენარმე კაცი - N=1); (მენარმეთა სქესის ჭრილში ზემოთ აღწერილი საკითხების ანალიზი სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს) (იხ. ცხრილი #3.15).

ცხრილი #3.15: სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში განსაზღვრული დაფინანსებით სარგებლობის გამოცდილება

სახელმწიფო პროგრამა			
რომელი სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში მიიღეთ დაფინანსება?	ყველა მენარმე (N=10)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=2)
ანარმოე საქართველოში	8	6	2
დანერგე მომავალი	1	1	-
დაფინანსება სოციალური რეაბილიტაციის და ბავშვზე ზრუნვის სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში	1	1	-
რა იყო სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში მიღებული დაფინანსების ოდენობა ლარში?	ყველა მენარმე (N=10)	მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=2)
2 000 ლარი	1	1	-
5 000 ლარი	3	3	-
15 000 ლარი	2	1	1
80 000 ლარი	1	-	1

რა იყო სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში მიღებული დაფინანსების ოდენობა ლარში?	ყველა მენარმე (N=10)	მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=2)
200 000 ლარი	1	1	-
უარი პასუხზე	2	2	-
რა ვადით გაიცა სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში დაფინანსება?	ყველა მენარმე (N=10)	მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=2)
2 თვე	1	1	-
24 თვე	1	1	-
84 თვე	1	1	-
უარი პასუხზე	1	5	2
რა არის სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში მიღებული დაფინანსების წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთი?	ყველა მენარმე (N=10)	მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=2)
0%	4	3	1
25%	1	1	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	3	3	-
უარი პასუხზე	2	1	1

სიღრმისეულ ინტერვიუებში მონაწილე არცერთ რესპონდენტს არ ჰქონია სახელმწიფო პროგრამებში მონაწილეობის გამოცდილება. ამ შემთხვევაშიც ძირითად ფაქტორად სახელდება ინფორმაციის ნაკლებობა. ისინი აღიარებენ, რომ მათი ხედვა შემოიფარგლება ყოველდღიური ოპერაციებით და არა სტრატეგიული დაგეგმვით. ამასთან, მნიშვნელოვანი ბარიერია უნდობლობა სახელმწიფო პროგრამების მიმართ. რამდენიმე მენარმემ უარი განაცხადა ამგვარ პროგრამებში მონაწილეობაზე, რადგან მიაჩნდათ, რომ დაფინანსება მიიღეს იმ მენარმეებმა, რომლებსაც მეტი შემოსავალი/ბრუნვა ჰქონდათ და მათ ძალისხმევას არანაირი შედეგი არ მოჰყვებოდა.

მიუხედავად იმისა, რომ სახელმწიფო პროგრამები - განსაკუთრებით სსიპ-ს „ანარმოე საქართველოში“ ინიციატივები ბოლო წლებში უფრო აქტიურად ცდილობს ქალთა მენარმეობის მხარდაჭერას, კვლევის რაოდენობრივი და თვისებრივი მონაცემები აჩვენებს, რომ სახელმწიფო პროგრამებში მენარმე ქალების ჩართულობა მინიმალურია, რაც დიდწილად უკავშირდება პროგრამების შესახებ ინფორმაციისა და ნდობის ნაკლებობას. ეს ემთხვევა სამაგიდე კვლევის ფარგლებში გამოვლენილ ტენდენციასაც, რომლის თანახმადაც მენარმე ქალები ხშირად ვერ აკმაყოფილებენ პროგრამების მოთხოვნებს (მაგ. თანადაფინანსების საჭიროება) ან ვერ ერკვევიან მონაწილეობასთან დაკავშირებულ დეტალებსა და მოთხოვნებში.

სახელმწიფო მხარდაჭერის არათანაბარი გამოყენება გენდერული თანასწორობის პერსპექტივიდან მიუთითებს როგორც სტრუქტურულ, ასევე სისტემურ ბარიერებზე. მიუხედავად პროგრამული ცვლილებებისა, რომლებიც მიზნად ისახავს ქალთა ჩართულობის ზრდას, ჯერ კიდევ აშკარაა მიზანმიმართული

საინფორმაციო კამპანიების, ბიუროკრატიული პროცედურების გამარტივებისა და თანადაფინანსების გონივრული სტანდარტების დანესების საჭიროება, რათა მენარმე ქალებს მიეცეთ რეალური წვდომა საჯარო რესურსებზე.

გრანტი

ბიზნესსაქმიანობის დასაფინანსებლად გრანტი, ჯამში, გამოკითხულმა 9 მენარმემ მიიღო. საგრანტო დაფინანსების გამცემ ორგანიზაციებს შორის არის: USAID (N=2), ELKANA (N=2), ანარმოე საქართველოში (N=2), ESB (N=1), სოფლის მეურნეობის განვითარების სააგენტო (N=1), ჯეიჰანის საგრანტო პროგრამა (N=1). გაცემული გრანტების ფინანსური ოდენობა მერყეობს 4 000-დან 60 000 ლარამდე (4 000 ლარი - 3 მენარმე, 5 000 ლარი - 1 მენარმე, 25 000 ლარი - 1 მენარმე, 60 000 ლარი - 1 მენარმე). ფიქსირდება როგორც 12 თვის (N=1), ასევე, 24 თვის ვადით (N=2) გრანტის გაცემის შემთხვევები. (მენარმეთა სქესის ჭრილში ზემოთ აღწერილი საკითხების ანალიზი სტატისტიკურად მნიშვნელოვან განსხვავებას არ ავლენს) (იხ. ცხრილი #3.16).

ცხრილი #3.16: საგრანტო დაფინანსებით სარგებლობის გამოცდილება

გრანტი			
რომელმა ორგანიზაციამ გასცა გრანტი?	ყველა მენარმე (N=9)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=1)
USAID	2	1	1
ანარმოე საქართველოში	2	1	1
ELKANA	2	2	-
ESB	1	1	-
სოფლის მეურნეობის განვითარების სააგენტო	1	-	1
ჯეიჰანის საგრანტო პროგრამა	1	-	1
რა იყო გრანტის ფინანსური ოდენობა ლარში?	ყველა მენარმე (N=9)	მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=1)
4 000 ლარი	3	3	-
5 000 ლარი	1	-	1
55 000 ლარი	1	-	1
60 000 ლარი	1	1	-
უარი პასუხზე	3	1	2
რა ვადით გაიცა საგრანტო დაფინანსება?	ყველა მენარმე (N=9)	მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=1)
12 თვე	1	1	-
24 თვე	2	1	1
უარი პასუხზე	6	3	3

თვისებრივი კვლევის მიხედვით, მენარმე ქალების მიერ გრანტების მოპოვების გამოცდილება უფრო იშვიათია, სესხებთან შედარებით. მაგალითად, ბიოდეგრადირებადი მასალის გადამუშავების სფეროში მოქმედმა მენარმემ, რომელიც ფლობს საჯარო მენეჯმენტის მაგისტრის ხარისხს და მრავალწლიანი გამოცდილება აქვს საერთაშორისო დონორ ორგანიზაციებთან თანამშრომლობის, შეძლო მოეპოვებინა 50,000-ლარიანი დაფინანსება ფონდისგან „სიცოცხლის ხე“. წარმატება განაპირობა დეტალურად მომზადებულმა, კონკურენტუნარიანმა ბიზნესგეგმამ და მენეჯერული უნარების მაღალმა დონემ. გრანტის დახმარებით მან შეიძინა ტექნოლოგიური დანადგარები, განავითარა საწარმო და შემდეგ უკვე მონაწილეობა მიიღო შვედეთის მთავრობის პროგრამაშიც. მისთვის გრანტი არ იყო მხოლოდ ფინანსური დახმარება, არამედ განვითარების სტრატეგიული ინსტრუმენტი და პროფესიული ზრდის სივრცე. სხვა შემთხვევაში, აგროსფეროში მოღვაწე ქალმა მიიღო მცირე მოცულობის გრანტი ორგანიზაციებიდან World Vision და ASB საქართველო. მან დამოუკიდებლად მოამზადა ბიზნესგეგმა, რაშიც ამავე ორგანიზაციების მიერ შეთავაზებული პრაქტიკული ტრენინგები დაეხმარა. ორივე მაგალითი აჩვენებს, რომ გრანტებზე წვდომა მჭიდროდ არის დაკავშირებული მენარმეთა განათლების დონესთან, ორგანიზებულობასთან და ინსტიტუციურ კავშირებზე წვდომასთან.

ინფორმაციის/კონსულტირების ნაკლებობა კიდევ უფრო მეტად თვალსაჩინოა სასოფლო სივრცეებში და პერიფერიაზე, ურბანულ სივრცეებთან შედარებით. რეგიონებში მცხოვრები რესპონდენტები აღნიშნავენ, რომ არ აქვთ წვდომა საკონსულტაციო ან საინფორმაციო პლატფორმებზე, რაც მათ მოწყვლადს ხდის ხისტი ბაზრის წინაშე. მენარმე ქალებისთვის მნიშვნელოვანი ფაქტორია გრანტის მოძიებისთვის საჭირო დროითი რესურსის სიმცირე (მაგ. საგრანტო განაცხადის დასაწერად, შედეგის დალოდებისთვის და ა.შ.), რაც ხშირად შეუთავსებელია ბიზნესის გადაუდებელ საჭიროებებთან. ასეთ ვითარებაში საბანკო სესხი რჩება რეალისტურ გამოსავლად, მაშინ როცა გრანტზე მუშაობა წინასწარი დაგეგმვის შემთხვევაშია შესაძლებელი.

რაოდენობრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე ფინანსური რესურსების მობილიზების მიზნით არცერთ მენარმეს არ უსარგებლია ლიზინგით და სტარტაპით.

გამოკითხვის საფუძველზე მოპოვებული მონაცემების მიხედვით, სამენარმეო საქმიანობისთვის მიღებული დაფინანსება საბანკო სესხის შემთხვევაში მენარმეთა 52.4%-ის მიერ სრულად გადახდილია ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვადის დაცვით, 41.9% კი გადახდის პროცესშია და ვალს ხელშეკრულებით განსაზღვრულ ვადებში აბრუნებს. ანალოგიური ტენდენცია ვლინდება სხვა ტიპის დაფინანსებებთან დაკავშირებითაც. კერძოდ, მენარმეთა უფრო დიდ ნაწილს ან სრულად აქვს გადახდილი სესხი ხელშეკრულებით განსაზღვრულ ვადებში, ან აღნიშნული გრაფიკის დაცვით გადახდის პროცესშია. დაფინანსების თითოეული ტიპის შემთხვევაში მცირეა ისეთთა წილი, რომლებმაც ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვადები ვერ დაიცვეს/ვერ იცავეს. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #3.17).

ცხრილი #3.17: სამენარმეო საქმიანობისთვის აღებული სესხის/კრედიტის/სახელმწიფო პროგრამის დაფინანსება ხელშეკრულებით განსაზღვრული პირობების მიხედვით?

გადახდილია თუ არა სამენარმეო საქმიანობისთვის აღებული სესხის/კრედიტის/სახელმწიფო პროგრამის დაფინანსება ხელშეკრულებით განსაზღვრული პირობების მიხედვით?		სრულად გადავიხადე ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვადის დაცვით	სრულად გადავიხადე, თუმცა ხელშეკრულებით განსაზღვრული ვადები ვერ დავიცავი	არა, გადახდის პროცესში ვარ, მიგვები ხელშეკრულებით განსაზღვრულ ვადებს	არა, გადახდის პროცესში ვარ, თუმცა ხელშეკრულებით განსაზღვრულ ვადებს ვერ ვიცავ	უარი პასუხზე
საბანკო სესხი (% , N)	ყველა მენარმე (N=209)	52.4 (N=112)	4.7 (N=9)	41.9 (N=86)	1 (N=2)	-
	მენარმე ქალები (N=109)	57.1 (N=62)	3.2 (N=4)	38.1 (N=42)	1.6 (N=1)	-
	მენარმე კაცები (N=209)	50.7 (N=50)	4.9 (N=5)	43.7 (N=44)	0.7 (N=1)	-
საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი (N)	ყველა მენარმე (N=4)	2	-	N=2	-	-
	მენარმე ქალები (N=1)	-	-	N=1	-	-
	მენარმე კაცები (N=3)	N=2	-	N=1	-	-
საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით (N)	ყველა მენარმე (N=12)	N=1	N=2	N=9	-	-
	მენარმე ქალები (N=4)	-	-	N=4	-	-
	მენარმე კაცები (N=8)	N=1	N=2	N=5	-	-
მიკროსაფინანსო სესხი (N)	ყველა მენარმე (N=10)	N=7	-	N=2	N=1	-
	მენარმე ქალები (N=4)	N=2	-	N=1	N=1	-
	მენარმე კაცები (N=6)	N=5	-	N=1	-	-
სესხი მევახშისგან (N)	ყველა მენარმე (N=3)	N=7	-	N=2	N=1	-
	მენარმე ქალები (N=1)	-	-	-	N=1	-
	მენარმე კაცები (N=2)	N=1	-	N=1	-	-
სახელმწიფო პროგრამა (N)	ყველა მენარმე (N=10)	N=3	-	N=1	-	N=6
	მენარმე ქალები (N=8)	N=3	-	N=1	-	N=4
	მენარმე კაცები(N=2)	-	-	-	-	N=1

⁹⁴ ცხრილი #3.17: სამენარმეო საქმიანობისთვის აღებული სესხის/კრედიტის/სახელმწიფო პროგრამის გადახდის პრაქტიკა, რესპონდენტთა მცირე რაოდენობის გამო პროცენტების ნაცვლად გამოყენებულია ნატურალური ციფრები/რიცხვები.

ბიზნესის დაწყებისას ფინანსური გადაწყვეტილების მიღებაში დამხმარე პირი ყველაზე ხშირად ოჯახის წევრი/ნათესავია (56.6%), რასაც მოსდევს მეგობარი/ნაცნობი (27.2%). ასევე, არცთუ ისე იშვიათია ისეთი შემთხვევები, როდესაც მენარმეებმა დამოუკიდებლად მიიღეს ყველა გადაწყვეტილება (28%). სქესის ჭრილში საკითხის ანალიზი მსგავს ტენდენციას ავლენს. (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=19.950$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.18).

ცხრილი #3.18: ბიზნესის დაწყებისას ფინანსური გადაწყვეტილების მიღების პროცესში დახმარება

იყო თუ არა ვინმე, ვინც დაგეხმარათ ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებაში ბიზნესის დაწყებისას? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილი	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
ოჯახის წევრი/ნათესავი	56.6	63.6	53.7
მეგობარი/ნაცნობი	27.2	22.7	29
ტრენერი/კონსულტანტი	1.2	0.7	1.4
ფინანსური ორგანიზაციების წარმომადგენელი	2.7	1.1	3.4
ბუღალტერი	3.7	3.5	3.8
სხვა	0.3	0.3	0.3
არა, დამოუკიდებლად მივიღე ყველა გადაწყვეტილება	28	22.2	30.4
მიჭირს პასუხის გაცემა	0.3	0.6	0.2

საცხოვრებლის დონეზე საკითხის ანალიზის მიხედვით, ბიზნესის დაწყებისას ფინანსური გადაწყვეტილების მიღებაში დახმარება ოჯახის წევრისგან/ნათესავისგან მიღებული აქვს როგორც თბილისის (48.3%), ასევე, სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (67.2%) და მუნიციპალიტეტების (58%) მენარმეების ყველაზე დიდ ნაწილს, რასაც მოსდევს მეგობრებისგან/ნაცნობებისგან მიღებული რეკომენდაციები/დახმარება. რაც შეეხება იმ მენარმეთა წილს, რომლებმაც ფინანსური გადაწყვეტილებები დამოუკიდებლად მიიღეს, თბილისში 33.6%-ს უტოლდება, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - 20.1%-ს, მუნიციპალიტეტებში კი- 27.6%-ს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=52.777$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.19).

ცხრილი #3.19: ბიზნესის დაწყებისას ფინანსური გადაწყვეტილების მიღების პროცესში დახმარება (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

იყო თუ არა ვინმე, ვინც დაგეხმარათ ფინანსური გადაწყვეტილებების მიღებაში ბიზნესის დაწყებისას? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
ოჯახის წევრი/ნათესავი	48.3	67.2	58

იყო თუ არა ვინმე, ვინც დაგეხმარათ ფინანსური გადანყვეტილებების მიღებაში ბიზნესის დაწყებისას? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
მეგობარი/ნაცნობი	28.3	24.7	27.8
ტრენერი/კონსულტანტი	2.2	-	0.9
ფინანსური ორგანიზაციების წარმომადგენელი	4	2.6	1.3
ბუღალტერი	5.4	4.4	1.4
სხვა	-	1	-
არა, დამოუკიდებლად მივიღე ყველა გადანყვეტილება	33.6	20.1	27.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	-	0.3	0.7

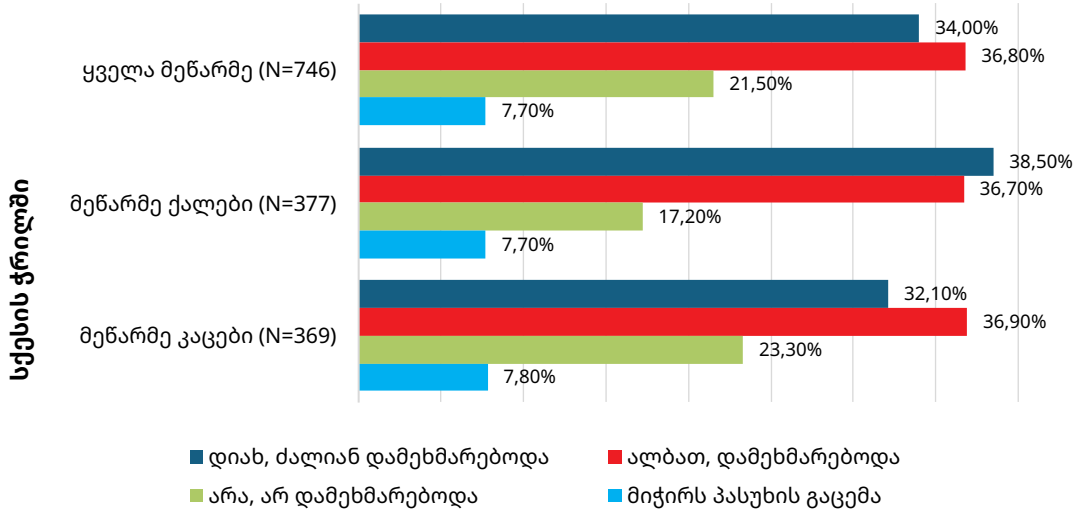
რაოდენობრივი კვლევის შედეგების მიხედვით, ბიზნესის დაწყებისას მენარმე ქალთა დიდი ნაწილი ფინანსურ გადანყვეტილებებს ოჯახის წევრების ან ნაცნობების დახმარებით ან გავლენით იღებს, დამოუკიდებლად გადანყვეტილების მიღების შემთხვევები შედარებით ნაკლებია, განსაკუთრებით რეგიონებში მცხოვრებ მენარმე ქალებს შორის. ეს ტენდენცია თანხვედრაშია სამაგიდე კვლევის შედეგთან, რომლის მიხედვითაც ქალების ეკონომიკური ავტონომია, განსაკუთრებით ფინანსური გადანყვეტილებების მიღების კუთხით, ხშირად იზღუდება ოჯახური სტრუქტურებისა და გენდერული ნორმების გავლენით. სამაგიდე კვლევის მონაცემები, აგრეთვე, ხაზს უსვამს, რომ ქალაქსა და სოფელს შორის განსხვავებები თვალსაჩინოა - სოფლებში ქალები ნაკლებად იღებენ დამოუკიდებელ გადანყვეტილებებს და ხშირად ქმრის ან ოჯახის წევრის თანხმობაზე არიან დამოკიდებული.

აღნიშნული ტენდენცია მიანიშნებს იმაზე, რომ გადანყვეტილების დამოუკიდებლად მიღება მენარმე ქალებში კვლავაც გამომწვევად რჩება და ეს საკითხი მოითხოვს როგორც კულტურულ, ასევე ინსტიტუციურ დონეზე რეაგირებას, განსაკუთრებით რეგიონულ კონტექსტში.

მენარმეთა მესამედის აზრით, ბიზნესის დაწყების ეტაპზე მეტი ფინანსური ცოდნა ძალიან დაეხმარებოდათ სამენარმეო საქმიანობაში, 36.8% კი ფიქრობს, რომ ალბათ დაეხმარებოდა. გამოკითხულთა შორის მეხუთედს მცირედით აჭარბებს ისეთთა წილი, რომლებიც მეტი ფინანსური ცოდნის ქონას დამხმარე ფაქტორად არ აღიქვამენ. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.4).

დიაგრამა #3.4: მეტი ფინანსური წიგნიერების საჭიროება

ფიქრობთ თუ არა, რომ მეტი ფინანსური ცოდნა დაგეხმარებოდათ ბიზნესის დაწყების ეტაპზე?



რაოდენობრივი მონაცემების სტატისტიკური ანალიზი ცხადყოფს, რომ ბიზნესის დაწყებისას მენარმეებს ყველაზე მეტად სჭირდებოდათ ისეთ საკითხებში გათვითცნობიერება, როგორებიცაა: საწყისი ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა (38.6%), სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება (37.8%), ბიზნესის ბიუჯეტის შედგენა (32%). ასევე, მნიშვნელოვან საკითხად იდენტიფიცირდა ბიზნესგეგმის შედგენის (22.2%) და ფინანსური დოკუმენტაციის რეგისტრაციისა და წარმოების (17.2%) შესახებ ცოდნის გაზიარება. სქესის ჯგუფის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. დიაგრამა #3.20).

ცხრილი #3.20: საჭირო ფინანსური ცოდნის სპეციფიკა

რა სახის ფინანსური ცოდნა დაგეხმარებოდათ ბიზნესის დაწყებისას? (%)	ყველა მენარმე (N=541)	სქესის ჯგუფი	
		მენარმე ქალები (N=285)	მენარმე კაცები (N=369)
ბიზნესგეგმის შედგენა	22.2	23.5	21.6
ბიზნესბიუჯეტის შედგენა	32	26.5	34.5
საწყისი ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა	38.6	43.5	36.3
სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება	37.8	41	36.4
ფინანსური დოკუმენტაციის რეგისტრაცია და წარმოება	17.2	14.5	18.4
ბანკთან/მიკროსაფინანსო ორგანიზაციასთან კომუნიკაციის ფორმები და საკუთარი უფლებების ცოდნა	10.3	7.5	11.5
ლიზინგის ან/და სესხის პირობების დეტალური ანალიზი	3.2	0.6	4.4
დაფინანსების წყაროების (გრანტები, პროგრამები და სხვ.) მოძიება და ალტერნატიული შესაძლებლობების შედარებითი ანალიზი	12.6	12.9	12.4

რა სახის ფინანსური ცოდნა დაგეხმარებოდათ ბიზნესის დაწყებისას? (%)	ყველა მენარმე (N=541)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=285)	მენარმე კაცები (N=369)
ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოება	15.5	19.1	13.8
საგადასახადო რეგულაციების ცოდნა	14.6	14.6	14.6
ფინანსური უსაფრთხოების (გადახდები, თაღლითობა და სხვ.) დაცვა	6.3	8	5.5
სხვა	0.5	0.4	0.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	4.4	3.3	4.9

მენარმეთა საცხოვრებლის ჭრილში საკითხის ანალიზი აჩვენებს, რომ როგორც თბილისში, ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა და მუნიციპალიტეტებში მენარმეებს ბიზნესის დაწყების ეტაპზე, ფინანსური ცოდნის კუთხით, მსგავსი საჭიროებები ჰქონდათ. კერძოდ, სამივე სამიზნე კატეგორიაში პოზიციონირებს ისეთი საკითხები, როგორებიცაა: სანყისი ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა, სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება, ბიზნესბიუჯეტის და ბიზნესგეგმის შედგენა. თბილისში, ასევე, საჭირო ფინანსური ცოდნის მნიშვნელოვან ასპექტად იკვეთება ფინანსური დოკუმენტაციის რეგისტრაცია/წარმოება (23.9%), სხვა თვითმმართველ ქალაქებში - ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოება (23.7%) და საგადასახადო რეგულაციების ცოდნა (23.1%), მუნიციპალიტეტებში კი, დაფინანსების წყაროების მოძიება და ალტერნატიული წყაროების შედარებითი ანალიზი (19.4%). (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=52.777$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.21).

ცხრილი #3.21: საჭირო ფინანსური ცოდნის სპეციფიკა (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რა სახის ფინანსური ცოდნა დაგეხმარებოდათ ბიზნესის დაწყებისას? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=195)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=137)	მუნიციპალიტეტები (N=209)
ბიზნესგეგმის შედგენა	23.2	20	22.7
ბიზნესბიუჯეტის შედგენა	43	23.2	25.6
სანყისი ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა	44.6	33.6	35.2
სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება	43.4	30.9	36.3
ფინანსური დოკუმენტაციის რეგისტრაცია და წარმოება	23.9	9.7	14.8
ბანკთან / მიკროსაფინანსო ორგანიზაციასთან კომუნიკაციის ფორმები და საკუთარი უფლებების ცოდნა	15.8	5.6	7.2
ლიზინგის ან/და სესხის პირობების დეტალური ანალიზი	5.5	2.2	1.3

რა სახის ფინანსური ცოდნა დაგეხმარებოდათ ბიზნესის დაწყებისას? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ტერიტორიაში		
	თბილისი (N=195)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=137)	მუნიციპალიტეტები (N=209)
დაფინანსების წყაროების (გრანტები, პროგრამები და სხვ.) მოძიება და ალტერნატიული შესაძლებლობების შედარებითი ანალიზი	7.7	10.9	19.4
ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოება	10.8	23.7	15
საგადასახადო რეგულაციების ცოდნა	10.3	23.1	13.5
ფინანსური უსაფრთხოების (გადახდები, თაღლითობა და სხვ.) დაცვა	5.1	7.1	7.1
სხვა	-	-	1.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.9	4.7	4.7

თვისებრივ კვლევაში ჩართული თითქმის ყველა მენარმე ქალი აღიარებს ფინანსების მართვასთან დაკავშირებული ცოდნის ნაკლებობას, განსაკუთრებით ბიზნესის დაწყების ეტაპზე, როდესაც უკეთესი საბიუჯეტო გაანგარიშება დაეხმარებოდათ ბიზნესის წარმართვაში. მხოლოდ ერთეულებმა განაცხადეს, რომ ბიზნესგეგმა რეალობასთან თანხვედრაში იყო, მათ შორის, ფინანსური მდგრადობის თვალსაზრისით.

„უფრო მეტის ცოდნა, რა თქმა უნდა, უკეთესია. მაგალითად, არ ვიცი, რა დახმარებები არსებობს სოფლის მეურნეობის კუთხით და ვის მივმართო. სხვადასხვა ბიზნესი მაქვს ერთ სივრცეში, სეზონურად ვაკეთებ ყველაფერს. აი, ახლა ხომ მაქვს ტანსაცმელი, გარეთ ყვავილები მაქვს გამოტანილი და ყვავილების სეზონი რომ დამთავრდება, მერე ხილ-ბოსტანზე ვმუშაობ. ვიცი ერთადერთი რამ - საქონელი როგორ მოვიტანო და გავყიდო, მეტი არანაირი თვალსაწიერი არ მაქვს“ (მენარმე ქალი, საბითუმო მაღაზია, მესტია).

„ბიზნესგეგმის შედგენის გამოცდილება მეონდა იმიტომ, რომ ჯერ ერთი, მაქვს განათლება და მაგისტრი ვარ საჯარო მმართველობაში, საერთაშორისო ორგანიზაციებში ვმუშაობ და, შესაბამისად, ამის კომპეტენცია გამაჩნია. რაც მეონდა წარმოდგენილი ბიზნესგეგმაში, ყველაფერი შესრულდა მდგრადობის ჩათვლით. მხოლოდ გრანტის მიღებით არ შემოიფარგლებოდა ჩემი საქმიანობა, ვვითარდებოდი. კონკურსებში ვმონაწილეობ, ახლაც შვედეთის მთავრობის კონკურსში გავიმარჯვე და ვიყავი „market orientation mission“-ზე, რომ მენახა, როგორ მუშაობდა ამ კუთხით შვედეთი. ძალიან მნიშვნელოვანია საერთაშორისო გამოცდილების გაზიარება“ (მენარმე ქალი, ბიოდეგრადირებადი მასალისგან აქსესუარების მწარმოებელი, თბილისი).

როგორც რაოდენობრივი და თვისებრივი კვლევები, ისე სამაგიდე ანალიზი თანხვედრად აჩვენებს, რომ მენარმეებისთვის, განსაკუთრებით ქალებისთვის, ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან დაბრკოლებად რჩება ბიზნესის დაწყებისა და განვითარების გზაზე. საწყისი ხარჯების განსაზღვრა,

მოგება-ზარალის ანალიზი და ბიუჯეტის შედგენა მენარმეთა უმრავლესობის მიერ სახელდება როგორც გადამწყვეტი ცოდნა, რომლის არარსებობა ართულებს სტრატეგიულ დაგეგმვას და ზრდის ფინანსური რისკების ალბათობას.

საერთო ტენდენციაა, რომ მენარმე ქალები, განსაკუთრებით რეგიონებში, ბიზნესს იწყებენ საბაზისო ცოდნის გარეშე და არ აქვთ წვდომა იმ ინსტრუმენტებზე, რომლებიც ბიზნესის მდგრადობისა და გაფართოებისთვის კრიტიკულია. სამაგიდე წყაროები კი ადასტურებს, რომ ფინანსური წიგნიერების დეფიციტი გავლენას ახდენს არა მხოლოდ ინდივიდუალურ უნარებზე, არამედ თავად ქალების შესაძლებლობაზე, მოიპოვონ რესურსები - იქნება ეს სესხი, გრანტი თუ სახელმწიფო მხარდაჭერა.

შედეგად, ფინანსური განათლების ნაკლებობა არა მარტო პრაქტიკულ ბარიერს წარმოადგენს, არამედ სტრუქტურულად ართულებს ქალთა სრულფასოვან ეკონომიკურ ჩართულობას. ეს ტენდენცია წლების მანძილზე თითქმის უცვლელად რჩება და ცხადად მიანიშნებს სისტემური ინტერვენციის საჭიროებაზე.

რაოდენობრივი მონაცემების მიხედვით, სამენარმეო საქმიანობისთვის დამატებითი ფინანსური რესურსების მოძიების გზებს შორის პოზიციონირებს პირადი დანაზოგის გამოყენება (61.2%), რასაც მოსდევს ისეთი წყაროები, როგორიცაა ოჯახის წევრების დახმარება (33.6%) და საბანკო სესხი (28.9%). შედარებით იშვიათად სახელდება ალტერნატიული წყაროები. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავება არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #3.22).

ცხრილი #3.22: ბიზნესისთვის საჭირო დამატებითი ფინანსური რესურსების მოძიების გზები

რა გზებით მოიძიეთ/იძიებთ ბიზნესისთვის საჭირო დამატებითი ფინანსურ რესურსებს? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
პირადი დანაზოგი	61.2	59.3	62
ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება	33.6	36	32.6
მეგობრის/ნაცნობის/ნათესავის სესხი	12.9	9.3	14.4
ბიზნესის ამონაგები	7.4	6.6	7.7
საბანკო სესხი	28.9	26.8	29.8
ლიზინგი	0.4	0.6	0.3
სასაქონლო კრედიტი	0.8	1	0.8
საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი	0.7	0.5	0.8
საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით	1.1	1.1	1.1
მიკროსაფინანსო სესხი	1.3	1.1	1.4
სახელმწიფო პროგრამა	1.4	2	1.1

რა გზებით მოიძიეთ/იძიებთ ბიზნესისთვის საჭირო დამატებით ფინანსურ რესურსებს? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
გრანტი	0.6	1	0.5
სტარტაპის დაფინანსება არასახელმწიფო პროგრამა	0.5	0.4	0.5
მევახშისგან სესხი	0.8	0.6	0.8
მწვანე დაფინანსების კრედიტი	0.1	0.3	-
სხვა	1.1	0.8	1.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	1.4	0.9	1.6
უარი პასუხზე	0.3	0.5	0.2

ბიზნესისთვის დამატებითი ფინანსური რესურსების მოძიების ყველაზე გავრცელებული გზა არის პირადი დანაზოგი როგორც თბილისში (68.1%), ასევე, სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (54.5%) და მუნიციპალიტეტებში (58.6%) ოპერირებადი მენარმეებისთვის. მეორე დომინანტურ წყაროდ სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (40.7%) და მუნიციპალიტეტებში (33.9%) ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება გამოიკვეთა, დედაქალაქში კი, საბანკო სესხი (31.3%). ეს უკანასკნელი, როგორც ბიზნესისთვის დამატებითი ფინანსური რესურსის მობილიზების საშუალება, შედარებით ნაკლებად გამოიყენება სხვა გეოგრაფიულ ერთეულებში (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=52.777$; $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #3.23).

ცხრილი #3.23: ბიზნესისთვის საჭირო დამატებითი ფინანსური რესურსების მოძიების გზები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რა გზებით მოიძიეთ/იძიებთ ბიზნესისთვის საჭირო დამატებით ფინანსურ რესურსებს? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
პირადი დანაზოგი	68.1	54.5	58.6
ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება	28.5	40.7	33.9
მეგობრის/ნაცნობის/ნათესავის სესხი	15.6	11.8	10.8
ბიზნესის ამონაგები	8.3	8.6	5.4
საბანკო სესხი	31.3	28.1	26.9
ლიზინგი	0.5	-	0.5
სასაქონლო კრედიტი	1	0.3	1.1
საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი	1	-	0.9
საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით	1.4	1.1	0.8
მიკროსაფინანსო სესხი	1.4	2.8	-
სახელმწიფო პროგრამა	0.2	1.6	2.5
გრანტი	-	1.3	0.8
სტარტაპის დაფინანსება არასახელმწიფო პროგრამა	-	0.8	0.8

რა გზებით მოიძიეთ/იძიებთ ბიზნესისთვის საჭირო დამატებით ფინანსურ რესურსებს? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
მევახშისგან სესხი	0.7	1.1	0.5
მწვანე დაფინანსების კრედიტი	-	0.3	-
სხვა	1.2	1	1.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	2.9	0.3	0.4
უარი პასუხზე	-	0.3	0.6

4. ბიზნესის დაწყების ბარიერები

მენარმეების მეხუთედს (20.7%) გაუჭირდა საქმიანობის დაწყების ეტაპზე არსებული ბარიერების იდენტიფიცირება. მნიშვნელოვან ბარიერებადაა განსაზღვრული ფინანსური დაბრკოლებები (21.3%), წარუმატებლობის ან რისკის შიში (12.9%), ბიზნესკონტაქტების არქონა (11.4%) და კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა (10.9%). შეიძლება ითქვას, რომ საწყის ეტაპზე, მენარმეებს ჰქონდათ როგორც ფინანსური, ისე ინტერპერსონალური და ემოციური სირთულეები. სქესის ჭრილში საკითხის განხილვისას სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ გამოკვეთილა (იხ. ცხრილი #4.1).

ცხრილი #4.1: აშუამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე არსებული ბარიერები

თქვენი აშუამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე რა ბარიერებს შეხვდით? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
საკრედიტო ისტორიის არქონა	6.6	6.1	6.8
ფინანსური ბარიერები	21.3	23.8	20.2
იურიდიული სირთულეები	5.6	3.2	6.7
საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია	8.7	8.7	8.7
სამომხმარებლო ბაზარზე წვდომის არარსებობა/ შეზღუდული წვდომა	9.2	8.6	9.5
ბიზნეს კონტაქტების არქონა	11.4	11.8	11.3
კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა	10.9	11.6	10.5
არაფინანსური/მატერიალური რესურსების არქონა (მაგ. მინა სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის)	2.9	1.5	3.5
სესხის უზრუნველყოფისთვის საჭირო უძრავი ქონების არქონა	3.1	1.9	3.7
ბიზნესისთვის საჭირო ტექნიკური ცოდნისა და გამოცდილების ნაკლებობა	7.1	4.5	8.2
ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა	6.8	7.3	6.5
წინასწარ განერილი ბიზნესგეგმის არქონა და უფრო მეტად ინტუიციურად მოქმედება	3.4	3.5	3.3

თქვენი ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე რა ბარიერებს შეხვდით? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
სამენარმეო საქმიანობის შესახებ მცდარი რწმენა-წარმოდგენები	3.3	2.9	3.4
ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა	0.2	0.6	-
წარუმატებლობის ან რისკის შიში	12.9	16.6	11.3
ოჯახის მხრიდან წინააღმდეგობა	0.5	-	0.8
სხვა	9.4	9.4	9.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	20.7	18.1	21.8
უარი პასუხზე	2.0	1.9	2.0

როგორც თბილისში (21%), ისე სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (29.3%) და მუნიციპალიტეტებში (15.4%) გამოკითხულთა გამოკვეთილი ნაწილი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე ფინანსურ ბარიერებს შეხვდა. დედაქალაქში თითქმის ყოველ მეხუთე მენარმეს (19.2%) საწყის ეტაპზე წარუმატებლობის ან რისკის შიში ჰქონდა. ამავე პოზიციას იზიარებს მუნიციპალიტეტებში მცხოვრები მენარმეების მეათედიც (10.9%), თუმცა სხვა თვითმმართველი ქალაქების მენარმეებში მაჩვენებელი 6.1%-მდეა შემცირებული. მუნიციპალიტეტებში შედარებით ხშირია (12.7%) კვალიფიციური კადრების ნაკლებობის (შედარება: თბილისი - 9.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 10.6%) და სამომხმარებლო ბაზარზე წვდომის პრობლემაც (12.2%; შედარება: თბილისი - 9.9%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 4.3%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=91846$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #4.2).

ცხრილი #4.2: ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე არსებული ბარიერები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

თქვენი ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე რა ბარიერებს შეხვდით? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
საკრედიტო ისტორიის არქონა	6.7	8.8	4.8
ფინანსური ბარიერები	21.0	29.3	15.4
იურიდიული სირთულეები	8.1	3.4	4.5
საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია	9.8	5.8	9.8
სამომხმარებლო ბაზარზე წვდომის არარსებობა/შეზღუდული წვდომა	9.9	4.3	12.2
ბიზნეს კონტაქტების არქონა	13.4	8.7	11.2
კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა	9.4	10.6	12.7
არაფინანსური/მატერიალური რესურსების არქონა (მაგ. მინა სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის)	3.4	1.8	3.1

თქვენი ამჟამინდელი სამენარმოო საქმიანობის დაწყების ეტაპზე რა ბარიერებს შეხვდით? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
სესხის უზრუნველყოფისთვის საჭირო უძრავი ქონების არქონა	3.0	4.2	2.5
ბიზნესისთვის საჭირო ტექნიკური ცოდნისა და გამოცდილების ნაკლებობა	8.0	5.9	7.1
ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა	8.6	6.4	4.9
წინასწარ გაწერილი ბიზნეს გეგმის არქონა და უფრო მეტად ინტუიციურად მოქმედება	2.7	6.5	1.7
სამენარმოო საქმიანობის შესახებ მცდარი რწმენა-წარმოდგენები	2.1	3.4	4.5
ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა	0.2	0.3	-
წარუმატებლობის ან რისკის შიში	19.2	6.1	10.9
ოჯახის მხრიდან წინააღმდეგობა	0.5	-	1.0
სხვა	6.2	13.8	9.5
მიჭირს პასუხის გაცემა	22.0	16.6	22.4
უარი პასუხზე	1.4	2.5	2.2

უშუალოდ ფინანსური ბარიერების გამოცდილების მქონეთა უმრავლესობა პრობლემურად ასახელებს სესხის მაღალ პროცენტს (60.2%). შემდგომ დომინანტურ პოზიციებს კი სესხის/ლიზინგის მოცემაზე უარის მიღება (12.1%) და გარანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შეუსრულებლობა (10.8%) იკავებს. დანარჩენი ფინანსური ბარიერები ცალკეულად 7%-ს არ აღემატება. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ იკვეთება (იხ. ცხრილი #4.3).

ცხრილი #4.3: ფინანსური რესურსის მისაღებად არსებული ბარიერები

კონკრეტულად რაში გამოიხატებოდა ბარიერები ფინანსური რესურსის მისაღებად? (%)	ყველა მენარმე (N=163)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=89)	მენარმე კაცები (N=74)
უარი მითხრეს სესხის/ლიზინგის მოცემაზე	12.1	11.5	12.4
უარი მითხრეს გრანტის მოცემაზე	7.0	8.0	6.5
გარანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შესრულება ვერ შევძელი	10.8	4.4	14.0
სესხის პროცენტები იყო მაღალი	60.2	64.3	58.2
სესხის/ლიზინგის/გრანტის გაცემის ვადა არ იყო დამაკმაყოფილებელი	5.2	4.7	5.5
ბიზნესის არაფორმალური სახე/გაუფორმებელი ბიზნესი	3.7	0.9	5.1
თანადაფინანსების შეუძლებლობა	6.5	8.6	5.5

კონკრეტულად რაში გამოიხატებოდა ბარიერები ფინანსური რესურსის მისაღებად? (%)	ყველა მენარმე (N=163)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=89)	მენარმე კაცები (N=74)
სხვა	2.5	4.6	1.5
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.4	5.6	6.8
უარი პასუხზე	1.9	-	2.9

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა ($\chi^2=36039$, $p<0.05$): სამივე სამიზნე ჯგუფის მენარმეების შემთხვევაში ფინანსური ბარიერები უმეტესწილად გულისხმობდა სესხის მაღალ პროცენტს, განსაკუთრებით - მუნიციპალიტეტებში: თბილისი - 60.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 57.4%, მუნიციპალიტეტები - 63.8%. ამასთან, თბილისსა (15%) და სხვა თვითმმართველ ქალაქებში (13.8%), მუნიციპალიტეტებთან (5.2%) შედარებით, მენარმეთა უფრო დიდ ნაწილს უარი უთხრეს სესხის/ლიზინგის მიცემაზე. მუნიციპალიტეტებში უფრო აქტუალურია: ა) გრანტის მიცემაზე უარის პრაქტიკა (17.6%) და ბ) გარანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შეუსრულებლობა (15%-მდე) (იხ. ცხრილი #4.4).

ცხრილი #4.4: ფინანსური რესურსის მისაღებად არსებული ბარიერები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

კონკრეტულად რაში გამოიხატებოდა ბარიერები ფინანსური რესურსის მისაღებად? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=58)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=58)	მუნიციპალიტეტები (N=47)
უარი მითხრეს სესხის/ლიზინგის მოცემაზე	15.0	13.8	5.2
უარი მითხრეს გრანტის მოცემაზე	2.4	4.5	17.6
გარანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შესრულება ვერ შევძელი	8.2	10.8	14.8
სესხის პროცენტები იყო მაღალი	60.4	57.4	63.8
სესხის/ლიზინგის/გრანტის გაცემის ვადა არ იყო დამაკმაყოფილებელი	9.2	2.5	3.1
ბიზნესის არაფორმალური სახე/ გაუფორმებელი ბიზნესი	4.8	2.3	3.9
თანადაფინანსების შეუძლებლობა	5.8	8.2	5.2
სხვა	-	6.9	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	10.6	1.2	7.6

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში ჩატარებული ინტერვიუებიც ადასტურებს, რომ სამენარმეო საქმიანობის დაწყების პირველ ეტაპზე მენარმე ქალები აწყდებიან როგორც ფინანსურ, ასევე არაფინანსურ ბარიერებს, რაც ხშირად ერთმანეთთან გადაჯაჭვულია

და ერთობლივად ქმნის დაბრკოლებებს სამენარმეო საქმიანობის წარმატებულ სტარტისთვის. ფინანსური რესურსების ნაკლებობა რესპონდენტთა უმეტესობისთვის ძირითადი პრობლემა აღმოჩნდა, რომელიც გავლენას ახდენს როგორც ბიზნესის წამოწყებაზე, ისე მის ტექნიკურ გამართვასა და ბაზარზე გრძელვადიან პოზიციონირებაზე. განსაკუთრებული მნიშვნელობისაა ქონებრივი დაუცველობა, რაც ქმნის დამოკიდებულებას გამქირავებელზე და იწვევს ხარჯების არაპროგნოზირებად ზრდას.

„ფართიდან დაკავშირებით ვაწყდები ბარიერებს. ჩემი ფართი რომ არ მაქვს, სულ დაჩაგრული ვარ. მოქირავნე რომ დაინახავს, რომ მუშაობა არის, სულ უნდა, რომ ქირის ფასი მოგიმატოს“ (მენარმე ქალი, სილამაზის სალონის მეპატრონე, ქუთაისი).

ბიზნესის დასაწყებად, ფინანსური რესურსის მიღმა, სხვა არაერთი კომპონენტია, რასაც პოტენციური მენარმე უნდა ფლობდეს. გამოკითხვაში მონაწილე მენარმეები, საკუთარი გამოცდილებიდან გამომდინარე, მიუთითებენ, რომ ყველაზე მეტად სჭირდებოდათ ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა (23.9%), საგადასახადო შეღავათების დაშვება (17.8%), უფასო ბიზნესკონსულტაციები (15.5%). შედარებით მაღალია მათი წილიც, ვინც მნიშვნელოვან არაფინანსურ მხარდაჭერად ასახელებს კვალიფიციური კადრების მოძიებაში დახმარებას (14.1%) ან არსებული პროგრამების შესახებ ინფორმაციის მიწოდებას (12.4%). ზემოაღნიშნულ მექანიზმებს შორის კი ყველაზე ეფექტიან საშუალებებად ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა (15.7%) და საგადასახადო შეღავათების დაშვება (11.4%) განისაზღვრა. სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავებები არ ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #4.5).

ცხრილი #4.5: ბიზნესის დაწყების ეტაპზე, ფინანსური რესურსის გარდა, არსებული საჭიროებები და მათი მნიშვნელოვნება

(%)	ბიზნესის დაწყებისას, ფინანსური რესურსების გარდა, ყველაზე მეტად რა გჭირდებოდათ?			რას მიიჩნევს სამენარმეო საქმიანობის დაწყებისთვის ყველაზე ეფექტიან არაფინანსურ დამხმარე მექანიზმად?		
	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
უფასო ბიზნეს ტრენინგები	12.7	15.3	11.7	7.0	8.3	6.5
უფასო ბიზნეს კონსულტაციები	15.5	19.9	13.6	7.1	9.6	5.9
ციფრული უნარების განვითარება	6.5	7.3	6.1	3.2	4.1	2.9
ინფორმაციის მოწოდება არსებული პროგრამების შესახებ	12.4	11.0	13.0	7.4	5.0	8.4
ბიზნესგეგმის შედგენაში დახმარება	9.2	7.6	9.9	3.4	2.8	3.6

(%)	ბიზნესის დაწყებისას, ფინანსური რესურსების გარდა, ყველაზე მეტად რა გჭირდებოდათ?			რას მიიჩნევს სამენარმეო საქმიანობის დაწყებისთვის ყველაზე ეფექტიან არაფინანსურ დამხმარე მექანიზმად?		
	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
ბიზნესბიუჯეტის შედგენაში დახმარება	9.2	6.8	10.2	3.4	3.2	3.4
კვალიფიციური კადრების მოძიებაში დახმარება	14.1	13.7	14.3	9.3	9.2	9.4
მარტივი იურიდიული რეგისტრაცია	5.0	2.1	6.2	1.6	0.5	1.9
ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა	23.9	25.0	23.5	15.7	17.4	15.1
პოტენციურ ბიზნეს პარტნიორებთან კავშირის ხელშეწყობა	7.3	4.8	8.3	3.6	0.9	4.8
იურიდიული დახმარება	2.9	2.9	2.9	0.7	0.5	0.8
ფინანსურ აღრიცხვებში/საგადასახადო საკითხებში დახმარება	10.0	11.3	9.5	4.3	5.0	4.0
საგადასახადო შეღავათების დაშვება	17.8	16.9	18.2	11.4	13.8	10.5
სხვა	3.7	3.2	4.0	3.5	2.8	3.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	16.8	15.4	17.4	16.9	15.1	17.8
უარი პასუხზე	1.6	2.0	1.4	1.6	1.8	1.3

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში გაანალიზებისასაც გამოიკვეთა, რომ ფინანსური რესურსის მიღმა, ბიზნესის დასაწყებად მენარმეებს სხვადასხვა რამ დასჭირდათ: ა) ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა, რაც ყველაზე მაღალ მაჩვენებელს თბილისში აღწევს (თბილისი - 29%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 14.6%, მუნიციპალიტეტები - 25.3%); ბ) სხვა თვითმმართველ ქალაქებში მცხოვრები მენარმეები (21.9%) უფრო მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ საგადასახადო შეღავათების დაშვებას, ხოლო გ) დედაქალაქში გამოკითხულებს (23.8%), ბიზნესის დაწყებისას, სხვებზე მეტად დასჭირდათ უფასო ბიზნესკონსულტაციები (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=115236$, $p<0.05$). დასახელებულ ასპექტებს შორის თბილისისა (20.5%) და მუნიციპალიტეტების (17%) მცხოვრებლებისთვის სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად ყველაზე მეტად მნიშვნელოვანია ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა, ხოლო სხვა თვითმმართველ ქალაქებში გამოკითხულები უფრო მეტად პრიორიტეტულად საგადასახადო შეღავათებს მიიჩნევენ (13.6%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=80383$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #4.6).

ცხრილი #4.6: ბიზნესის დაწყების ეტაპზე საჭირო არაფინანსური მხარდაჭერის ტიპები მათი მნიშვნელოვნება (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

(%)	ბიზნესის დაწყებისას, ფინანსური რესურსების გარდა, ყველაზე მეტად რა გჭირდებოდათ?			რას მიიჩნევთ სამეწარმეო საქმიანობის დასაწყებად ყველაზე ეფექტიან არაფინანსურ დამხმარე მექანიზმად?		
	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში					
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
უფასო ბიზნეს ტრენინგები	14.3	11.9	11.6	4.5	9.6	7.7
უფასო ბიზნეს კონსულტაციები	23.8	6.7	12.9	10.6	3.5	5.8
ციფრული უნარების განვითარება	7.8	5.8	5.5	3.1	4.0	2.7
ინფორმაციის მოწოდება არსებული პროგრამების შესახებ	10.5	12.1	14.7	4.5	8.6	10.0
ბიზნესგეგმის შედგენაში დახმარება	14.4	4.0	7.2	4.1	2.0	3.5
ბიზნესბიუჯეტის შედგენაში დახმარება	15.8	5.9	4.2	6.5	3.0	0.4
კვალიფიციური კადრების მოძიებაში დახმარება	12.5	14.5	15.5	7.5	10.1	10.8
მარტივი იურიდიული რეგისტრაცია	6.2	5.1	3.5	2.1	1.0	1.5
ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა	29.0	14.6	25.3	20.5	7.1	17.0
პოტენციურ ბიზნეს პარტნიორებთან კავშირის ხელშეწყობა	4.2	10.8	8.1	2.1	4.0	5.0
იურიდიული დახმარება	3.0	2.6	3.0	0.3	1.5	0.4
ფინანსურ აღრიცხვებში/ საგადასახადო საკითხებში დახმარება	7.8	12.5	10.5	1.7	7.1	5.0
საგადასახადო შეღავათების დაშვება	14.5	21.9	18.4	8.9	13.6	12.4
სხვა	3.1	5.9	2.9	2.4	6.1	2.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	19.6	16.7	13.7	19.9	16.7	13.5
უარი პასუხზე	1.2	2.0	1.6	1.4	2.0	1.5

სიღრმისეული ინტერვიუებიც გამოკვეთს, რომ არანაკლებ მნიშვნელოვან გამოწვევად რჩება არაფინანსური ბარიერები - უპირატესად ცოდნის დეფიციტი, ინფორმაციის ნაკლებობა და ტრენინგების სიმცირე. რეგიონებში, განსაკუთრებით სოფლად მცხოვრებ მენარმე ქალებს ნაკლები ხელმისაწვდომობა აქვთ საინფორმაციო და საგანმანათლებლო სივრცეებზე. ეს უთანასწორობა აისახება როგორც საგრანტო პროგრამების შესახებ ინფორმირებულობის დონეზე, ასევე, ტრენინგებისა და საკონსულტაციო სერვისების მიღების შესაძლებლობაზე, რაც კიდევ უფრო ამცირებს ბიზნესის გაფართოების შესაძლებლობებს. რესპონდენტთა პასუხები ნათლად აჩვენებს, რომ მენარმეებს აკლიათ პრაქტიკული ცოდნა საბიუჯეტო დაგეგმვის, ფინანსური რისკების მართვისა და სტრატეგიული ზრდის მიმართულებით. შესაბამისად, ტრენინგები მათთვის მხოლოდ ცოდნის შეძენის საშუალება კი არ არის, არამედ აუცილებელი ინსტრუმენტია გაურკვევლობის/ბუნდოვანების დაძლევისა და უნარების განსავითარებლად.

„ძალიან კარგი იქნებოდა თუნდაც ტრენინგები - უფასო ან თუნდაც ფასიანი, რომ გზის გაკვლევაში დაამხმაროს. საკმარისი არ არის არსებული ცოდნა ჩემთვის, რომ გავაფართოვო ბიზნესი, ამიტომ ნამდვილად მივიღებდი ასეთ ტრენინგებში მონაწილეობას. ბიზნესგეგმის შედგენის მხრივ დახმარებას ვისურვებდი ყველაზე მეტად. მენარმე ქალები ბევრია ახალციხეში, მაგრამ არანაირი შეხვედრა არ დაორგანიზებულა ჩვენთვის“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, სამცხე-ჯავახეთი).

მენარმე ქალების ინდივიდუალური გამოცდილება ცხადყოფს, რომ მათი მხარდაჭერა მხოლოდ ფინანსური რესურსებით არ უნდა შემოიფარგლებოდეს, საჭიროა ინტეგრირებული მიდგომა, რომელიც მოიცავს ცოდნის გაძლიერებას, საინფორმაციო ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფას და მიზნობრივ ტრენინგებს. ზოგიერთმა რესპონდენტმა ჩამოთვალა კონკრეტული პროგრამების საჭიროება: პრაქტიკული კურსები, სარეკლამო და სოციალური მედიის მენეჯმენტის ტრენინგები, ვებგვერდის შექმნა, სხვადასხვა დანადგარების გამოყენების ინსტრუქცია და სხვ. ეს მიანიშნებს მენარმე ქალებში განვითარების ძლიერი მოტივაციის არსებობაზე, რესურსებზე შეზღუდული წვდომის პრობლემის მიუხედავად.

სამაგიდე კვლევაც გამოკვეთს, რომ სესხზე უარის მიღების მიზეზებში მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს არაკვალიფიციურად შედგენილი ბიზნესგეგმა ან პროექტი, რაც მიუთითებს, რომ მენარმე ქალებისთვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შესაბამისი კვალიფიკაციის ამაღლება და მართვის უნარების გაძლიერება.⁹⁵

5. სამენარმეო საქმიანობის მხარდამჭერი აქტორები

რესპონდენტთა აბსოლუტური უმრავლესობა (98.4%) არცერთი ბიზნესასოციაციის/ქსელის წევრი არ არის. სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო მონაცემები არ ფიქსირდება (მენარმე ქალები - 99.1%, მენარმე კაცები - 98.1%). დასახელებულ პასუხთა შორის იკვეთება საქართველოს ფერმერთა ასოციაციის (N=2), საქართველოს სავაჭრო სამრეწველო პალატის (N=2) წევრობის გამოცდილება. ყველა სხვა ქსელისა თუ გაერთიანების შემთხვევა მხოლოდ ერთეულად ფიქსირდება (იხ. ცხრილი #5.1).

⁹⁵ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET-PI, 2024).

ცხრილი #5.1: ბიზნეს ასოციაციები/ქსელები/გაერთიანებები

კონკრეტულად რომელი ბიზნეს ასოციაციის/ქსელის/გაერთიანების წევრი ხართ? (N=10)	N
ნუშისა და კაკლის მწარმოებელთა ასოციაცია	1
სავაჭრო სამრეწველო პალატა	2
საქართველოს ქორეოგრაფთა კავშირი	1
სოციალურ სანარმოთა ალიანსი	1
ტურიზმის ასოციაცია	1
ფარმაცევტთა ასოციაცია	1
ფერმერთა ასოციაცია	2
არ მახსოვს	1

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში ჩატარებული სიღრმისეული ინტერვიუები გამოკვეთს, რომ მენარმე ქალები განსხვავებული ინტენსივობით არიან ჩართულნი პროფესიულ გაერთიანებებში/ასოციაციებში ან არაფორმალურ ქსელებში, რაც დამოკიდებულია როგორც სექტორულ სპეციფიკაზე, ასევე ფინანსურ და ინსტიტუციურ ხელმისაწვდომობაზე. ზოგიერთ შემთხვევაში ასოციაციებში განევრიანება პრაქტიკული საჭიროებიდან გამომდინარე მიღებული გადაწყვეტილებაა. კერძოდ, ასოციაცია უზრუნველყოფს კონკრეტულ შეღავათებს მენარმეებისთვის (მაგ. ინვენტარის შეძენის სუბსიდირება, ლაბორატორიული ტესტირების ხელშეწყობა და ა.შ.). მეორე მხრივ, ფორმალურ გაერთიანებებში განევრიანებისადმი ხშირად სკეპტიკური დამოკიდებულება არსებობს, ხარჯთეფექტურობის გამონვევების გათვალისწინებით ამასთან, მენარმეებისთვის ნაკლებად მიმზიდველია სარეკლამო მიზნებზე ორიენტირებული გაერთიანებები. რესპონდენტები ძირითადად აღნიშნავენ, რომ არცერთი სახის ქსელში არ არიან ჩართულნი. ეს რეალობა ხშირად უკავშირდება რეგიონებში არსებულ პირობებს, კერძოდ, იმ გარემოში, სადაც პროფესიული ურთიერთქმედების შესაძლებლობები ნაკლებადაა განვითარებული, ქალები იძულებულნი არიან იზოლირებულად იმოქმედონ, რაც კიდევ უფრო ამცირებს მათ წვდომას გამოცდილებაზე, ცოდნასა და საჭირო რესურსზე.

„კახეთის მეფუტკრეთა ასოციაციის წევრი ვარ. შეღავათები აქვთ ინვენტარის შესყიდვაზე, თაფლის ლაბორატორიულ შემოწმებაზე. ფერმერ ქალთა ასოციაციაში ვარ კიდევ. ინფორმაციების, სიახლეების გაცვლას, გამოცდილების გაზიარებას ემსახურება, რომელი წამლით შეიძლება დამუშავება ან სად უფრო კარგი ხარისხის ინვენტარი შეიძლება შეიძინო [...] თავადაც გამიზიარებია გამოცდილება სხვა მენარმეებისთვის და ინვენტარიც გვითხოვებია ერთმანეთისთვის“ (მენარმე ქალი, აგროსფერო, კახეთი).

„სხვადასხვა ქსელებში ჩართვა ხშირად სარეკლამო მიზნით ხდება და ძალიან დიდ ფინანსებთან არის დაკავშირებული ეს შეკრებები. მე არ დავდივარ პირადად. ჯერ საკითხავია, რამდენად იმუშავებს ეს რეკლამა. ჟურნალებიც გამოდის და 1000 ლარი მაინც დასჭირდება, რომ დაიბეჭდოს შენზე და წინა გვერდებზე მოსახვედრად კიდევ უფრო მეტი თანხაა საჭირო“ (მენარმე ქალი, სილამაზის სალონი, ქუთაისი).

რაც შეეხება მენარმეების მხარდამჭერ კონკრეტულ პროგრამებს, გამოკითხვის ფარგლებში გამოიკვეთა, რომ რესპონდენტთა უმრავლესობას (საშუალოდ 53%) არც სმენია და არც მონაწილეობა არ მიუღია არცერთ მათგანში. ერთადერთი პროგრამა, რომლის შემთხვევაშიც პოზიტიური გამოცდილება ჭარბობს, არის სსიპ „ანარმე საქართველოში“ - მენარმეთა 74.9%-ს სმენია პროგრამის შესახებ, ხოლო ყოველ მეათეს (10.2%) მონაწილეობაც მიუღია.

სქესის ჭრილში საკითხის განხილვისას, ზოგიერთი მხარდამჭერი პროგრამის შეფასების მხრივ, სამიზნე ჯგუფებს შორის სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები იკვეთება. უფრო კონკრეტულად, მენარმე ქალებს, მენარმე კაცებთან შედარებით, სამენარმეო საქმიანობის მხარდამჭერი პროგრამების შესახებ უფრო მეტად ინფორმირებულნი (მენარმე ქალები - საშუალოდ 39%, მენარმე კაცები - საშუალოდ 27%) და ჩართულნი (მენარმე ქალები - საშუალოდ 9%, მენარმე კაცები - საშუალოდ 7%) არიან (იხ. ცხრილი #5.2).

ცხრილი #5.2: მენარმეების მხარდამჭერი პროგრამების შესახებ ინფორმირებულობა და მონაწილეობის გამოცდილება

გთხოვთ, მიუთითოთ, გსმენიათ თუ არა და მონაწილეობა მიგიღიათ თუ არა მენარმეების მხარდამჭერ პროგრამებში? (%)	ყველა მენარმე (N=746)					სქესის ჭრილში									
						მენარმე ქალები (N=377)					მენარმე კაცები (N=369)				
	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
„ანარმე საქართველოში“	74.9	10.2	11.3	0.2	3.3	79.7	9.0	7.2	-	4.1	72.6	10.8	13.1	0.4	3.0
YES-Georgia (ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მიერ დაფინანსებული პროგრამა)	42.0	7.6	45.9	0.4	4.1	48.0	9.0	38.0	-	5.0	39.6	6.9	49.3	0.6	3.6
მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა (საქართველოს ბანკისა და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) ერთობლივი ინიციატივა)	37.3	7.8	50.0	0.2	4.7	45.2	9.0	39.8	-	5.9	33.9	7.2	54.3	0.4	4.2
GENIE პროექტი (მსოფლიო ბანკის მიერ მხარდამჭერი ინიციატივა)	28.1	7.8	59.3	0.2	4.6	33.3	8.6	51.8	-	6.3	25.9	7.4	62.5	0.4	3.8

გთხოვთ, მიუთითოთ, გსმენიათ თუ არა და მონაწილეობა მიგიღიათ თუ არა მენარმეების მხარდაჭერ პროგრამებში? (%)	ყველა მენარმე (N=746)					სქესის ჭრილში									
						მენარმე ქალები (N=377)					მენარმე კაცები (N=369)				
	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
ქალთა ფონდი საქართველოში	34.6	7.7	52.4	0.3	5.0	45.5	9.0	38.7	0.5	6.3	30.0	7.2	57.8	0.4	4.6
სოფლის მეურნეობის განვითარების პროგრამები (ENPARD)	41.6	7.1	46.6	0.2	4.4	44.8	8.1	41.2	-	5.9	40.3	6.7	48.9	0.4	3.8
„ქალების მენტორობა ტექ პროგრამებში“ (ბიზნესისა და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტის (BTU) ინიციატივა)	24.2	7.4	63.6	0.2	4.6	31.2	8.6	53.8	-	6.3	21.1	7.0	67.6	0.4	3.8
EU4Youth/EU4Business (ევროკავშირის მხარდაჭერა მენარმე ქალებს)	28.7	7.9	58.2	0.3	4.9	34.4	8.6	50.7	0.5	5.9	26.3	7.4	61.3	0.4	4.6
„სტარტაპ საქართველო“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო)	41.8	7.7	45.4	0.2	4.9	43.9	7.2	42.1	-	6.8	41.0	7.8	46.7	0.4	4.2
ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების პროგრამა (UN Women)	27.2	7.6	59.7	0.2	5.2	34.4	8.6	50.7	-	6.3	24.1	7.2	63.5	0.4	4.8
ქალთა ეკონომიკური გაძლიერება (GIZ)	26.5	7.3	61.1	0.4	4.8	34.8	7.2	51.1	0.5	6.3	23.0	7.2	65.2	0.4	4.2
ქალთა ბიზნეს ჯგუფების მხარდაჭერა და გრანტები (CARE Caucasus)	22.9	7.3	64.2	0.2	5.3	30.3	8.6	54.3	-	6.8	19.8	6.7	68.4	0.4	4.8
ფონდი TASO	20.4	7.9	65.2	0.7	5.9	25.0	8.6	58.2	0.9	7.3	18.5	7.4	68.2	0.6	5.3

სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში მონაცემთა გაანალიზებისას ზოგადი ტენდენცია შენარჩუნებულია - სამივე სამიზნე ჯგუფის შემთხვევაში მენარმეთა ძირითადი ნაწილი თითოეული პროგრამის შესახებ არაინფორმირებულობით გამოირჩევა: თბილისი - საშუალოდ 62%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - საშუალოდ 44%, მუნიციპალიტეტები - საშუალოდ 49%. როგორც ჩანს, თბილისში ყველაზე მცირეა მათი

წილი, ვისაც სმენია ან მონაწილეობა მიუღია ამა თუ იმ პროგრამაში. ხაზგასასმელია, რომ ცალკეულ მხარდამჭერ პროგრამაში ჩართულობით ყველაზე მეტად სხვა თვითმმართველ ქალაქებში მცხოვრებნი გამოირჩევიან: თბილისი - საშუალოდ 5%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - საშუალოდ 11%, მუნიციპალიტეტები - საშუალოდ 9%. დეტალური მონაცემები წარმოდგენილია ცხრილში #5.3.

ცხრილი #5.3: მენარმეების მხარდამჭერი პროგრამების შესახებ ინფორმირებულობა და მონაწილეობის გამოცდილება (საცხოვრებლის ტიპის ჯრილში)

გთხოვთ, მიუთითოთ, ვსმენიათ თუ არა და მონაწილეობა მიგიღიათ თუ არა მენარმეების მხარდამჭერ პროგრამებში? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჯრილში														
	თბილისი (N=271)					სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)					მუნიციპალიტეტები (N=280)				
	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
„ანარმე საქართველოში“ ($\chi^2=77517$, $p<0.05$)	75.3	5.2	19.6	-	-	74.1	8.6	8.6	1.0	7.6	75.2	17.1	3.9	-	3.9
YES-Georgia (ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მიერ დაფინანსებული პროგრამა) ($\chi^2=56422$, $p<0.05$)	37.1	4.8	58.1	-	-	44.4	9.7	35.2	1.5	9.2	45.8	8.8	40.4	-	5.0
მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა (საქართველოს ბანკისა და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) ერთობლივი ინიციატივა) ($\chi^2=14328$, $p<0.05$)	35.4	3.8	60.8	-	-	37.2	11.7	39.3	1.0	10.7	39.8	8.9	45.9	-	5.4
GENIE პროექტი (მსოფლიო ბანკის მიერ მხარდაჭერილი ინიციატივა) ($\chi^2=51553$, $p<0.05$)	25.8	5.5	68.7	-	-	27.9	11.2	48.7	1.0	11.2	30.9	7.7	56.4	-	5.0
ქალთა ფონდი საქართველოში ($\chi^2=52576$, $p<0.05$)	33.0	5.5	61.5	-	-	31.1	10.7	45.4	1.0	11.7	39.1	8.1	47.3	-	5.4

გთხოვთ, მიუთითოთ, გსმენიათ თუ არა და მონაწილეობა მიგილიათ თუ არა მეწარმეების მხარდამჭერ პროგრამებში? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში														
	თბილისი (N=271)					სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)					მუნიციპალიტეტები (N=280)				
	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა		დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა		დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	
				უარი პასუხზე	უარი პასუხზე				უარი პასუხზე	უარი პასუხზე					
სოფლის მეურნეობის განვითარების პროგრამები (ENPARD) ($\chi^2=60288$, $p<0.05$)	38.0	3.8	58.2	-	-	36.7	10.7	41.8	1.0	9.7	49.4	8.1	37.1	-	5.4
„ქალების მენტორობა ტექ პროგრამებში“ (ბიზნესისა და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტის (BTU) ინიციატივა) ($\chi^2=44990$, $p<0.05$)	24.1	5.2	70.8	-	-	25.0	11.2	52.6	1.0	10.2	23.3	7.4	64.0	-	5.4
EU4Youth/EU4Business (ევროკავშირის მხარდაჭერა მეწარმე ქალებს) ($\chi^2=47371$, $p<0.05$)	25.4	5.8	68.4	-	0.3	27.0	10.7	50.5	1.0	10.7	33.6	8.1	52.9	-	5.4
„სტარტაპ საქართველო“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო) ($\chi^2=42092$, $p<0.05$)	47.1	6.5	46.4	-	-	33.5	9.1	45.2	1.0	11.2	42.1	7.7	44.4	-	5.8
ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების პროგრამა (UN Women) ($\chi^2=53993$, $p<0.05$)	26.5	5.5	68.0	-	-	24.7	11.1	50.5	1.0	12.6	29.7	7.7	57.1	-	5.4
ქალთა ეკონომიკური გაძლიერება (GIZ) ($\chi^2=54192$, $p<0.05$)	22.7	4.8	72.5	-	-	27.0	11.7	49.5	1.0	10.7	30.5	6.6	56.8	0.4	5.8
ქალთა ბიზნეს ჯგუფების მხარდაჭერა და გრანტები (CARE Caucasus) ($\chi^2=55885$, $p<0.05$)	22.0	4.8	73.2	-	-	21.3	11.2	53.8	1.0	12.7	25.5	7.3	61.4	-	5.8
ფონდი TASO ($\chi^2=53240$, $p<0.05$)	18.9	5.2	74.6	0.7	0.7	18.4	12.8	54.1	1.0	13.8	23.6	7.3	62.9	0.4	5.8

თვისებრივი კვლევის ინტერვიუების რესპონდენტთა ინფორმირებულობის დონე საგრძნობლად განსხვავდება ქალთა მხარდამჭერი პროგრამების (მაგ.: სსიპ „აწარმოე

საქართველოში“, „სტარტაპ საქართველო“, „Yes-Georgia“, GENIE, TASO და სხვ.) შესახებ. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ინიციატივების მიმართ მაღალი ინტერესი და პოზიტიური დამოკიდებულება არსებობს, პროგრამებში ჩართულობა შეზღუდულია რიგი ბარიერის გამო. ქალების ნაწილი არ ფლობს ინფორმაციას პროგრამების არსის, პირობებისა და შესაბამისი უწყებების შესახებ, რაც მათ უზღუდავს განაცხადის გაკეთების შესაძლებლობას.

მხარდამჭერი აქტორები და პროგრამები დეტალურადაა განხილული სამაგიდე კვლევის ფარგლებშიც. გაანალიზებულია სახელმწიფო, ადგილობრივი და საერთაშორისო აქტორები (სსიპ „ანარმოესაქართველოში“, სოფლის განვითარების სააგენტო, UN Women, SDC, GITA, USAID, EBRD, FMO, EIB, IFC და ა.შ.), რომელთა პროგრამებიც მენარმე ქალების მხარდაჭერაზეა ორიენტირებული. პროგრამები ეხება როგორც ფინანსურ, ისე არაფინანსურ მხარდაჭერას. მიუხედავად იმისა, რომ გამოკითხვის ფარგლებში დომინანტურ პოზიციას ამა თუ იმ პროგრამის შესახებ არაინფორმირებულობა წარმოადგენს, სამაგიდე კვლევის ფარგლებში განხილული დოკუმენტები მოწმობს, რომ ზემოაღნიშნული და სხვა მხარდამჭერი პროგრამები აქტიურად ემსახურება ბენეფიციარებს - უზრუნველყოფს ბიზნესის მენეჯმენტის ტრენინგებით, იურიდიული და საალრიცხვო მომსახურებაზე წვდომით, მენტორობით, ქსელური კავშირების დამყარებით, ინვესტორებთან დაკავშირებით, საკონსულტაციო მომსახურებით, გრანტებით, სტარტაპებით და ა.შ., რაც სამენარმეო საქმიანობის როგორც საწყის, ისე შემდგომ ეტაპებზე აუცილებელი მხარდამჭერი მექანიზმებია.

მხარდამჭერ აქტორებზე საუბრისას გამოიკვეთა, რომ გამოკითხვაში მონაწილე მენარმეთა უმრავლესობას (61.3%) ბიზნესსაქმიანობის განხორციელებაში ოჯახის წევრები დაეხმარნენ. 30%-მდეა მათი წილი, ვისთვისაც მხარდამჭერ აქტორებად მეგობრები/ ნაცნობები განიხილებიან. ხაზგასასმელია, რომ მენარმეთა დაახლოებით მეოთხედმა (22.5%) ბიზნესსაქმიანობა დამოუკიდებლად განახორციელა, ყოველგვარი მხარდაჭერის გარეშე. დასახელებულ აქტორთა შორის დომინანტურ პოზიციას ოჯახის წევრები და ნათესავები იკავებენ - 70.8%-ის შეფასებით, სწორედ აღნიშნული ჯგუფის მხარდაჭერა იყო ყველაზე მნიშვნელოვანი.

სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზება გამოკვეთს, რომ დომინანტური მხარდამჭერი აქტორები სამიზნე ჯგუფებს შორის იდენტურია - როგორც მენარმე ქალების (67.2%), ისე მენარმე კაცების (58.8%) უმრავლესობას ბიზნესსაქმიანობის განხორციელებაში ოჯახის წევრები/ნათესავები დაეხმარნენ (თუმცა მენარმე ქალებში ეს ფაქტორი უფრო გამოკვეთილია). მნიშვნელოვანი კონტრიბუცია გასწიეს, ასევე, მეგობრებმა/ნათესავებმა (ეს ფაქტორი კაცებისთვის უფრო მნიშვნელოვანია): მენარმე ქალები - 26%, მენარმე კაცები - 31%. ხაზგასასმელია, რომ მენარმე კაცებში უფრო ხშირია ბიზნესის საქმიანობის დამოუკიდებლად განხორციელების გამოცდილება - დაახლოებით ყოველი მეოთხე (24.5%) მიუთითებს, რომ არავინ/არაფერი დახმარებია. ამ პოზიციას კი ქალების შედარებით ნაკლები წილი, 17.7%, იზიარებს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=34406$, $p<0.05$). სქესის ჭრილში იმის განხილვა, თუ რომელი აქტორი იყო ყველაზე მნიშვნელოვანი, სტატისტიკურად სანდო განსხვავებებს არ გამოკვეთს (იხ. ცხრილი #5.4).

ცხრილი #5.4: ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების მხრივ არსებული მხარდამჭერი აქტორები და მათი მნიშვნელოვნება

(%)	ვინ/რა დაგეხმარათ ბიზნეს საქმიანობის განხორციელებაში?			თქვენი გამოცდილებით, რომელი მათგანი იყო ყველაზე მნიშვნელოვანი?		
	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=585)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)		მენარმე ქალები (N=308)	მენარმე კაცები (N=275)
ოჯახის წევრები/ ნათესავები (მატერიალურად ან მორალურად)	61.3	67.2	58.8	70.8	77.7	68.2
მეგობრები/ნაცნობები	29.5	26.0	31.0	19.2	13.4	22.1
ფიზიკური კონსულტაცია/ კონსულტაციები	4.2	3.0	4.7	2.8	2.2	3.1
ონლაინ კონსულტაცია/ კონსულტაციები	2.1	1.5	2.3	0.9	-	1.3
ფიზიკური ტრენინგ(ებ)ი	1.7	1.9	1.5	0.6	1.1	0.3
ონლაინ ტრენინგ(ებ)ი	1.2	0.8	1.4	0.3	-	0.3
ბიზნეს-პარტნიორები	2.1	1.3	2.4	2.0	1.1	2.6
არასამთავრობო ორგანიზაცია	0.4	1.3	-	0.1	-	-
ადგილობრივი ხელისუფლება	0.5	0.5	0.5	0.1	-	-
სახელმწიფო პროგრამა	0.9	1.7	0.5	0.5	0.6	0.3
დონორი პროგრამა/გრანტი	1.7	1.9	1.6	1.6	1.7	1.5
სხვა მენარმე ქალ(ებ)ი	0.5	1.8	-	0.4	1.1	-
ონლაინ რესურსები, მათ შორის ვიდეომასალები	1.1	1.6	0.8	0.3	-	0.3
არავინ/არაფერი, ყველაფერი დამოუკიდებლად გავაკეთე	22.5	17.7	24.5			
მიჭირს პასუხის გაცემა	1.3	1.7	1.1	0.6	1.1	0.3

■ სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში გაანალიზებისას ზოგადი ტენდენციები შენარჩუნებულია. სამივე სამიზნე ჯგუფში დომინანტურ დამხმარე აქტორებად ოჯახის წევრები და ნათესავები სახელდება. თუმცა, ეს ფაქტორი თბილისის გარეთ უფრო მნიშვნელოვანია: თბილისი - 54.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 70.5%, მუნიციპალიტეტები - 61.8%. სერიოზულ დამხმარე სუბიექტებადაა მიჩნეული მეორეული სოციალური ჯგუფის წევრებიც - მეგობრები და ნაცნობები (განსაკუთრებით, თბილისში): თბილისი - 34.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 27.4%, მუნიციპალიტეტები - 25.6%. ამას გარდა,

დედაქალაქში, სხვა სამიზნე ჯგუფებთან შედარებით, უფრო მაღალია იმ მენარმეთა წილი, ვინც ყოველგვარი დახმარების გარეშე განახორციელა ბიზნესსაქმიანობა: თბილისი - 25.9%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 16.5%, მუნიციპალიტეტები - 23.2% (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=69306$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #5.5).

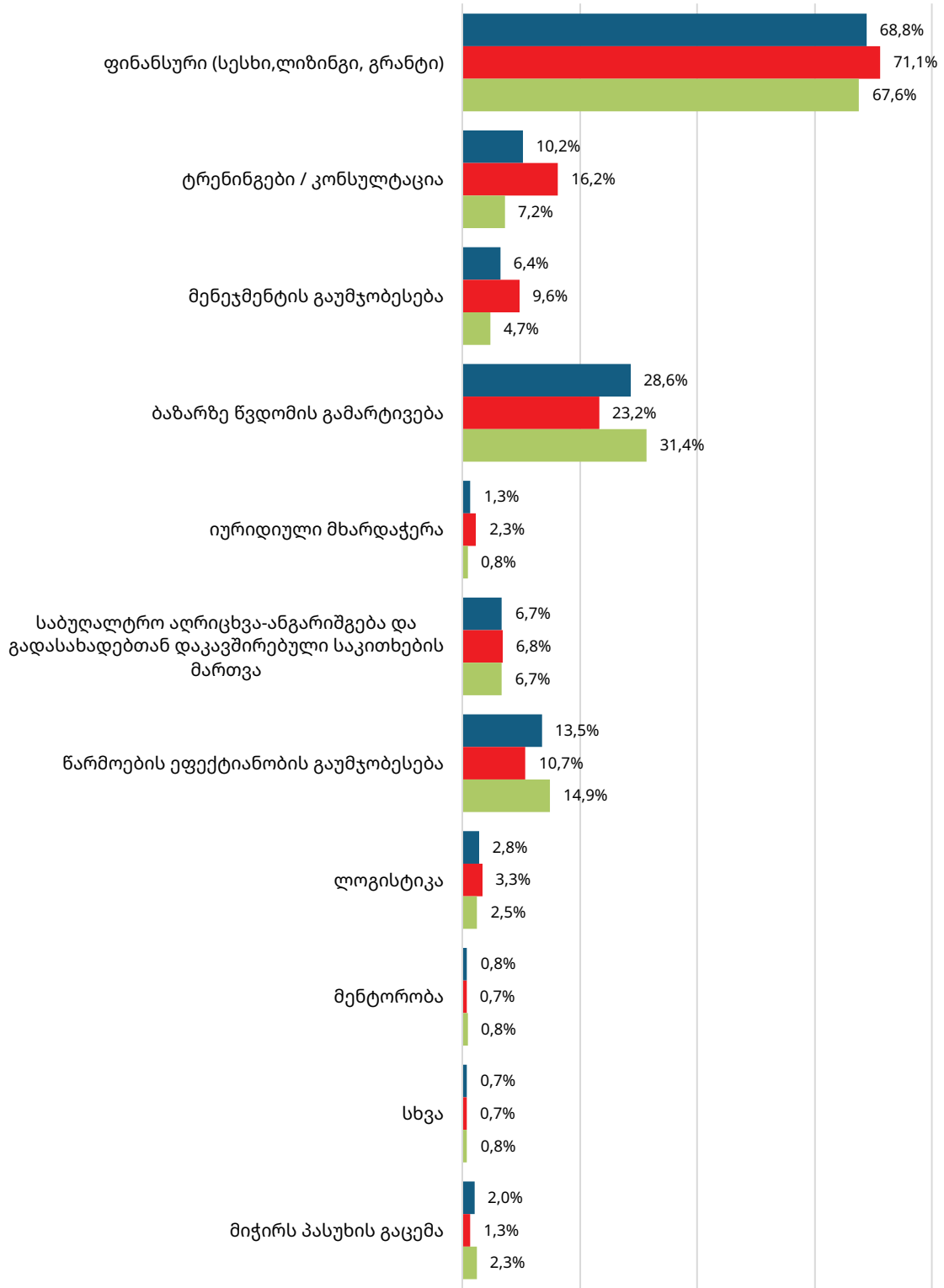
ცხრილი #5.5: ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების მხრივ მხარდაჭერი აქტორები და მათი მნიშვნელოვნება (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

ვინ/რა დაგეხმარათ ბიზნეს საქმიანობის განხორციელებაში? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
ოჯახის წევრები/ ნათესავები (მატერიალურად ან მორალურად)	54.6	70.5	61.8
მეგობრები/ნაცნობები	34.4	27.4	25.6
ფიზიკური კონსულტაცია/ კონსულტაციები	4.7	2.5	5.0
ონლაინ კონსულტაცია/კონსულტაციები	3.4	0.8	1.5
ფიზიკური ტრენინგ(ებ)ი	0.9	3.0	1.5
ონლაინ ტრენინგ(ებ)ი	2.2	1.0	0.2
ბიზნეს-პარტნიორები	1.5	2.5	2.4
არასამთავრობო ორგანიზაცია	0.2	0.6	0.4
ადგილობრივი ხელისუფლება	0.2	0.7	0.6
სახელმწიფო პროგრამა	0.2	1.3	1.4
დონორი პროგრამა/გრანტი	-	2.0	3.4
სხვა მენარმე ქალ(ებ)ი	0.8	-	0.6
ონლაინ რესურსები, მათ შორის, ვიდეომასალები	1.9	0.3	0.6
არავინ/არაფერი, ყველაფერი დამოუკიდებლად გავაკეთე	25.9	16.5	23.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.1	0.3	-

რესპონდენტთა უმრავლესობა (63.7%; მენარმე ქალები - 58.4%, მენარმე კაცები - 66.1%, $p>0.05$) ამჟამად დამატებით მხარდაჭერას არ საჭიროებს. მესამედზე მეტს კი (36.1%) სხვადასხვა ტიპის დახმარება სჭირდება, მათ შორის, ყველაზე მეტად ფინანსების (68.8%) და ბაზარზე წვდომის გამარტივების (28.6%) მხრივ. ანგარიშგასანევია ისეთ დამხმარე აქტივობებზე მოთხოვნა, როგორებიცაა ტრენინგების/კონსულტაციების გავლა (10.2%) ან წარმოების ეფექტიანობის გაუმჯობესება (13.5%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ დაფიქსირებულა (იხ. დიაგრამა #5.1).

დიაგრამა #5.1: საჭირო მხარდაჭერის ტიპები

რა სახის მხარდაჭერა გჭირდებათ?



სქესის ჭრილში

■ ყველა მენარმე (N=284) ■ მენარმე ქალები (N=158) ■ მენარმე კაცები (N=126)

მხარდაჭერის კონკრეტულ მექანიზმებზე მსჯელობა საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებებს გამოკვეთს ($\chi^2=56359$, $p<0.05$): სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (73.8%) და მუნიციპალიტეტების (73%) მეწარმეებს ყველაზე მეტად ფინანსური მხარდაჭერა სჭირდებათ. დომინანტური ასპექტი თბილისის შემთხვევაშიც ფინანსური გარემოებებია, თუმცა, შედარებით ნაკლები აქცენტით (62.5%). მეორე მხრივ, დედაქალაქში (44.1%), სხვა ლოკაციებთან შედარებით, გაცილებით მაღალია იმ რესპონდენტთა ოდენობა, ვისაც ბაზარზე წვდომის გამარტივება სჭირდება (თვითმმართველ ქალაქებში ამას ასახელებს 13.8%, ხოლო მუნიციპალიტეტებში - 19.6%). ამასთან, თბილისში მცხოვრებთა 13.1%-ს ტრენინგების/კონსულტაციების საჭიროება აქვთ, დანარჩენ სამიზნე ჯგუფებში კი მაჩვენებელი შემცირებულია: სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 6.2%, მუნიციპალიტეტები - 9.5% (იხ. ცხრილი #5.6).

ცხრილი #5.6: საჭირო მხარდაჭერის ტიპები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რა სახის მხარდაჭერა გჭირდებათ (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=113)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=66)	მუნიციპალიტეტები (N=105)
ფინანსური (სესხი, ლიზინგი, გრანტი)	62.5	73.8	73.0
ტრენინგები / კონსულტაცია	13.1	6.2	9.5
მენეჯმენტის გაუმჯობესება	1.6	8.2	11.0
ბაზარზე წვდომის გამარტივება	44.1	13.8	19.6
იურიდიული მხარდაჭერა	-	0.9	3.3
საბუღალტრო აღრიცხვა-ანგარიშგება და გადასახადებთან დაკავშირებული საკითხების მართვა	3.4	10.3	8.3
წარმოების ეფექტიანობის გაუმჯობესება	13.0	12.9	14.5
ლოგისტიკა	5.3	-	1.6
მენტორობა	-	0.9	1.6
სხვა	0.5	-	1.5
მიჭირს პასუხის გაცემა	-	3.4	3.5
სხვა მეწარმე ქალ(ებ)ი	0.8	-	0.6
ონლაინ რესურსები, მათ შორის, ვიდეომასალები	1.9	0.3	0.6
არავინ/არაფერი, ყველაფერი დამოუკიდებლად გავაკეთე	25.9	16.5	23.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.1	0.3	-

თვისებრივ კვლევაში მონაწილე მეწარმე ქალების აზრით, გამოცდილების გაზიარება და არაფორმალური შეხვედრები არა მხოლოდ დამატებითი მხარდაჭერის წყაროა, არამედ კრიტიკულად მნიშვნელოვანი მექანიზმია პიროვნული და პროფესიული

განვითარებისათვის. მენარმეების მონათხრობით, ასეთი სივრცეების არსებობა აუცილებელია, განსაკუთრებით, მენტორობისა და პრაქტიკული ცოდნის გაცვლის თვალსაზრისით. მათი აზრით, წელიწადში რამდენიმე მიზნობრივი შეხვედრაც კი საკმარისი იქნება, რათა მენარმეებმა ერთმანეთს გაუზიარონ ბიზნესის მართვაში დაგროვებული გამოცდილება, წარმატებული პრაქტიკები და რისკებთან გამკლავების გზები.

„ანარმოე საქართველოზე“ მაქვს ინფორმაცია, მესტიაში ბევრს აქვს მათგან ფინანსები მიღებული, მე ძალიან მივსალმები ასეთ დახმარებას. ჩვენ იმხელა სოფელი გვაქვს მიტოვებული ზუგდიდში და იმხელა მინებია, არ ვიცი, ვის მივმართოთ, ან „ანარმოე საქართველოს“ რომ მივმართოთ, როგორ მივალწიო იმას, რომ დამაფინანსონ. ელემენტარული ბიზნესგეგმის წერა არ ვიცი [...] აი, მე თვითონ მაქვს ყვავილების მაღაზია და დიდი სიამოვნებით ყვავილების სათბურებს გავაკეთებდი, ვწვალობთ და ხან ქუთაისიდან მოგვაქვს, ხან ბათუმიდან“ (მენარმე ქალი, საბითუმო მაღაზიის მფლობელი, მესტია).

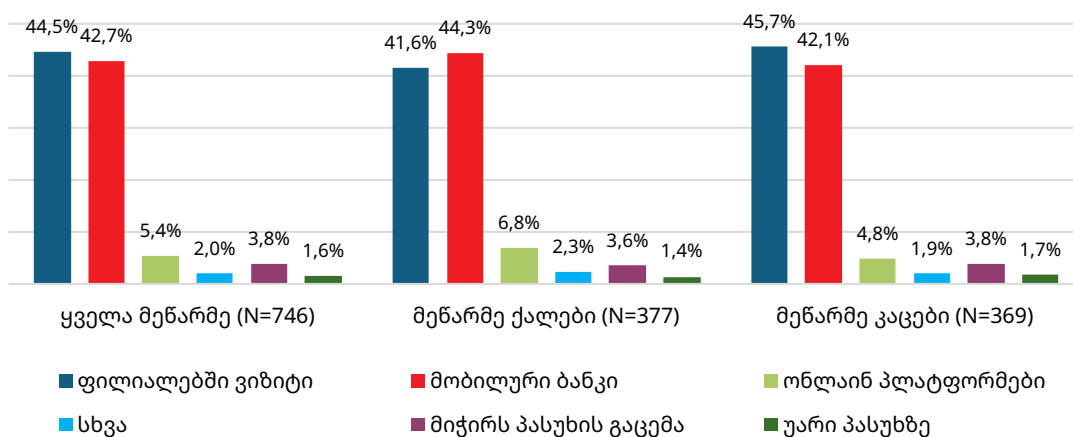
„ძალიან დიდი სურვილი მაქვს, რომ მექონდეს იმის გამოცდილება, რომ მეტი ცოდნა გავზიაროთ ერთმანეთს და რისკების მართვა ვისწავლოთ, გავაზიაროთ საუკეთესო პრაქტიკები, რა შეცდომები დავუშვით ბიზნესში, რომ იგივე სხვამ არ დაუშვას. ასეთი შეხვედრები წელიწადში 2-3-ჯერაც რომ იყოს, ეგეც კარგი იქნება. გამოცდილების გაზიარება წარმატების საწინდარია“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, სამცხე-ჯავახეთი).

6. ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტების შეფასება

მენარმეთა შორის თითქმის თანაბარია ფინანსური მომსახურების მისაღებად ფილიალებში ვიზიტისა (44.5%) და მობილური ბანკის (42.7%) გამოყენების პრაქტიკა. ყველაზე იშვიათად კი მოიხმარენ ონლაინ პლატფორმებს - საფინანსო ორგანიზაციების ვებ-გვერდებს, ონლაინ ოპერატორებს და ა. შ. (5.4%). სქესის ტრილში საკითხის განხილვა ქალ და კაც მენარმეებს შორის სტატისტიკურად სანდო განსხვავებებს არ გვაძლევს (იხ. დიაგრამა #6.1).

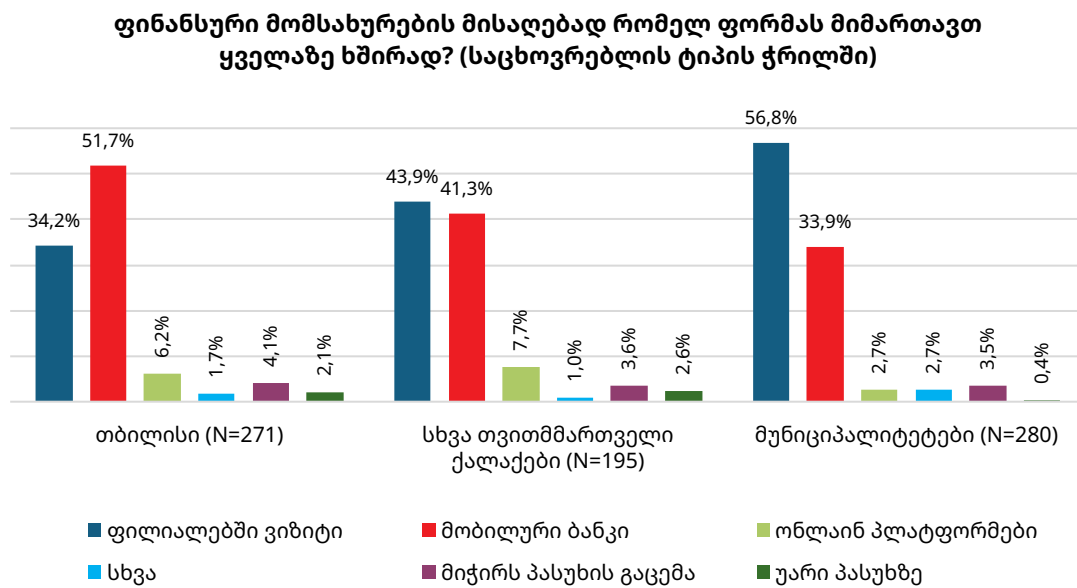
დიაგრამა #6.1: ფინანსური მომსახურების მიღების ფორმები

ფინანსური მომსახურების მისაღებად რომელ ფორმას მიმართავთ ყველაზე ხშირად? (სქესის ტრილში)



საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში განალიზებისას გამოიკვეთა, რომ თბილისის მენარმეების უმრავლესობა (51.7%) ყველაზე ხშირად მობილურ ბანკს იყენებს, ხოლო სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (43.9%) და მუნიციპალიტეტებში (56.8%) დომინანტურ პოზიციას ფილიალებში ვიზიტი იკავებს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=37324$, $p<0.05$). ეს შედეგები შესაძლოა უკავშირდებოდეს ინტერნეტთან უწყვეტ კავშირს, რაც უმეტესწილად თბილისის მცხოვრებლებისთვის უფრო არის დამახასიათებელი, ვიდრე მუნიციპალიტეტებში მცხოვრებთათვის (იხ. დიაგრამა #6.2).

დიაგრამა #6.2: ფინანსური მომსახურების მიღების ფორმები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)



მენარმეთა უმრავლესობა (საშუალოდ 81%) მიუთითებს, რომ სხვადასხვა ფინანსური/ არაფინანსური სერვისით არ სარგებლობს. პოზიტიური გამოცდილების მხრივ, შედარებით ჭარბობს შემდეგი პროდუქტები: მიკროსესხი - 21.4%, ბიზნესსესხი - 37.3%, ციფრული ფინანსები/ონლაინ მომსახურება/ონლაინ გადახდები და ტრანზაქციები - 26.6%, საბანკო ბიზნესბარათები - 28.9%, დეპოზიტი (ანაბარი) - 21.3%. ამასთან, ცალკეულ შემთხვევაში მეათედს აჭარბებს იმ მენარმეთა წილი, ვინც იურიდიული დახმარებით (12.6%) სარგებლობს ან ბიზნესდაზღვევა აქვს (10.9%).

სქესის ჭრილში საკითხის განხილვა მხოლოდ ორი პროდუქტის შეფასებისას გამოკვეთს სანდო განსხვავებებს. მართალია, ორივე სამიზნე ჯგუფში, როგორც სტარტაპის დაფინანსებით (მენარმე ქალები - 94.6%, მენარმე კაცები - 95.8%; მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=10455$, $p<0.05$), ისე ბიზნესდაზღვევით (მენარმე ქალები - 90.1%, მენარმე კაცები - 82.7%; მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=9463$, $p<0.05$) სარგებლობის გამოცდილების არქონაა დომინანტური, თუმცა იკვეთება, რომ სტარტაპის დაფინანსებას მენარმე ქალები (2.3%) შედარებით უფრო ხშირად მიმართავენ, ვიდრე კაცები (0.2%), ხოლო ბიზნესდაზღვევის გამოყენება მენარმე კაცებისთვის (13.1%) უფრო მეტად დამახასიათებელი პრაქტიკაა (მენარმე ქალები - 5.9%) (იხ. ცხრილი #6.1).

ცხრილი #6.1: ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტებით/სერვისებით სარგებლობის გამოცდილება

გთხოვთ, მონიშნოთ ყველა ფინანსური/არაფინანსური სერვისი/პროდუქტი, რომლითაც სარგებლობთ/გისარგებლიათ (%)	ყველა მენარმე (N=746)						სქესის ჭრილში					
							მენარმე ქალები (N=377)			მენარმე კაცები (N=369)		
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
მიკროსესხი	21.4	75.3	0.7	2.5	22.6	74.7	-	2.7	20.9	75.5	1.1	2.5
ბიზნესსესხი	37.3	61.2	0.1	1.4	37.7	60.9	-	1.4	37.1	61.4	-	1.5
სტარტაპის დაფინანსება	0.8	95.5	0.6	3.1	2.3	94.6	-	3.2	0.2	95.8	1.0	3.0
სახელმწიფო პროგრამა	3.1	93.6	0.4	3.0	4.5	91.9	-	3.6	2.5	94.3	0.6	2.7
გრანტი	3.9	92.2	0.7	3.3	5.9	89.6	0.5	4.1	3.0	93.1	0.8	3.0
ლიზინგი	1.9	93.9	0.9	3.3	1.8	94.1	0.5	3.6	1.9	93.7	1.1	3.2
ბიზნესდაზღვევა	10.9	85.0	0.9	3.2	5.9	90.1	0.5	3.6	13.1	82.7	1.1	3.0
ციფრული ფინანსები/ონლაინ მომსახურება/ონლაინ გადახდები და ტრანზაქციები	26.6	69.6	0.6	3.2	27.6	68.8	-	3.6	26.3	69.9	0.8	3.0
საბანკო ბიზნეს ბარათები	28.9	67.5	0.6	3.0	28.5	68.3	-	3.2	29.0	67.2	0.8	3.0
დეპოზიტი (ანბანარი)	21.3	74.1	1.5	3.2	23.0	73.0	0.5	3.5	20.6	74.5	1.9	3.0
ბიზნესტრენინგები	5.2	91.0	0.6	3.2	5.9	90.5	-	3.6	5.0	91.2	0.8	3.0
ბიზნესკონსულტაციები	7.5	88.5	0.8	3.3	5.5	90.9	-	3.6	8.4	87.5	1.1	3.0
ქსელური შეხვედრები	4.9	91.0	0.8	3.3	4.5	91.9	-	3.6	5.0	90.7	1.1	3.2
იურიდიული დახმარება	12.6	83.5	0.6	3.4	8.6	87.8	-	3.6	14.3	81.6	1.0	3.2
სხვა	0.2	49.9	9.7	40.1	0.9	51.1	8.6	39.4	-	49.3	10.1	40.6

სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში გაანალიზებისას სტატისტიკურად სანდო მონაცემები ვლინდება, თუმცა ჯგუფებს შორის შინაარსობრივი სხვაობები ნაკლებად ფიქსირდება. ზოგადი ტენდენციის მსგავსად, სამივე ტიპის საცხოვრებლის

წარმომადგენელთა უმრავლესობა ამა თუ იმ ფინანსური/არაფინანსური სერვისით სარგებლობის გამოცდილების არქონაზე მიუთითებს. როგორც თბილისის, ისე სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა და მუნიციპალიტეტების მენარმეები შედარებით ხშირად სარგებლობენ ისეთი პროდუქტებით, როგორებიცაა:

- **ბიზნესსესხი:** თბილისი - 34.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 42.9%, მუნიციპალიტეტები - 36%
- **ციფრული ფინანსები:** თბილისი - 30.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 26.4%, მუნიციპალიტეტები - 22.5%
- **საბანკო ბიზნესბარათები:** თბილისი - 33%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 29.9%, მუნიციპალიტეტები - 23.6%

აქვე ხაზგასასმელია, რომ თბილისში მცხოვრებთა უფრო დიდ რაოდენობას უსარგებლია ბიზნესკონსულტაციებისა (თბილისი - 10%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 7.1%, მუნიციპალიტეტები - 5%) და იურიდიული დახმარების (თბილისი - 20.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 5.6%, მუნიციპალიტეტები - 8.9%) მომსახურებით, ვიდრე სხვა სამიზნე ლოკაციებში მცხოვრებლებს. აღნიშნული შედეგი შეიძლება უკავშირდებოდეს სერვისებზე ფიზიკურ ხელმისაწვდომობას - შესაძლოა, ვივარაუდოთ, რომ კონსულტაციებისა და იურიდიული მომსახურებების ძირითადი ნაწილი დედაქალაქში ტარდება (იხ. ცხრილი #6.2).

ცხრილი #6.2: ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტებით/სერვისებით სარგებლობის გამოცდილება (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

გთხოვთ, მონიშნოთ ყველა ფინანსური/არაფინანსური სერვისი/პროდუქტი, რომლითაც სარგებლობთ/გისარგებლიათ (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში											
	თბილისი (N=271)				სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)				მუნიციპალიტეტები (N=280)			
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
მიკროსესხი (x ² =34118, p<0.05)	14.1	85.6	0.3	-	27.9	66.0	1.0	5.1	24.7	70.7	1.2	3.5
ბიზნეს სესხი (x ² =14003, p<0.05)	34.6	65.4	-	-	42.9	56.1	-	1.0	36.0	60.9	-	3.1
სტარტაპის დაფინანსება (x ² =19621, p<0.05)	0.3	98.6	1.0	-	1.0	92.3	1.0	5.6	1.2	94.2	-	4.7
სახელმწიფო პროგრამა (x ² =38337, p<0.05)	0.7	99.0	0.3	-	1.5	91.3	1.0	6.1	6.6	89.5	-	3.9
გრანტი (x ² =41742, p<0.05)	1.0	98.6	0.3	-	2.0	90.9	1.0	6.1	8.5	85.7	0.8	5.0

გთხოვთ, მონიშნოთ ყველა ფინანსური/არაფინანსური სერვისი/პროდუქტი, რომლითაც სარგებლობთ/გისარგებლიათ (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში											
	თბილისი (N=271)				სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)				მუნიციპალიტეტები (N=280)			
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
ლიზინგი (x ² =17606, p<0.05)	1.4	97.6	1.0	-	2.0	90.8	1.0	6.1	1.9	92.2	0.8	5.0
ბიზნეს დაზღვევა (x ² =18721, p<0.05)	12.3	86.3	1.4	-	9.7	83.2	1.0	6.1	10.1	84.9	0.4	4.7
ციფრული ფინანსები/ონლაინ მომსახურება/ონლაინ გადახდები და ტრანზაქციები (x ² =21186, p<0.05)	30.6	69.1	0.3	-	26.4	66.5	1.0	6.1	22.5	72.5	0.4	4.7
საბანკო ბიზნეს ბარათები (x ² =21581, p<0.05)	33.0	66.7	0.3	-	29.9	63.5	1.0	5.6	23.6	71.4	0.4	4.6
დეპოზიტი (ანბანარი) (x ² =45067, p<0.05)	30.6	69.1	0.3	-	14.2	76.1	3.6	6.1	16.6	77.6	1.2	4.6
ბიზნესტრენინგები (x ² =18704, p<0.05)	5.5	94.2	0.3	-	6.1	86.8	1.0	6.1	4.3	90.7	0.4	4.7
ბიზნესკონსულტაციები (x ² =21737, p<0.05)	10.0	89.0	1.0	-	7.1	85.7	1.0	6.1	5.0	90.0	0.4	4.6
ქსელური შეხვედრები (x ² =18549, p<0.05)	5.8	93.1	1.0	-	4.1	88.8	1.0	6.1	4.3	90.3	0.4	5.0
იურიდიული დახმარება (x ² =45796, p<0.05)	20.6	78.4	1.0	-	5.6	87.3	1.0	6.1	8.9	86.0	-	5.0
სხვა (x ² =60303, p<0.05)	0.3	59.1	16.2	24.4	-	44.7	7.6	47.7	-	43.8	4.3	51.9

გამოკითხვის შემდგომ ეტაპზე შეფასდა ცალკეული პროდუქტის/სერვისის გამოყენებლობის მიზეზები. ფინანსური მხარდაჭერით სარგებლობის გამოცდილების არმქონე მენარმეების მესამედზე მეტს საკმარისი ფინანსური რესურსი ჰქონდა (34.6%), რის გამოც აღარ მოუწიათ დამატებითი პროდუქტის გამოყენება. შედარებით მაღალია მათი წილიც, ვინც ფინანსური რესურსების მობილიზება სხვა წყაროებიდან შეძლო (28.7%). ხოლო მეათედზე მეტს (14.4%) არ ჰქონდა დაფინანსების მიღების იმედი და სწორედ ამ მოტივით არ მიმართა არც ბანკს, არც საგრანტო ორგანიზაციასა თუ სახელმწიფო პროგრამას და ა.შ. ფინანსური სერვისებით სარგებლობის გამოცდილების მხრივ, მენარმე ქალებსა და კაცებს შორის სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ იკვეთება. (იხ. ცხრილი #6.3).

ცხრილი #6.3: მიკროსესხით/ბიზნესსესხით/სტარტაპით/გრანტით/ სახელმწიფო პროგრამით/ლიზინგით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ მიკროსესხით/ ბიზნესსესხით/სტარტაპით/გრანტით/ სახელმწიფო პროგრამით/ლიზინგით? (%)	ყველა მენარმე (N=724)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=365)	მენარმე კაცები (N=359)
მქონდა საკმარისი ფინანსური რესურსი	34.6	31.5	35.9
ფინანსური რესურსების მობილიზება მოვახდინე სხვა წყაროებიდან	28.7	25.5	30.0
არ მქონდა დაფინანსების მიღების იმედი	14.4	20.9	11.7
სესხის/სტარტაპის დაფინანსების/ლიზინგის პირობები არ იყო სამართლიანი	2.3	1.7	2.6
სესხის/სტარტაპის დაფინანსების/ლიზინგის პირობები არ პასუხობდა ჩემს შესაძლებლობებს	2.0	2.1	1.9
ბიუროკრატიული სირთულეების გამო	3.2	3.6	3.1
ფინანსური ვალდებულებების შეუსრულებლობის რისკის გამო	2.8	3.7	2.4
უარი დაფინანსების მიღებაზე/ლიზინგზე	0.7	0.6	0.8
არ მქონდა ინფორმაცია	9.7	10.0	9.6
სესხის უზრუნველყოფის შესაძლებლობის არარსებობის გამო	3.5	3.0	3.7
სხვა	4.8	3.8	5.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	10.2	9.8	10.3
უარი პასუხზე	0.3	0.3	0.3

მენარმეების ნაწილი ბიზნესდაზღვევას ძირითადად ზედმეტ ხარჯად აღიქვამს და მისი გამოყენების საჭიროებასაც ვერ ხედავს (27.6%). ამავეს მონიშნავს რესპონდენტთა მეხუთედის (19.9%) გამოცდილება - სადაზღვევო პაკეტი მათთვის ძვირი აღმოჩნდა, რის გამოც აღნიშნული პროდუქტით არ სარგებლობენ. მნიშვნელოვანია ის ფაქტორიც, რომ ზოგიერთი ბიზნესი ნაკლებად რისკიანია და ამიტომ მენარმეები ბიზნესდაზღვევით სარგებლობის საჭიროებას ვერ ხედავენ (15%). ზოგიერთ შემთხვევაში ისიც პრობლემურია, რომ დაზღვევის პირობები მენარმეებისთვის არაადაამაკმაყოფილებელია (13.3%) ან საკმარის ინფორმაციას არ ფლობენ ბიზნესდაზღვევის სარგებლიანობის შესახებ (12.8%). შეიძლება ითქვას, რომ აღნიშნული პროდუქტის საჭიროებას მენარმეები ნაკლებად ხედავენ - როგორც არაინფორმირებულობის, ისე ბიზნესის სპეციფიკისა და დაზღვევის პაკეტის ფასის გამო. ბიზნესდაზღვევით სარგებლობის მხრივაც, სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო შედეგები არ გამოკვეთილა (იხ. ცხრილი #6.4).

ცხრილი #6.4: ბიზნეს დაზღვევით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ ბიზნესდაზღვევით? (%)	ყველა მენარმე (N=649)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=343)	მენარმე კაცები (N=306)
სადაზღვევო პაკეტი იყო ძვირი	19.9	21.5	19.1
დაზღვევის პირობები არ იყო ჩემთვის დამაკმაყოფილებელი	13.3	10.8	14.5
დაზღვევა ჩემთვის ზედმეტი ხარჯია და ვერ ვხედავ საჭიროებას	27.6	24.9	28.9
არ მქონდა საკმარისი ინფორმაცია ბიზნესდაზღვევის სარგებლიანობის შესახებ	12.8	11.9	13.2
ჩემი ბიზნესი ნაკლებად რისკიანია და არ მჭირდება დაზღვევა	15.0	17.1	14.0
არ ვენდობი დაზღვევის გამცემ ორგანიზაციებს და ეჭვი მაქვს, რომ პრობლემების დროს ვერ მივიღებ შესაბამის კომპენსაციას	4.3	5.2	3.9
საერთოდ არ მქონდა ინფორმაცია ბიზნესდაზღვევის არსებობის შესახებ	10.5	11.5	10.1
სხვა	2.2	0.9	2.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	9.0	6.6	10.2
უარი პასუხზე	1.1	0.6	1.4
სხვა	4.8	3.8	5.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	10.2	9.8	10.3
უარი პასუხზე	0.3	0.3	0.3

მენარმეთა 26.6%-ის შეფასებით, საბანკო ბიზნესბარათი ზედმეტი ხარჯია, ხოლო 23.7%-ს აღნიშნული პროდუქტის საჭიროება, საქმიანობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, არ აქვს. ბიზნესის დაზღვევის მსგავსად, მაღალია იმ რესპონდენტთა წილი (19.2%), ვისაც საერთოდ არ ჰქონდა ინფორმაცია აღნიშნული პროდუქტის შესახებ და არც მისი სარგებლიანობის შესახებ იცოდნენ (11.5%). სქესის ჭრილში განხილვისას მენარმე ქალებსა და კაცებს შორის სტატისტიკურად სანდო სხვაობები არ დაფიქსირებულა (იხ. ცხრილი #6.5).

ცხრილი #6.5: საბანკო ბიზნეს ბარათით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ საბანკო ბიზნესბარათით? (%)	ყველა მენარმე (N=514)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=263)	მენარმე კაცები (N=251)
ბიზნესბარათი ჩემთვის ზედმეტი ხარჯია და ვერ ვხედავ საჭიროებას	26.6	32.8	24.0

რატომ არ გისარგებლიათ საბანკო ბიზნესბარათით? (%)	ყველა მენარმე (N=514)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=263)	მენარმე კაცები (N=251)
ბიზნესბარათის ლიმიტები არ აკმაყოფილებს ჩემს საჭიროებებს	9.8	9.1	10.1
არ მჭირდება ბიზნესბარათი ჩემი სამენარმეო საქმიანობისთვის	23.7	21.4	24.7
არ მქონდა საკმარისი ინფორმაცია ბიზნესბარათის სარგებლიანობის შესახებ	11.5	10.7	11.9
საერთოდ არ მქონდა ინფორმაცია ბიზნესბარათის შესახებ	19.2	18.1	19.7
სხვა	0.2	-	0.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	13.3	11.4	14.2
უარი პასუხზე	2.2	0.8	2.7

რაც შეეხება დეპოზიტით (ანაბრით) სარგებლობის გამოცდილების არქონას, ასეთ მენარმეთა უმრავლესობა აღნიშნულ პროდუქტს საკმარისი დანაზოგის არარსებობის გამო (56.1%) არ იყენებს. შედარებით ხშირია ისეთი შემთხვევებიც, როცა მენარმეს ერჩივნა ფულის ნაღდი სახით შენახვა ან უძრავ-მოდრავ ქონებში დაბანდება, ვიდრე ანაბარზე ჩარიცხვა (13.9%). მეათედს აჭარბებს იმ რესპონდენტთა წილიც, ვისთვისაც დეპოზიტზე დასარიცხი სარგებლის პროცენტი არ იყო დამაკმაყოფილებელი და, ამდენად, ამ სერვისით სარგებლობა არ ჩათვალა მომგებიანად (11.3%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ დაფიქსირებულა (იხ. ცხრილი #6.6).

ცხრილი #6.6: დეპოზიტით (ანაბრით) სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ დეპოზიტით (ანაბრით)? (%)	ყველა მენარმე (N=557)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=280)	მენარმე კაცები (N=277)
არ მქონდა საკმარისი დანაზოგი დეპოზიტის (ანაბრის) გასახსნელად	56.1	56.7	55.8
დეპოზიტზე (ანაბარზე) დასარიცხი სარგებლის პროცენტი იყო დაბალი და არ მიმაჩნდა მომგებიანად	11.3	9.3	12.1
მირჩევნია ფული ნაღდი სახით შევინახო ან უძრავ-მოდრავ ქონებაში დავაბანდო	13.9	14.1	13.8
არ მქონდა საკმარისი ინფორმაცია დეპოზიტის (ანაბრის) სარგებლიანობის შესახებ	6.8	6.2	7.1
ბანკების მიმართ ნდობა არ მაქვს	3.1	3.4	3.0
საერთოდ არ მქონდა დეპოზიტის (ანაბრის) სერვისის შესახებ ინფორმაცია	5.3	4.0	5.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	9.1	9.6	9.0
უარი პასუხზე	2.2	1.1	2.6

სიღრმისეული ინტერვიუების ფარგლებშიც იკვეთება ის გარემოება, რომ მენარმე ქალები ხშირად არ ფლობენ საკმარის ფინანსურ რესურსს დანაზოგის შესაქმნელად. რესპონდენტთა მონათხრობი ნათლად აჩვენებს, რომ მიღებული შემოსავალი ძირითადად ხმარდება ოჯახურ საჭიროებებს (მაგ. შვილებისა და შვილიშვილების უზრუნველყოფას, ყოველდღიური ხარჯების დაფარვას და ა.შ.), რაც ხელს უშლის კაპიტალის დაგროვებას ან გრძელვადიან დაგეგმარებას. ზოგიერთ შემთხვევაში დანაზოგი ინახება სახლში, მაგრამ თანხა იმდენად მცირეა, რომ ვერ გამოიყენება ანაბრის გასახსნელად ან ბიზნესში რეინვესტირებისათვის. სხვა შემთხვევებში მენარმეები თავიანთი რესურსების მთელ ნაწილს კვლავ ბიზნესში აბრუნებენ, მაგალითად, საქონლის შესყიდვისთვის, რაც მიანიშნებს იმაზე, რომ მათი საქმიანობა ბრუნვაზეა ორიენტირებული და რეალური ზრდის შესაძლებლობა სისტემურად იზღუდება.

„დანაზოგს სახლში ვინახავ, საოჯახო და ბიზნესის მიზნებს ხმარდება. იმდენ დანაზოგს ვერ ვქმნი, რომ ანაბარი გაკეთდეს იქიდან. იმხელა ხარჯები გვაქვს, რომ მაგდენი არ გროვდება, პროდუქციის შემოსატანად ვაბრუნებთ ისევ ბიზნესში“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, სამცხე-ჯავახეთი).

არაფინანსური სერვისებით სარგებლობის გამოცდილების არქონა, უმეტესწილად (საშუალოდ 57%) საჭიროების არქონას უკავშირდება, რაც შესაძლოა სამენარმეო საქმიანობის სპეციფიკით იყოს განპირობებული (პასუხის კატეგორია „არ მჭირდებოდა“): ტრენინგები - 51.8%, კონსულტაციები - 54.2%, ქსელური შეხვედრები - 57%, იურიდიული მომსახურება - 65.4%. თითოეულ შემთხვევაში გამოიკვეთა არაინფორმირებულობის მაღალი დონე, რამაც განაპირობა, რომ მენარმეთა საშუალოდ მეოთხედს ამა თუ იმ არაფინანსური მომსახურებით არ უსარგებლია (პასუხის კატეგორია „არ მქონდა ინფორმაცია“): ტრენინგები - 25.9%, კონსულტაციები - 26.9%, ქსელური შეხვედრები - 26.2%, იურიდიული მომსახურება - 19.5%.

სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას ვლინდება, რომ როგორც მენარმე ქალების, ისე კაცების შემთხვევაში კონსულტაციებზე დაუსწრებლობის დომინანტური მიზეზი მსგავსია - რესპონდენტთა ძირითადი ნაწილი მიიჩნევს, რომ ამ სერვისით სარგებლობის საჭიროება არ აქვს: მენარმე ქალი - 42.1%, მენარმე კაცი - 59.5%. იდენტური შეფასებებია ქსელური შეხვედრების შემთხვევაშიც - განსაკუთრებით მაღალია იმ მენარმე კაცთა რაოდენობა (61.7%), ვინც მსგავს მხარდაჭერას არასაჭიროდ მიიჩნევს, რასაც მენარმე ქალების 45.9%-იც იზიარებს. ასეთი შეფასებები შესაძლოა სამენარმეო საქმიანობის სპეციფიკას უკავშირდებოდეს. როგორც კონსულტაციებზე, ისე ქსელურ შეხვედრებზე დაუსწრებლობის მეორე ძირითადი მიზეზი არაინფორმირებულობაა (პასუხის კატეგორია „არ მქონდა ინფორმაცია“):

- **კონსულტაციები:** მენარმე ქალები - 30.9%, მენარმე კაცები - 25.2% ($\chi^2=25121$, $p<0.05$)
- **ქსელური შეხვედრები:** მენარმე ქალები - 31.8%, მენარმე კაცები - 23.8% ($\chi^2=35693$, $p<0.05$)

სქესის ჭრილში ტრენინგებისა და იურიდიული მომსახურების შეფასებისას სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ დაფიქსირებულა (იხ. ცხრილი #6.7).

ცხრილი #6.7: წარმოებასთან/ბიზნესთან დაკავშირებული ტრენინგებით, კონსულტაციებით, ქსელური შეხვედრებითა და იურიდიული მომსახურებით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

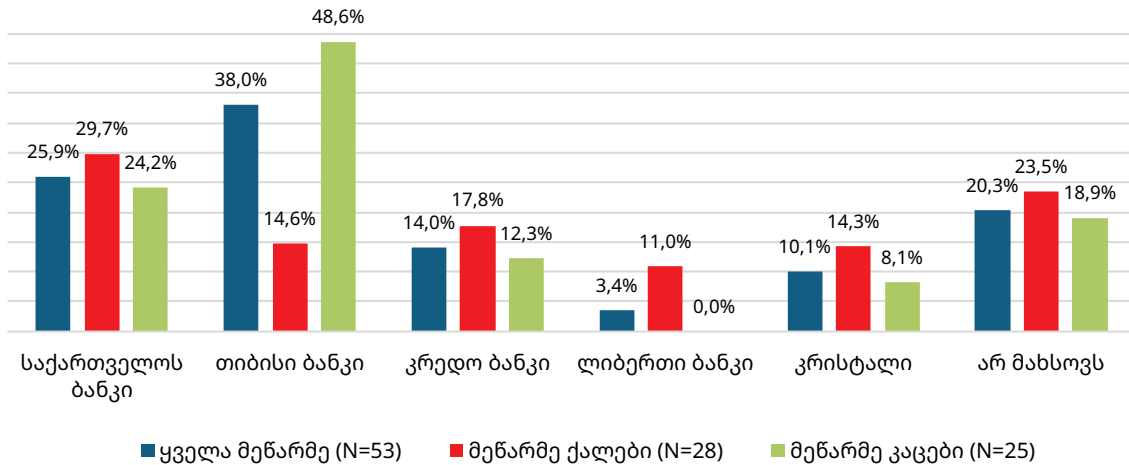
რატომ არ გაგივლიათ თქვენ ან თქვენს თანამშრომელს წარმოებასთან/ ბიზნესთან დაკავშირებული... (%)	ტრენინგები			კონსულტაციები			ქსელური შეხვედრები			იურიდიული მომსახურება		
	ყველა მენარმე (N=681)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=669)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=684)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=637)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=343)	მენარმე კაცები (N=338)		მენარმე ქალები (N=344)	მენარმე კაცები (N=325)		მენარმე ქალები (N=348)	მენარმე კაცები (N=336)		მენარმე ქალები (N=334)	მენარმე კაცები (N=303)
ძვირი იყო	4.5	6.7	3.6	2.8	5.2	1.8	2.2	4.8	1.1	3.5	5.1	2.8
ნდობა არ მქონდა	2.0	2.4	1.8	1.0	0.5	1.2	0.6	0.8	0.6	0.7	0.9	0.7
ფიზიკურად ხელმიუწვდომელი იყო	3.4	4.5	3.0	2.6	4.4	1.8	1.7	2.9	1.1	1.9	2.6	1.6
არ მქონდა დრო მონაწილეობის მისაღებად	15.9	19.6	14.3	14.5	18.8	12.7	13.8	14.8	13.4	10.0	10.7	9.6
არ მქონდა ინფორმაცია	25.9	27.4	25.2	26.9	30.9	25.2	26.2	31.8	23.8	19.5	20.4	19.1
არ მჭირდებოდა	51.8	44.5	54.9	54.2	42.1	59.5	57.0	45.9	61.7	65.4	62.1	66.8
სხვა	-	-	-	0.2	-	0.3	-	-	-	0.2	-	0.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	2.9	2.4	3.1	2.6	2.4	2.8	2.8	4.3	2.2	2.7	1.7	3.1

სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის

მენარმეების დიდ უმრავლესობას (84.5%) სხვადასხვა ტიპის ფინანსური ორგანიზაციისგან დაფინანსებაზე უარი არ მიუღია (მენარმე ქალები - 86%, მენარმე კაცები - 83.8%, $p>0.05$). უარის მიღების გამოცდილების მქონეთა წილი 14%-ს უტოლდება, მათ შორის ყველაზე ხშირია თიბისისა (38%; N=16) და საქართველოს ბანკისგან (25.9%; N=14) დაფინანსებაზე უარის თქმის პრაქტიკა. შედარებით მაღალია მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია კრისტალის (10.1%; N=6) წილიც. სქესის ჭრილში საკითხის განხილვა სტატისტიკურად სანდო განსხვავებებს არ გამოკვეთს (იხ. დიაგრამა #6.3).

დიაგრამა #6.3: ბანკისგან ან მიკროსაფინანსო ორგანიზაციისგან დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილება

რომელი ფინანსური ორგანიზაციისგან გაქვთ დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილება? (სქესის ჭრილში)



დაფინანსებაზე უარის მიღების დომინანტური მიზეზია მენარმეთა არასაკმარისი შემოსავალი (44.8%); ყოველი მეოთხე (24.2%) რესპონდენტის შეფასებით კი, დაფინანსებაზე უარი მის სახელზე რეგისტრირებული საკმარისი ღირებულების უძრავი ქონების არარსებობამ განაპირობა. მენარმეთა მეთედს (10.4%) საკრედიტო ისტორია საერთოდ არ ჰქონდა, რის გამოც ვერ მიიღეს დაფინანსება. გამოკითხულთა 15.2% აცხადებს, რომ დაფინანსებაზე უარის მიზეზი არ შეატყობინეს. შედეგად, მათთვის გაუგებარია, თუ რატომ ვერ მიიღეს ფინანსური მხარდაჭერა ბანკისგან ან მიკროსაფინანსო ორგანიზაციისგან. სქესის ჭრილში საკითხის განხილვისას სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავებები არ გამოკვეთილა (იხ. ცხრილი #6.8).

ცხრილი #6.8: დაფინანსებაზე უარის მიღების მიზეზი

რა იყო დაფინანსებაზე უარის მიღების მიზეზი? (%)	ყველა მენარმე (N=53)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=28)	მენარმე კაცები (N=25)
არ მქონდა საკმარისი შემოსავალი	44.8	36.2	48.7
საერთოდ არ მქონდა საკრედიტო ისტორია	10.4	7.1	11.9
არ მქონდა სანდო საკრედიტო ისტორია	6.2	10.1	4.4
არ მქონდა ჩემს სახელზე რეგისტრირებული საკმარისი ღირებულების უძრავი ქონება	24.2	25.8	23.4
საერთოდ არ მქონდა ჩემს სახელზე რეგისტრირებული უძრავი ქონება	1.1	3.4	-

რა იყო დაფინანსებაზე უარის თქმის მიზეზი? (%)	ყველა მენარმე (N=53)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=28)	მენარმე კაცები (N=25)
საერთოდ არ მქონდა ჩემს სახელზე რეგისტრირებული უძრავი ქონება	1.1	3.4	-
მოთხოვნილი თანამონაწილეობის საშუალების არქონა	2.2	-	3.2
ვმუშაობ(დი) არაოფიციალურად	4.0	3.7	4.1
პროექტს ექნებოდა არასაკმარისი მომგებიანობა	3.9	3.5	4.1
არ მქონდა გამოცდილება კონკრეტულ ბიზნესში/ მენარმეობაში	5.1	7.6	4.0
არასრული დოკუმენტაცია წარვადგინე	2.0	6.3	-
სტერეოტიპები	2.2	7.2	-
სხვა	2.4	7.7	-
არ შემატყობინეს უარის მიზეზი	15.2	20.8	12.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	8.9	3.7	11.3

გამოკითხვის მონაცემების მსგავსად, სამაგიდე კვლევის შედეგებითაც დასტურდება, რომ ქალებს უფრო იშვიათად აქვთ საკუთარ სახელზე რეგისტრირებული უძრავი ქონება ან/და მისი დამოუკიდებლად განკარგვის შესაძლებლობა. გაეროს ქალთა ორგანიზაციის კვლევის მიხედვით, ქონება ფორმალურად შეიძლება იყოს რეგისტრირებული მენარმე ქალის სახელზე, თუმცა ოჯახის წევრების მხრიდან არ ეძლევათ უფლება, დამოუკიდებლად მიიღონ გადაწყვეტილება მისი გამოყენების შესახებ.⁹⁶ სწორედ ქონებისა და აქტივების შეზღუდული ფლობის გამო ქალებს ხშირად ეუბნებიან სესხზე უარს.⁹⁷ ზოგადად, 2024 წლის მონაცემებით, ქალებისთვის სესხის გაცემაზე უარის თქმის შემთხვევები უფრო ხშირია, ვიდრე - კაცებისთვის.⁹⁸

მეორე მხრივ, ლიზინგზე უარის მიღების გამოცდილება ერთადერთ მენარმე ქალს აქვს, მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია „კრისტალისგან“. მიზეზად იმ შემოსავლის არარსებობა დასახელდა, რომლითაც სალიზინგო ხელშეკრულებით გათვალისწინებული თანხის გადახდას შეძლებდა.

იმ მენარმეების ძირითადი ნაწილი, რომელთაც ბიზნესტრენინგების/კონსულტაციების/ქსელური შეხვედრებისა თუ იურიდიული მომსახურების მიღების გამოცდილება აქვთ, მიუთითებს, რომ შეხვედრები უმეტესწილად შეეხებოდა საბუღალტრო საქმეს/

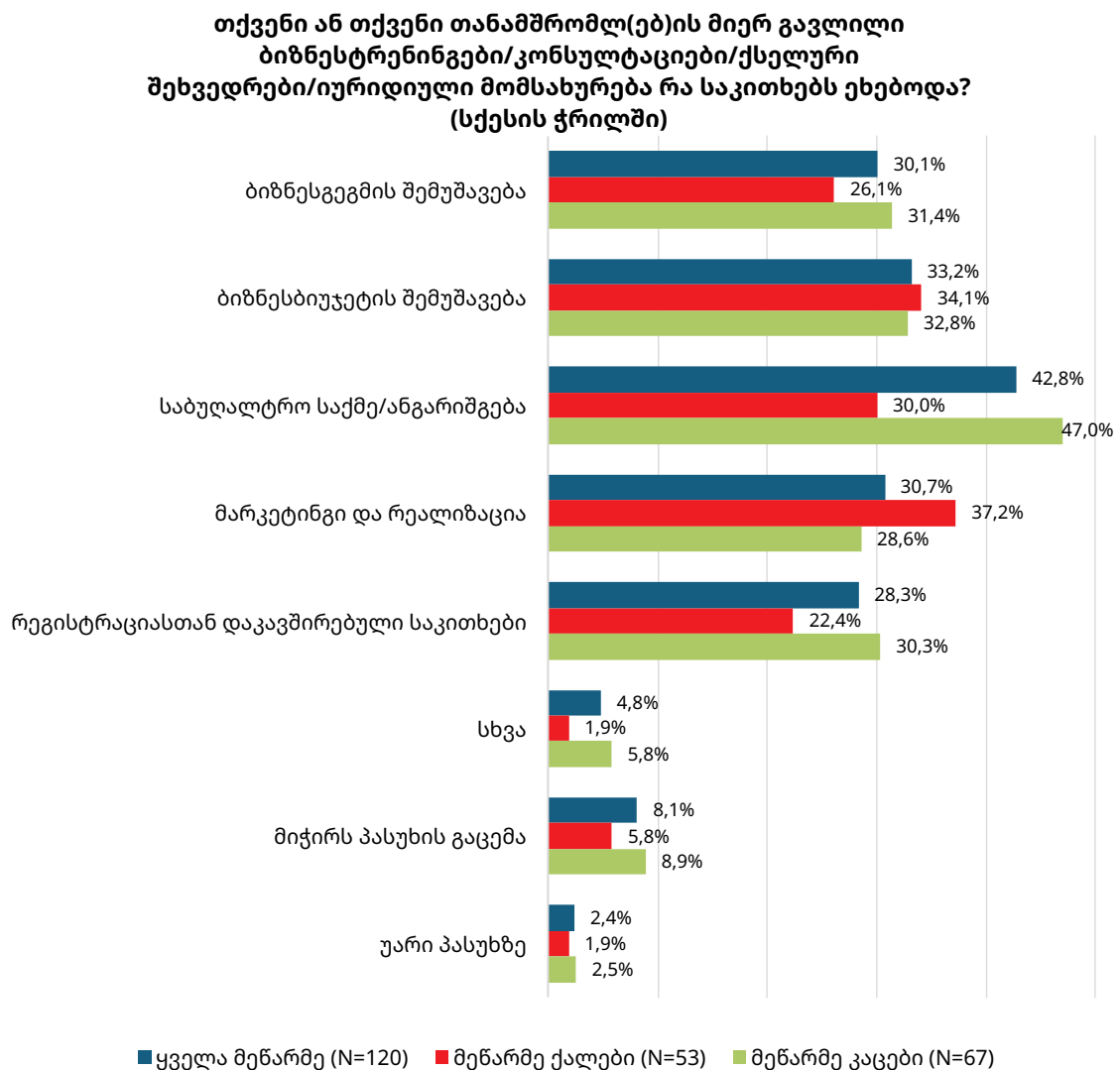
⁹⁶ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (UN WOMEN & ILO, 2023) <https://georgia.unwomen.org/en/digital-library/publications/2023/05/national-assessment-of-womens-entrepreneurship-development-in-georgia>

⁹⁷ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (Tbilisi, EPRC, 2021) https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/10/women_entrepreneurs_eng_compressed.pdf

⁹⁸ „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET-ის კვლევითი ინსტიტუტი, 2024) <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

ანგარიშგებას (42.8%). მესამედს უტოლდება მათი წილი, ვინც ბიზნესბიუჯეტის შემუშავების შესახებ გამართულ ბიზნესტრენინგებს/კონსულტაციებს დაესწრო (33.2%). ამასთან, თითქმის თანაბარია ბიზნესგეგმის შემუშავებასთან (30.1%) თუ მარკეტინგსა და რეალიზაციასთან (30.7%) დაკავშირებულ შეხვედრებზე დასწრების გამოცდილება. სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ გამოკვეთილა (იხ. დიაგრამა #6.4).

დიაგრამა #6.4: გავლილ ბიზნესტრენინგებზე/კონსულტაციებზე/ქსელურ შეხვედრებზე/ იურიდიული მომსახურებისას განხილული საკითხები



თბილისის მენარმეების ნახევარზე ოდნავ მეტის (51.5%) გამოცდილებით, მათ/მათი თანამშრომლ(ებ)ის მიერ გავლილი ტრენინგები/კონსულტაციები საბუღალტრო საქმესა და ანგარიშგებას შეეხებოდა (სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 37.6%, მუნიციპალიტეტები - 27.3%). სხვა თვითმმართველი ქალაქების შემთხვევაში, დომინანტურ პოზიციას (46.7%) ბიზნესბიუჯეტის შემუშავებასთან დაკავშირებული კონსულტაციები იკავებს (თბილისი - 17.9%, მუნიციპალიტეტები - 19.4%); ხოლო მუნიციპალურ დონეზე ყველაზე აქტუალური

(30.3%) მარკეტინგსა და რეალიზაციასთან დაკავშირებულ ტრენინგებზე დასწრებაა (თბილისი - 26.8%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 42.9%). ამასთან, თბილისსა (37.4%) და სხვა თვითმმართველ ქალაქებში (30.5%), მუნიციპალიტეტებთან შედარებით (13.4%), საშუალოდ 2.5-ჯერ მეტია იმ მენარმეების წილი, ვისაც ბიზნესგეგმის შემუშავებასთან დაკავშირებული მომსახურებით უსარგებლია (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=49995$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #6.9).

ცხრილი #6.9: გავლილ ბიზნესტრენინგებზე/კონსულტაციებზე/ქსელური შეხვედრები/ იურიდიული მომსახურება რა საკითხებს ეხებოდა? (%)
(საცხოვრებლის ტიპის ჯრილში)

თქვენი ან თქვენი თანამშრომლ(ებ) ის მიერ გავლილი ბიზნეს ტრენინგები/ კონსულტაციები/ქსელური შეხვედრები/ იურიდიული მომსახურება რა საკითხებს ეხებოდა? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჯრილში		
	თბილისი (N=64)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=26)	მუნიციპალიტეტები (N=30)
ბიზნესგეგმის შემუშავება	37.5	30.5	13.4
ბიზნესბიუჯეტის შემუშავება	34.8	46.7	19.4
საბუღალტრო საქმე/ანგარიშგება	51.5	37.6	27.3
მარკეტინგი და რეალიზაცია	26.8	42.9	30.3
რეგისტრაციასთან დაკავშირებული საკითხები	38.7	10.5	18.8
სხვა	2.0	8.3	8.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	2.9	8.6	19.2
უარი პასუხზე	-	-	9.3

ფინანსური და არაფინანსური პროდუქტების შეფასების ბოლოს, რესპონდენტებს ვთხოვეთ, ესაუბრათ იმ ცვლილებების შესახებ, რასაც მომსახურების გაუმჯობესების მიზნით ისურვებდნენ. ფინანსური პროდუქტების მხრივ ცვლილებების იდენტიფიცირებისას გამოიკვეთა, რომ მენარმეთა უმრავლესობა სესხის პროცენტის შემცირებას (76.6%) ისურვებდა, მესამედზე მეტი კი (36.8%) - სესხის პირობების მორგებას (მაგ.: უფრო გრძელვადიანი გადახდის გრაფიკს, საშეღავათო პერიოდს და ა.შ.). მეოთხედს აჭარბებს მათი წილი, ვისთვისაც სასურველი ცვლილება მცირე/პირველი ბიზნესსესხისთვის დაბალი ან ნულოვანი საკომისიო (26.6%) იქნებოდა. სხვა ცვლილებების მხარდამჭერთა დეტალური სტატისტიკა წარმოდგენილია ცხრილში #6.10. ხაზგასასმელია, რომ სქესის ჯრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ გამოკვეთილა.

ცხრილი #6.10: ფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით სასურველი ცვლილებები

რა იყო დაფინანსებაზე უარის თქმის მიზეზი? (%)	ყველა მენარმე (N=53)	სქესის ჯრილში	
		მენარმე ქალები (N=28)	მენარმე კაცები (N=25)
საერთოდ არ მქონდა ჩემს სახელზე რეგისტრირებული უძრავი ქონება	1.1	3.4	-
მოთხოვნილი თანამონაწილეობის საშუალების არქონა	2.2	-	3.2

რა იყო დაფინანსებაზე უარის თქმის მიზეზი? (%)	ყველა მენარმე (N=53)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=28)	მენარმე კაცები (N=25)
ვმუშაობ(დი) არაოფიციალურად	4.0	3.7	4.1
პროექტს ექნებოდა არასაკმარისი მომგებიანობა	3.9	3.5	4.1
არ მქონდა გამოცდილება კონკრეტულ ბიზნესში/მენარმეობაში	5.1	7.6	4.0
არასრული დოკუმენტაცია წარვადგინე	2.0	6.3	-
სტერეოტიპები	2.2	7.2	-
სხვა	2.4	7.7	-
არ შემატყობინეს უარის მიზეზი	15.2	20.8	12.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	8.9	3.7	11.3

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში ანალიზი სტატისტიკურად სანდო მაჩვენებლებს ავლენს, თუმცა, არა შინაარსობრივად მკვეთრად განსხვავებულს. სამი დომინანტური ცვლილება, რასაც მენარმეები ფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების მხრივ ისურვებდნენ, სამიზნე ლოკაციების დონეზე იდენტურია:

- **სესხი დაბალი პროცენტით:** თბილისი - 77.8%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 80.5%, მუნიციპალიტეტები - 72.1%
- **სესხის პირობების მორგება:** თბილისი - 40.3%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 44.1%, მუნიციპალიტეტები - 27.2%
- **დაბალი ან ნულოვანი საკომისიო მცირე/პირველი ბიზნესსესხებისთვის:** თბილისი - 27.1%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 23.4%, მუნიციპალიტეტები - 28.4%

ერთადერთი საკითხი, რომლის შესახებაც სამიზნე ჯგუფებს შორის შინაარსობრივი სხვაობები შეინიშნება, ლიზინგით სარგებლობას უკავშირდება. თუკი დედაქალაქში მცხოვრები მენარმეების მეხუთედი (20.2%) სასურველ ცვლილებად ლიზინგით სარგებლობის შესაძლებლობების გამარტივებას ასახელებს, ამ პოზიციას სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (7%) და მუნიციპალიტეტებში (2.9%) გამოკითხულთა გაცილებით ნაკლები წილი აფიქსირებს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=86350$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #6.11).

ცხრილი #6.11: ფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით სასურველი ცვლილებები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

არსებული ფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, რა ცვლილებებს ისურვებდით? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
სესხი დაბალი პროცენტით	77.8	80.5	72.1
ლიზინგით სარგებლობის შესაძლებლობების გამარტივება	20.2	7.0	2.9
სესხის პირობების მორგება (მაგ. უფრო გრძელვადიანი გადახდის გრაფიკი, საშელავათო პერიოდი და ა.შ.)	40.3	44.1	27.2

არსებული ფინანსური პროდუქტების/ მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, რა ცვლილებებს ისურვებდით? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
მცირე სტარტაპ სესხის პროდუქტი მომხმარებლებისთვის, რომლებსაც არ აქვთ საკმარისი საკრედიტო ისტორია	19.4	10.6	14.5
დაბალი უზრუნველყოფის მოთხოვნა ან გარანტიის ალტერნატივები (მაგ. ჯგუფური სესხები, თავდები და ა.შ.)	13.0	10.7	12.3
დაბალი ან ნულოვანი საკომისიო მცირე/ პირველი ბიზნესსესხებისთვის	27.1	23.4	28.4
სპეციალური დანაზოგის პროდუქტი, რომელშიც გათვალისწინებულია ცვლადი შემოსავალი	3.8	4.5	4.0
მარტოხელა დედებისთვის, მრავალშვილიანი ოჯახებისთვის ან/ და ოჯახური ძალადობის მსხვერპლი ქალებისთვის საშელავათო ფინანსური პოლიტიკის არსებობა	2.4	3.9	2.4
მომხმარებლის უფლებების შესახებ არსებული ნორმების გაუმჯობესება	9.3	11.7	10.9
სხვა	1.2	2.9	1.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.4	2.4	6.0
უარი პასუხზე	1.0	0.3	1.1

მენარმე ქალებმა სიღრმისეული ინტერვიუების ფარგლებშიც განიხილეს ფინანსური რესურსების მხრივ არსებული გამოწვევები და სასურველი ცვლილებები. გამოიკვეთა, რომ რესპონდენტებისთვის ფინანსური სერვისები/პროდუქტები წარმოადგენს ბიზნესის შენარჩუნებისა და განვითარებისთვის მნიშვნელოვან ინსტრუმენტს, თუმცა არსებული სერვისების/პროდუქტების პირობები ხშირად შეუსაბამოა მიკრო და მცირე საწარმოების რეალურ საჭიროებებთან. რესპონდენტთა გამოცდილება მიუთითებს, რომ მაღალი საპროცენტო განაკვეთები და საკომისიოები ქმნის ისეთ ფინანსურ სირთულეს, რომელიც თითქმის გამორიცხავს მოგების გენერირებას. ამ პრობლემის ფონზე მენარმეებისთვის განსაკუთრებით სასურველია ისეთი ფინანსური პროდუქტების შექმნა, რომლებიც უფრო მოქნილი, დაბალპროცენტიანი და ხელმისაწვდომი იქნება.

სიღრმისეული ინტერვიუების ფარგლებში არანაკლებ მკაფიოდ იკვეთება მენარმე ქალებში სახელმწიფოს როლისა და პასუხისმგებლობის აღქმა. რესპონდენტთა მონათხრობით, სახელმწიფო გაუმართლებლად დისტანცირებულია იმ პრობლემებისგან, რომლებიც მიკრო და მცირე ბიზნესებისთვის გადამწყვეტ მნიშვნელობას იძენს. ერთ-ერთმა მენარმემ ძირითად გამოწვევად დაასახელა ფასების უკონტროლო ზრდა იმპორტირებულ პროდუქციაზე. ასეთ პირობებში ბიზნესს უწევს გადაჭარბებული ფასის გადახდა, რაც პირდაპირ ზემოქმედებს მის გამართულ ფუნქციონირებაზე, ან მენარმე დგას არჩევანის წინაშე, რომ უარი თქვას პროდუქტის მიწოდებაზე და დაკარგოს

მომხმარებელი. ამ რთულ რეალობას ემატება საგადასახადო ტვირთიც (მაგ. ქირა, კომუნალური ხარჯები, ინვოისები და ა.შ), რაც პრაქტიკულად არ ტოვებს სივრცეს მოგების გენერირებისთვის.

„პროდუქტების ფასია ძალიან მაღალი, გადასახადებია მაღალი. პროდუქციის გარდა, გადასახადებში 1000 ლარი მინდა და პლუს პროდუქცია. 5000 ლარამდე ხარჯზე ავდივარ. პროდუქცია ხომ კერძო კომპანიებს შემოაქვთ, სახელმწიფომ უნდა დაუნესოს რეგულაციები. 2-ევროიან ნივთში 15-20 ევროს არ უნდა გვახდევინებდნენ, ფასთა კონტროლი უნდა იყოს“ (მენარმე ქალი, სილამაზის სალონი, ქუთაისი).

რაც შეეხება არაფინანსურ პროდუქტებს, თითქმის თანაბარია გამოკითხვაში მონაწილე იმ მენარმეთა წილი, რომელთათვისაც პრიორიტეტულია მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებული დიზაინის (19.7%) უზრუნველყოფა და ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან გაცნობითი შეხვედრების ორგანიზება (20.8%). შედარებით მაღალია იმ მენარმეთა წილიც, ვინც თემატური ტრენინგების (ფინანსებში, მარკეტინგში, ბუღალტერიაში, საგადასახადო პროცედურებში) გამართვის იდეას ემხრობა (17.2%). აქვე ისიც ხაზგასასმელია, რომ რესპონდენტთა მესამედზე მეტს (35.5%) გაუჭირდა კონკრეტული სასურველი ცვლილების განსაზღვრა. სქესის ჭრილში გაანალიზებისას კი სამიზნე ჯგუფებს შორის სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი სხვაობები არ დაფიქსირებულა (იხ. ცხრილი #6.12).

ცხრილი #6.12: არაფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით სასურველი ცვლილებები

არსებული არაფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, რა ცვლილებებს ისურვებდით? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებული დიზაინი	19.7	22.8	18.3
ციფრული მომსახურების ტრენინგები	13.0	9.3	14.6
თემატური ტრენინგები: ფინანსებში, მარკეტინგში, ბუღალტერიაში, საგადასახადო პროცედურებში	17.2	18.9	16.5
ტრენინგის ხელმისაწვდომობა ონლაინ და ოფლაინ	11.5	14.6	10.2
გაცნობითი შეხვედრები ფინანსურ ინსტიტუტებთან და დონორებთან	12.9	11.0	13.7
გაცნობითი შეხვედრები ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან	20.8	16.5	22.6
სხვა	2.2	1.9	2.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	35.5	33.8	36.2
უარი პასუხზე	1.2	0.8	1.4

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში განხილვისას გამოიკვეთა, რომ სამივე სამიზნე ჯგუფის წარმომადგენლების მნიშვნელოვან ნაწილს გაუჭირდა კონკრეტული ცვლილების დასახელება: თბილისი - 38.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 39%, მუნიციპალიტეტები

- 29.6%. ამ შედეგით შესაძლოა ვივარაუდოთ, რომ მენარმეებს ფინანსური პროდუქტების შესახებ უფრო მეტი ინფორმაცია აქვთ, ვიდრე არაფინანსური მომსახურებების შესახებ და, ამდენად, უჭირთ ამ თვალსაზრისით სასურველ ცვლილებებზე საუბარი. მეორე მხრივ, თბილისში მენარმეთა მეხუთედი (20.7%) მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებულ დიზაინს ისურვებდა (სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 16.9%, მუნიციპალიტეტები - 20.6%), ხოლო სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (19.4%) და მუნიციპალიტეტებში (26.2%) უფრო მეტად პრიორიტეტული ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან შეხვედრებია (თბილისი - 16.8%). ამასთან, დედაქალაქში გამოკითხულთა 16.2% მნიშვნელოვნად მიიჩნევს ტრენინგების ონლაინ და ოფლაინ ხელმისაწვდომობას, რაც სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (7.3%) და მუნიციპალიტეტებში (9.3%) მცხოვრებთა მაჩვენებლებს საშუალოდ 2-ჯერ აჭარბებს (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=58984$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #6.13).

ცხრილი #6.13: არაფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით სასურველი ცვლილებები (საცხოვრებლის ტიპის ზრდილში)

არსებული არაფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, რა ცვლილებებს ისურვებდით? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ზრდილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებული დიზაინი	20.7	16.9	20.6
ციფრული მომსახურების ტრენინგები	18.6	8.5	10.1
თემატური ტრენინგები: ფინანსებში, მარკეტინგში, ბუღალტერიაში, საგადასახადო პროცედურებში	16.9	15.0	19.3
ტრენინგის ხელმისაწვდომობა ონლაინ და ოფლაინ	16.2	7.3	9.3
გაცნობითი შეხვედრები ფინანსურ ინსტიტუტებთან და დონორებთან	11.1	12.5	15.2
გაცნობითი შეხვედრები ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან	16.8	19.4	26.2
სხვა	1.0	5.6	1.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	38.4	39.0	29.6
უარი პასუხზე	1.7	1.8	0.2

თვისებრივი კვლევის რესპონდენტები არაფინანსური სერვისების გაძლიერების მხრივ საუბრობენ ტრენინგების რეგიონების დონეზე ლოკალიზაციასა და დონორებთან ან წარმატებულ მენარმეებთან გამოცდილების გასაზიარებლად გაცნობით შეხვედრებზე.

7. სამენარმეო საქმიანობის ამჟამინდელი და სამომავლო მდგომარეობა

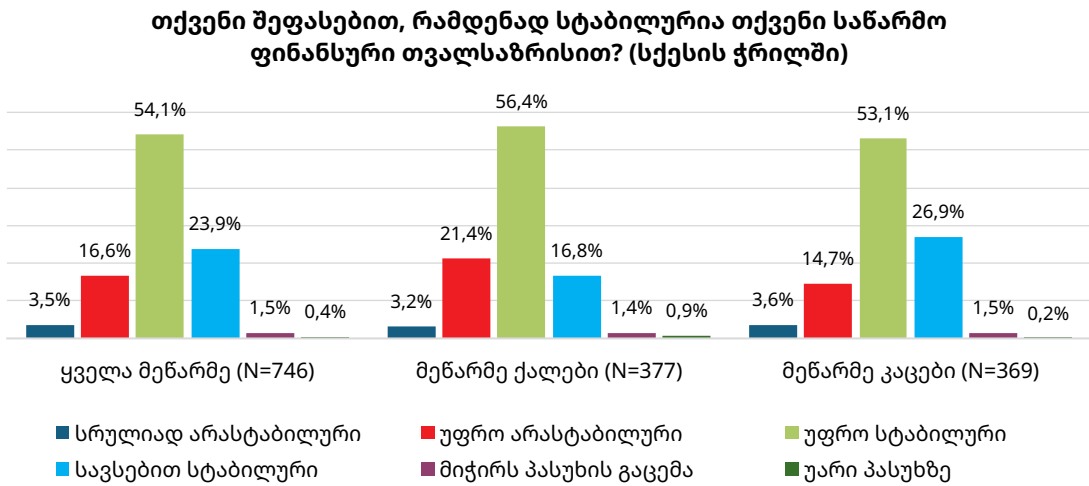
მენარმეების 78% საკუთარ საწარმოს, ფინანსური თვალსაზრისით, სტაბილურად მიიჩნევს (ქულები 3 და 4, ოთხქულიან სკალაზე).⁹⁹ ყოველი მეხუთეს (20.1%) შეფასებით კი, საწარმო ფინანსურად არასტაბილურია (ქულები 1 და 2). ჯამურად 2%-საც არ უტოლდება

⁹⁹ შეფასებისთვის გამოყენებული იქნა 4-ქულიანი სკალა, რომელზეც ქულა 1 აღწერდა კატეგორიას „სრულიად არასტაბილური“, ხოლო ქულა 4 - კატეგორიას „სავსებით სტაბილური“.

მათი წილი, ვისაც გაუჭირდა საკითხის შეფასება ან პასუხზე უარი განაცხადა.

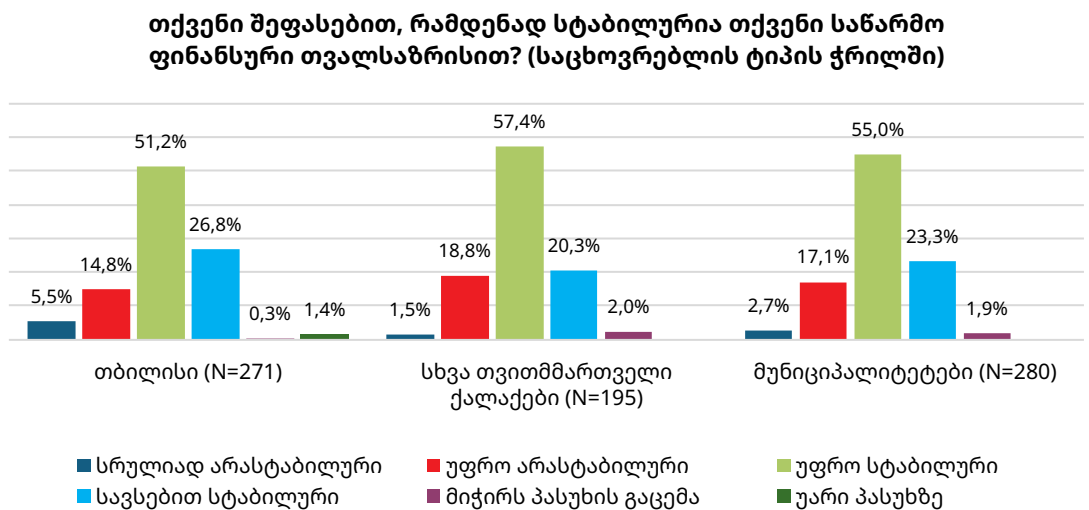
სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზება შინაარსობრივად მკვეთრად განსხვავებულ შედეგებს არ გამოკვეთს. როგორც მენარმე ქალების (73.2%), ისე მენარმე კაცების (80%) უმრავლესობის შეფასებით, მათი სანარმო, ფინანსური თვალსაზრისით, სტაბილურია (ქულები 3 და 4). შესაბამისად, კაცებთან შედარებით (18.3%), თავის სანარმოს არასტაბილურად მენარმე ქალების უფრო დიდი წილი (24.5%) მიიჩნევს (ქულები 1 და 2) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=13114$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #7.1).

დიაგრამა #7.1: სანარმოს სტაბილურობა ფინანსური თვალსაზრისით



მიუხედავად საცხოვრებლის განსხვავებული ტიპისა და, შესაბამისად, სავარაუდოდ, განსხვავებული სპეციფიკის ბიზნესსაქმიანობისა, სამივე ლოკაციაზე მცხოვრებთა დიდი უმრავლესობა სანარმოს, ფინანსური თვალსაზრისით, სტაბილურად მიიჩნევს (ქულები 3 და 4). მათ შორის, სანარმოს ფინანსურ მდგომარეობას სავსებით სტაბილურად უფრო ხშირად თბილისში (26.8%) აფასებენ, ვიდრე საცხოვრებლის სხვა ტიპებში (სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 20.3%, მუნიციპალიტეტები - 23.3%) (ქულა 4) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=19997$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #7.2).

დიაგრამა #7.2: სანარმოს სტაბილურობა ფინანსური თვალსაზრისით (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)



გამოკითხვაში მონაწილე მენარმეთა უმრავლესობას (საშუალოდ 78%), ამჟამად, სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ¹⁰⁰ არანაირი ბარიერი არ ხვდება. მეორე მხრივ, შედარებით მაღალია მათი წილი, ვინც კონკრეტულ დაბრკოლებებზე მიუთითებს - მაგალითად, რესპონდენტთა ნახევარზე მეტი (53.1%) მომხმარებელთა სიმცირეს განიცდის, 41.7% კი - ფინანსური რესურსის სიმწირეს; 42.2%-ს დაბალი წლიური ბრუნვა აქვს. მენარმეთა 46.8%-სთვის კი კონკურენციაა დამაბრკოლებელი ფაქტორი

სქესის ჭრილში გაანალიზება მხოლოდ ორ შემთხვევაში გამოკვეთს სტატისტიკურად სანდო განსხვავებებს. როგორც ჩანს, მენარმე კაცების უმრავლესობას (61%) ამჟამად ფინანსური რესურსის სიმწირე არ აქვს, ხოლო მენარმე ქალების 53.6% ამ პრობლემის წინაშე დგას ($\chi^2=18615$, $p<0.05$). ორივე სამიზნე ჯგუფში დიდია იმ მენარმეთა წილი, ვინც მომხმარებელთა სიმცირეს განიცდის - შედარებისთვის უნდა ითქვას, რომ მაჩვენებელი მენარმე ქალების ჯგუფში უფრო მაღალია (62%; მენარმე კაცები - 49.3%) ($\chi^2=12101$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #7.1).

ცხრილი #7.1: სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ, ამჟამად არსებული ბარიერები

სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ, ამჟამად გხვდებათ თუ არა ქვემოთ ჩამოთვლილი ბარიერები? (%)	ყველა მენარმე (N=746)				სქესის ჭრილში							
					მენარმე ქალები (N=377)				მენარმე კაცები (N=369)			
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
ფინანსური რესურსის სიმწირე	41.8	56.3	1.7	0.3	53.6	45.0	0.9	0.5	36.8	61.0	1.9	0.4
მომხმარებელთა სიმცირე	53.1	44.6	1.9	0.4	62.0	37.1	0.5	0.5	49.3	47.8	2.5	0.4
იურიდიული სირთულეები	6.8	91.3	1.5	0.4	6.8	91.9	0.9	0.5	6.9	91.0	1.7	0.4
საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია	14.5	83.1	2.0	0.4	13.1	84.6	1.8	0.5	15.0	82.5	2.1	0.4
ბაზარზე წვდომის არარსებობა	17.4	80.7	1.5	0.4	17.3	81.8	0.5	0.5	17.5	80.2	1.9	0.4
პროდუქტის/სერვისის მოთხოვნის არარეგულარული ხასიათი	16.7	81.5	1.4	0.4	16.4	82.7	0.5	0.5	16.8	81.1	1.7	0.4
დაბალი წლიური ბრუნვა	42.2	53.5	3.2	1.1	46.2	50.7	2.3	0.9	40.6	54.7	3.6	1.1
ფინანსური მოგების არქონა	26.0	71.8	1.4	0.8	25.3	71.9	1.8	0.9	26.2	71.7	1.3	0.8
ბიზნეს კონტაქტების არქონა	16.4	81.2	1.8	0.7	19.9	78.3	0.9	0.9	14.9	82.5	2.1	0.6

¹⁰⁰ როდესაც თითოეული ბარიერის შემთხვევაში გაცემულია პასუხი „არა“.

სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ, ამჟამად გხვდებით თუ არა ქვემოთ ჩამოთვლილი ბარიერები? (%)	ყველა მენარმე (N=746)				სქესის ჭრილში							
					მენარმე ქალები (N=377)				მენარმე კაცები (N=369)			
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
განათლების/ კვალიფიკაციის დეფიციტი (ფინანსები, გაყიდვები და ა.შ.)	10.1	87.8	1.7	0.4	13.1	85.1	1.4	0.5	8.9	88.8	1.9	0.4
ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა	11.9	86.9	1.0	0.3	13.1	85.5	0.9	0.5	11.4	87.3	1.0	0.4
საქონლის უკან დაბრუნების მოთხოვნები	9.7	86.9	1.0	0.3	10.4	88.3	0.5	0.9	9.5	87.5	1.9	1.1
გაუმართავი ან არასაკმარისი ტრანსპორტი	7.3	91.5	0.8	0.4	5.9	93.2	0.5	0.5	7.8	90.9	1.0	0.4
მწირი სანარმოო ინფრასტრუქტურა	10.3	87.9	1.5	0.3	10.4	88.2	0.9	0.5	10.3	87.5	1.9	0.4
ოჯახის მხრიდან წინააღმდეგობა	3.8	94.9	1.0	0.3	4.1	95.0	0.5	0.5	3.6	94.7	1.3	0.4
სტერეოტიპები ან სოციალურ-კულტურული ბარიერები	4.3	94.4	1.0	0.3	5.0	94.1	0.5	0.5	4.0	94.3	1.3	0.4
კონკურენცია	46.8	51.7	1.1	0.4	49.3	49.8	0.5	0.5	45.7	52.6	1.3	0.4
არასაკმარისი/ არაკვალიფიციური მუშახელი	14.4	83.8	1.5	0.3	15.8	83.3	0.5	0.5	13.9	83.8	1.9	0.4
ბიზნესის ციფრული განვითარების დაბალი დონე	7.8	88.1	3.4	0.7	10.0	87.3	2.3	0.5	6.9	88.4	4.0	0.8
სხვა	0.4	51.4	8.9	39.3	0.9	49.8	9.0	40.3	0.4	52.1	8.7	38.8

სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი არ არის

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში ამჟამად არსებული ბარიერების გაანალიზებისას, ძირითად შემთხვევაში, სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები გამოიკვეთა.¹⁰¹ სამივე ტიპის სამიზნე ლოკაციებში მცხოვრებთა უმრავლესობას ამჟამად არანაირი ბარიერი არ აქვს: თბილისი - საშუალოდ 86%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - საშუალოდ 73%, მუნიციპალიტეტები - საშუალოდ 77%. მეორე მხრივ, თითოეულ საცხოვრებელ ადგილას

¹⁰¹ საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ გამოვლენილა შემდეგი ბარიერების განხილვისას: ფინანსური რესურსის სიმწირე, მომხმარებელთა სიმცირე, ბაზარზე წვდომის არარსებობა, ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა, საქონლის უკან დაბრუნების მოთხოვნები. ამდენად, ტექსტსა და ცხრილში წარმოდგენილი მონაცემები მოიცავს მხოლოდ იმ ბარიერებს, რომელთა გაანალიზებისასაც სამიზნე ჯგუფებს შორის სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები გამოიკვეთა.

შედარებით ხშირია დაბალი წლიური ბრუნვისა (თბილისი - 36.1%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 51.5%, მუნიციპალიტეტები - 42.1%) და კონკურენციის (თბილისი - 46.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 55.8%, მუნიციპალიტეტები - 40.3%) პრობლემები. ამასთან, საგულისხმოა, რომ მენარმებს ზოგიერთი ბარიერი დედაქალაქში შედარებით ნაკლებად ხვდებათ, ვიდრე სხვა სამიზნე ლოკაციებზე:

- **ფინანსური მოგების არქონა:** თბილისი - 18.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 38.8%, მუნიციპალიტეტები - 24.8%
- **განათლების/კვალიფიკაციის დეფიციტი:** თბილისი - 3.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 15.8%, მუნიციპალიტეტები - 13.2%
- **არასაკმარისი/არაკვალიფიციური მუშახელი:** თბილისი - 8.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 21.8%, მუნიციპალიტეტები - 15.1%
- **ბიზნესის ციფრული განვითარების დაბალი დონე:** თბილისი - 1.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 12.8%, მუნიციპალიტეტები - 11.2%

არსებულ მონაცემებზე დაყრდნობით, შეიძლება ითქვას, რომ თბილისში მენარმები უფრო მეტად ახერხებენ სანარმოს სტაბილურობის უზრუნველყოფას და, აგრეთვე, პროდუქციის/მომსახურების გაყიდვას, რადგან ნაკლებად ექმნებათ ბარიერები - როგორც ფინანსური, ისე არაფინანსური მხარდაჭერის თვალსაზრისით (იხ. ცხრილი #7.2).

ცხრილი #7.2: სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ ამაჟამად არსებული ბარიერები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ, ამაჟამად გხვდებათ თუ არა ქვემოთ ჩამოთვლილი ბარიერები? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში											
	თბილისი (N=271)				სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)				მუნიციპალიტეტები (N=280)			
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
იურიდიული სირთულეები (x ² =19991, p<0.05)	3.4	96.2	0.3	-	9.6	88.3	1.0	1.0	8.5	88.0	3.1	0.4
საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია (x ² =16512, p<0.05)	11.3	88.3	0.3	-	13.7	82.2	3.0	1.0	18.6	77.9	3.1	0.4
პროდუქტის/სერვისის მოთხოვნის არარეგულარული ხასიათი (x ² =16728, p<0.05)	12.3	87.3	0.3	-	22.4	75.0	1.5	1.0	17.4	79.8	2.3	0.4
დაბალი წლიური ბრუნვა (x ² =23612, p<0.05)	36.1	61.5	2.1	0.3	51.5	41.3	4.6	2.6	42.1	53.7	3.5	0.8

სამენარმოო საქმიანობის განხორციელების მხრივ, ამჟამად გზვდებათ თუ არა ქვემოთ ჩამოთვლილი ბარიერები? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში											
	თბილისი (N=271)				სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)				მუნიციპალიტეტები (N=280)			
	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
ფინანსური მოგების არქონა (x ² =29733, p<0.05)	18.6	80.4	0.7	0.3	38.8	58.2	2.0	1.0	24.8	72.5	1.6	1.2
ბიზნეს კონტაქტების არქონა (x ² =17914, p<0.05)	12.4	87.3	0.3	-	16.3	79.6	2.6	1.5	20.8	75.7	2.7	0.8
განათლების/ კვალიფიკაციის დეფიციტი (ფინანსები, გაყიდვები და ა.შ.) (x ² =39534, p<0.05)	3.4	96.2	0.3	-	15.8	79.1	4.1	1.0	13.2	85.3	1.2	0.4
გაუმართავი ან არასაკმარისი ტრანსპორტი (x ² =33589, p<0.05)	1.7	97.9	0.3	-	14.2	83.8	1.0	1.0	8.5	89.6	1.5	0.4
მწირი საწარმოო ინფრასტრუქტურა (x ² =18156, p<0.05)	5.8	93.5	0.7	-	11.2	85.2	2.6	1.0	14.7	83.4	1.5	0.4
ოჯახის მხრიდან წინააღმდეგობა (x ² =17235, p<0.05)	1.0	98.6	0.3	-	6.1	90.9	2.0	1.0	5.0	93.8	0.8	0.4
სტერეოტიპები ან სოციალურ-კულტურული ბარიერები (x ² =24186, p<0.05)	0.3	99.3	0.3	-	7.7	90.3	1.0	1.0	6.2	91.9	1.5	0.4
კონკურენცია (x ² =17274, p<0.05)	46.6	52.8	0.3	0.3	55.8	42.1	1.0	1.0	40.3	57.8	1.9	-
არასაკმარისი/ არაკვალიფიციური მუშახელი (x ² =25798, p<0.05)	8.6	91.1	0.3	-	21.8	74.6	2.5	1.0	15.1	82.6	1.9	0.4
ბიზნესის ციფრული განვითარების დაბალი დონე (x ² =46297, p<0.05)	1.4	97.3	1.4	-	12.8	78.6	7.1	1.5	11.2	84.9	3.1	0.8
სხვა	-	65.6	13.7	20.6	1.0	40.8	7.1	51.0	0.8	43.2	4.6	51.4

ის ფაქტი, რომ ბიზნესსაქმიანობის განსახორციელებლად მნიშვნელოვანი ბარიერი ფინანსურ საკითხებს უკავშირდება, **სამაგიდე კვლევის** შედეგებითაც გამყარებულია. „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასების“ ანგარიშში მითითებულია, რომ პოლიტიკურ არასტაბილურობასა და არასაკმარისად კვალიფიციურ სამუშაო ძალასთან ერთად, მენარმე ქალების ნაწილისთვის ფინანსებზე წვდომა სამენარმეო საქმიანობის განხორციელების მხრივ ყველაზე დიდი დაბრკოლებაა.¹⁰²

სამაგიდე კვლევა ეხმიანება გამოკითხვის შედეგებს, რომ ქალებისთვის მნიშვნელოვანი ბარიერია ინვესტორთა ქსელებზე შეზღუდული წვდომა და ბიზნესპარტნიორების მოძიება, მათთან კომუნიკაცია.¹⁰³ ქალები, აგრეთვე, ხშირად აწყდებიან საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებზე წვდომის პრობლემას, რაც ბიზნესის წარმართვისა და ზრდის მხარდასაჭერად ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ინსტრუმენტი შეიძლება ყოფილიყო.¹⁰⁴

ამასთან, გაეროს ქალთა ორგანიზაციის კვლევის თანახმად, ქალთა სამენარმეო საქმიანობას ზღუდავს კულტურული ნორმები და კონსერვატორული გენდერული როლები, რომლებიც ქალებისთვის ძირითად პასუხისმგებლობად საზღვრავს საოჯახო მოვალეობასა და მზრუნველობით საქმიანობებს, რაც ბიზნესსაქტივობებში ჩართულობას აფერხებს ან შეუძლებელს ხდის.¹⁰⁵

ზოგადად, სამენარმეო საქმიანობების ნაწილი დაკავშირებულია სეზონურობასთან, რაც პოზიტიური ან ნეგატიური გავლენის მქონე ფაქტორად შეიძლება მოგვევლინოს. გამოკითხვაში მონაწილეთა შემთხვევაში აღმოჩნდა, რომ უმრავლესობა მათგანის (52.8%) ბიზნესზე სეზონურობა ზეგავლენას არ ახდენს (მენარმე ქალები - 50.7%, მენარმე კაცები - 53.6%). თუმცა, მნიშვნელოვნად დიდია მათი წილი, ვისი წარმოებაც სეზონურობის მიხედვით ცვალებადია (პასუხის კატეგორია „დიახ, ახდენს“ - 41.1%; მენარმე ქალები - 43.4%, მენარმე კაცები - 40.1%). შესაბამისად, 6.2%-ს გაუჭირდა პასუხის გაცემა (მენარმე ქალები - 5.9%, მენარმე კაცები - 6.3%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ ფიქსირდება.

მათი შეფასებით, ვის ბიზნესზეც სეზონურობა გავლენას ახდენს, წარმოების ყველაზე მაღალი ბრუნვა აღინიშნება ივნისი-სექტემბრის (საშუალოდ 48%) შუალედში, ხოლო ყველაზე დაბალი - იანვარი-მარტის (საშუალოდ 49%) ფარგლებში. ბიზნესის ბრუნვის ექსტრემუმი, უმრავლესობის შეფასებით (53.5%), სექტემბერში ფიქსირდება, ხოლო მინიმუმი - თებერვალში (61.1%). ლოგიკურია, ამ შემთხვევაშიც სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავებები არ იკვეთება (იხ. ცხრილი #7.3).

¹⁰² „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“, (2024, ISET-PI) <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>

¹⁰³ „მენარმე ქალების გენდერული როლები, სოციალური კაპიტალი და გარე დაფინანსების არცვის სურვილი“ (Wang, X., Cai, L., Zhu, X., & Deng, S. Asian Business & Management, 2020) <https://link.springer.com/article/10.1057/s41291-020-00131-1>

¹⁰⁴ „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (ILO and UN Women, 2023) <https://crrc.ge/wp-content/uploads/2024/06/national-assessment-of-wed-eng.pdf>

¹⁰⁵ „გენდერული თანასწორობის მიმართ დამოკიდებულებების კვლევა საქართველოში“ (UN Women, თბილისი, საქართველო, 2024) <https://georgia.unwomen.org/ka/digital-library/publications/2025/03/genderuli-tanascorobis-mimart-damokidebulebis-kvleva-sakartveloshi>

ცხრილი #7.3: წარმოების/ბიზნესის ყველაზე მაღალი და ყველაზე დაბალი ბრუნვის პერიოდი

რომელ თვეში აღინიშნება თქვენი წარმოების/ ბიზნესის.... (%)	... ყველაზე მაღალი ბრუნვა?			... ყველაზე დაბალი ბრუნვა?		
	ყველა მენარმე (N=314)	სქესის ჭრილში		ყველა მენარმე (N=314)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=166)	მენარმე კაცები (N=148)		მენარმე ქალები (N=166)	მენარმე კაცები (N=148)
იანვარი	22.3	20.5	23.2	56.0	50.8	58.3
თებერვალი	15.5	8.8	18.6	61.1	62.0	60.7
მარტი	15.1	14.9	15.2	30.3	35.6	28.0
აპრილი	22.3	23.4	21.8	12.1	15.9	10.3
მაისი	36.5	37.3	36.1	6.6	9.5	5.2
ივნისი	44.4	49.2	42.2	12.9	13.2	12.8
ივლისი	47.4	46.0	48.1	19.5	18.7	19.9
აგვისტო	46.1	41.2	48.4	27.3	28.1	26.9
სექტემბერი	53.5	49.0	55.5	4.1	2.4	4.9
ოქტომბერი	37.5	37.6	37.4	4.6	4.7	4.6
ნოემბერი	29.0	27.8	29.5	12.6	9.8	13.8
დეკემბერი	38.7	36.9	39.5	25.3	19.1	28.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	4.0	1.7	5.0	2.5	1.6	2.9

სეზონურობა, როგორც მენარმე ქალთა საქმიანობის ერთ-ერთი შემზღუდავი ფაქტორი, სიღრმისეული ინტერვიუების ფარგლებშიც გამოიკვეთა. თითქმის ყველა შემთხვევაში გამოვლინდა, რომ ბიზნესის აქტივობა პირდაპირ კავშირშია სეზონურ - კლიმატურ ან მასთან დაკავშირებულ თუ დაუკავშირებელ სოციალურ მოვლენებთან, რაც ხშირად ართულებს არცთუ მარტივ საბაზრო პირობებში ოპერირებას. ამასთან, მომხმარებლის ცვალებადი ქცევა და ზოგადი ეკონომიკური გაურკვეველობა ქმნის გარემოს, სადაც სტაბილური მოთხოვნა პრაქტიკულად არ არსებობს.

„საერთოდ ზამთარში მესტიაში ბევრი ტურისტია, მაგრამ მე აქ რა პროდუქტების მაქვს, თუნდაც ყვავილები, ტანსაცმელი, შეიძლება დღეს რამდენიმე შემოვიდეს, ხვალ არავინ; ასეთი პერიოდი იანვარი-თებერვალია ხოლმე. ფქვილის მაღაზია ქაჩავს კიდევ და მაგით ვფარავ ხოლმე ამ მაღაზიის ქირას, ძალიან კრიზისულია ეს ორი თვე“ (მენარმე ქალი, საბითუმო მაღაზია, მესტია).

„არასტაბილური გარემოა: 2-3 კვირაა არ გაგვიყიდია ღვინო, მაგრამ ხან ძალიან დიდი მოთხოვნაა. დეკემბერში, იანვარში, თებერვალში ნაკლებია ვაჭრობა. მხოლოდ იმ შემთხვევაში მოდიან, თუ ქორწილია ან ქელები“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, სამცხე-ჯავახეთი).

გამოკითხვაში მონაწილე მენარმეების ნახევარზე მეტი (53.2%) სამომავლოდ სამენარმეო საქმიანობის გაფართოებას არ აპირებს (მენარმე ქალები - 53.2%, მენარმე

კაცები - 53.1%; $p > 0.05$). ამ გადანწყვეტილების ოთხი ძირითადი მიზეზი კი შემდეგია: გაყიდვების სიმწირე - 34.5%, ბაზარზე არსებული მაღალი კონკურენცია - 27.7%, ფინანსების სიმწირე - 26.8%, ბაზრის არაპროგნოზირებადობა - 26.2%. სხვა ფაქტორების დეტალური სტატისტიკა წარმოდგენილია ცხრილში #7.4. სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ დაფიქსირებულა.

ცხრილი #7.4: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოების სურვილის არქონის მიზეზები

რატომ არ აპირებთ თქვენი ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოებას? (%)	ყველა მენარმე (N=394)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=199)	მენარმე კაცები (N=195)
ფინანსების სიმწირის გამო	26.8	30.7	25.2
გაყიდვების სიმწირის გამო	34.5	37.8	33.2
ბაზრის არაპროგნოზირებადობის გამო	26.2	24.3	27.0
ბაზარზე არსებული მაღალი კონკურენციის გამო	27.7	25.3	28.8
კვალიფიციური კადრების ნაკლებობის გამო	4.5	4.0	4.7
საჭირო ინფრასტრუქტურაზე ხელმისაწვდომობის არქონის გამო	5.3	4.6	5.6
ეკონომიკური არასტაბილურობის გამო	11.9	9.6	12.9
მომხმარებელთა ფართო სეგმენტის არარსებობის გამო	9.8	8.9	10.2
არასამართლიანი საგადასახადო პოლიტიკის გამო	1.6	0.5	2.1
სტრატეგიულ ინვესტირებთან/პარტნიორებთან თანამშრომლობის სირთულის გამო	0.5	0.5	0.5
ბიზნესის/მეწარმეობის დაწყების/განვითარებისკენ მიმართული სახელმწიფო ფინანსური პროგრამების მოუქნელობის გამო	0.6	1.0	0.5
სხვა	4.0	7.2	2.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	9.8	8.3	10.4
უარი პასუხზე	0.4	-	0.6

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში საკითხის განხილვა გამოკვეთს, რომ როგორც დედაქალაქში (47.8%), ისე სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (58.2%) და მუნიციპალიტეტებში (55.2%) მენარმეების გამოკვეთილი ნაწილი არ აპირებს სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოებას. დომინანტურ მიზეზებად კი სამივე სამიზნე ლოკაციაზე იდენტური ფაქტორები ფიქსირდება, რაც, ცხადია, ზოგად ტენდენციას იმეორებს:

- **ფინანსების სიმწირე:** თბილისი - 31%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 23.7%, მუნიციპალიტეტები - 25.2%
- **გაყიდვების სიმწირე:** თბილისი - 38.8%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 28.6%, მუნიციპალიტეტები - 35.1%
- **ბაზრის არაპროგნოზირებადობა:** თბილისი - 28.1%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები

- 25.2%, მუნიციპალიტეტები - 25.2%

- **ბაზარზე არსებული მაღალი კონკურენცია:** თბილისი - 25.3%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 30%, მუნიციპალიტეტები - 28.3% (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=47894$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #7.5).

ცხრილი #7.5: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოების სურვილის არქონის მიზეზები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

რატომ არ აპირებთ თქვენი ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოებას? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=128)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=113)	მუნიციპალიტეტები (N=153)
ფინანსების სიმწირის გამო	31.0	23.7	25.2
გაყიდვების სიმწირის გამო	28.8	28.6	35.1
ბაზრის არაპროგნოზირებადობის გამო	28.1	25.2	25.2
ბაზარზე არსებული მაღალი კონკურენციის გამო	25.3	30.0	28.3
კვალიფიციური კადრების ნაკლებობის გამო	3.2	7.2	3.6
საჭირო ინფრასტრუქტურაზე ხელმისაწვდომობის არქონის გამო	8.7	5.8	1.6
ეკონომიკური არასტაბილურობის გამო	14.9	14.9	6.7
მომხმარებელთა ფართო სეგმენტის არარსებობის გამო	6.6	7.9	14.5
არასამართლიანი საგადასახადო პოლიტიკის გამო	4.2	-	0.4
სტრატეგიულ ინვესტირებთან/პარტნიორებთან თანამშრომლობის სირთულის გამო	-	1.2	0.4
ბიზნესის/მეწარმეობის დაწყების/განვითარებისკენ მიმართული სახელმწიფო ფინანსური პროგრამების მოუქნელობის გამო	0.4	1.2	0.4
სხვა	1.8	6.7	4.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	11.1	8.0	9.9
უარი პასუხზე	-	1.4	-

მეორე მხრივ, შედარებით მცირეა იმ მეწარმეთა წილი, ვინც სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოებას აპირებს (23.7%; მეწარმე ქალები - 23.6%, მეწარმე კაცები - 23.8%; $p>0.05$). დაახლოებით იმავე ოდენობას კი გაუჭირდა კონკრეტული პოზიციის დაფიქსირება (23.1%).

მეწარმეთა უმრავლესობას (58.2%), ვინც გაფართოებას აპირებს, ამავდროულად უკვე აქვს ამ მიზნის მიღწევის კონკრეტული გეგმა, ხოლო მესამედზე მეტს (37.5%) - ჯერ არა. სქესის ჭრილში საკითხის განხილვა გამოკვეთს, რომ კონკრეტული სამოქმედო გეგმა მეწარმე

კაცების უმრავლესობას (64%; მენარმე ქალები - 42.3%) აქვს, ხოლო მენარმე ქალების შემთხვევაში დომინანტური ნეგატიური გამოცდილებაა (პასუხის კატეგორია „არა, არ მაქვს“ – 42.3%; მენარმე კაცები - 30.4%).

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში გაანალიზების შედეგად ვლინდება, რომ თბილისსა (21%) და სხვა თვითმმართველ ქალაქებში (21.4%) თითქმის თანაბარია მათი წილი, ვინც სამომავლოდ ბიზნესსაქმიანობის გაფართოებას აპირებს; მუნიციპალიტეტებში მაჩვენებელი კიდევ უფრო მაღალია (29%). ამასთან, დედაქალაქსა (70%) და მუნიციპალიტეტებში (56.8%) იმ მენარმეების წილი ჭარბობს, ვისაც უკვე აქვს ახლო მომავალში გაფართოების კონკრეტული გეგმა, ხოლო თვითმმართველ ქალაქებში ძირითადად კონკრეტული სამოქმედო გეგმა ჯერ არ გააჩნიათ (54.8%) (იხ. ცხრილი #7.6).

ცხრილი #7.6: სამომავლო გეგმები

სამომავლოდ აპირებთ თუ არა სამენარმეო საქმიანობის გაფართოებას? (%) ($\chi^2=22034$, $p<0.05$)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
დიახ, ვაპირებ	21.0	21.4	29.0
არა, არ ვაპირებ	47.8	58.2	55.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	31.3	20.4	15.8
ხომ არ გაქვთ თქვენი წარმოების/ ბიზნესის ახლო მომავალში გაფართოების კონკრეტული გეგმა? (%) ($\chi^2=9592$, $p<0.05$)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=54)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=41)	მუნიციპალიტეტები (N=87)
დიახ, მაქვს	70.0	42.9	56.8
არა, არ მაქვს	25.0	54.8	37.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	5.0	2.4	5.4

რაოდენობრივი გამოკითხვისგან განსხვავებით, თვისებრივი კვლევის ფარგლებში რესპონდენტებმა უფრო აქტიურად ისაუბრეს ბიზნესის გაფართოების სურვილზე, თუმცა, მათივე შეფასებით, ამ იდეის განხორციელება უმეტეს შემთხვევაში დამოკიდებულია ბიზნესგარემოზე. რესურსების სიმწირე, ფინანსური ხელმისაწვდომობის ბარიერები და სტრატეგიული დაგეგმვისთვის საჭირო ცოდნის დეფიციტი აფერხებს ინიციატივების განხორციელების შესაძლებლობას. მეორე მხრივ, ზოგიერთი მენარმე ფიქრობს ბაზრის დივერსიფიკაციასა და გეოგრაფიულ გაფართოებაზე, რაც სტრუქტურული პასუხია შიდაპოლიტიკურ და სოციალურ დაძაბულობაზე.

„ფაქტობრივად მოლოდინის რეჟიმში ვართ. ძალიან მაინტერესებს, სად წავა ეს ქვეყანა. ეს ქვეყანა თუ წავა იქით, სადაც ჩვენ ყველა ვშიშობთ [რუსეთისკენ] – მე აღარ მექნება ინტერესი, რომ ამ სფეროში ვიყო და ალბათ გაგყიდი და გავალ. ეს არის ალბათ მიზეზი იმისა, რომ გადავწყვიტეთ ბერლინში გავხსნათ ქართული რესტორანი“ (მენარმე ქალი, სარესტორნო ქსელი, თბილისი).

გამოკითხვის ფარგლებში, ზოგად დონეზე, სამომავლო სამოქმედო ნაბიჯები უმეტესწილად გულისხმობს ახალი პროდუქტების/სერვისების დამატებას (55.1%), არსებული პროდუქტების/სერვისების წარმოების გაზრდას (50.7%) და ახალ ტერიტორიებზე გაფართოებას (43.5%). მეათედს მცირედით აღემატება იმ მენარმეთა წილი, ვინც მომხმარებელთა ახალ ბაზარზე გასვლას (10.5%) ან ახალი ტექნოლოგიების დანერგვას აპირებს (11.6%). სქესის ჭრილში სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ ვლინდება (იხ. ცხრილი #7.7).

ცხრილი #7.7: წარმოების/ბიზნესის გაფართოების შესაძლო გზები

რა გზებით შეიძლება თქვენი წარმოების/ბიზნესის გაფართოება? (%)	ყველა მენარმე (N=96)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=38)	მენარმე კაცები (N=58)
ახალი პროდუქტების/სერვისების დამატება	55.1	65.1	53.2
არსებული პროდუქტების/სერვისების წარმოების გაზრდა	50.7	34.3	55.3
ახალ ტერიტორიებზე გაფართოება	43.5	39.5	44.6
მომხმარებელთა ახალ ბაზრებზე გასვლის მიზნად დასახვა	10.5	13.2	9.7
წარმოებული პროდუქტის ექსპორტზე გატანა	2.2	4.8	1.4
ახალი ბიზნესის შესყიდვა	1.4	-	1.8
ახალი ტექნოლოგიების შემოღება	11.6	21.1	8.9
ბიზნესის ონლაინ გაყიდვების არხების განვითარება (ელ. კომერცია)	2.6	5.4	1.9
არსებული პროდუქტების/სერვისების რეკლამირებისკენ მიმართული საქმიანობები: სავაჭრო ბაზრობებზე დასწრება, რეკლამის განთავსება და ა.შ.	3.6	5.4	3.0
სხვა	2.9	-	3.7
ბიზნესის/მენარმეობის დაწყების/განვითარებისკენ მიმართული სახელმწიფო ფინანსური პროგრამების მოუქმელობის გამო	0.6	1.0	0.5
სხვა	4.0	7.2	2.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	9.8	8.3	10.4
უარი პასუხზე	0.4	-	0.6

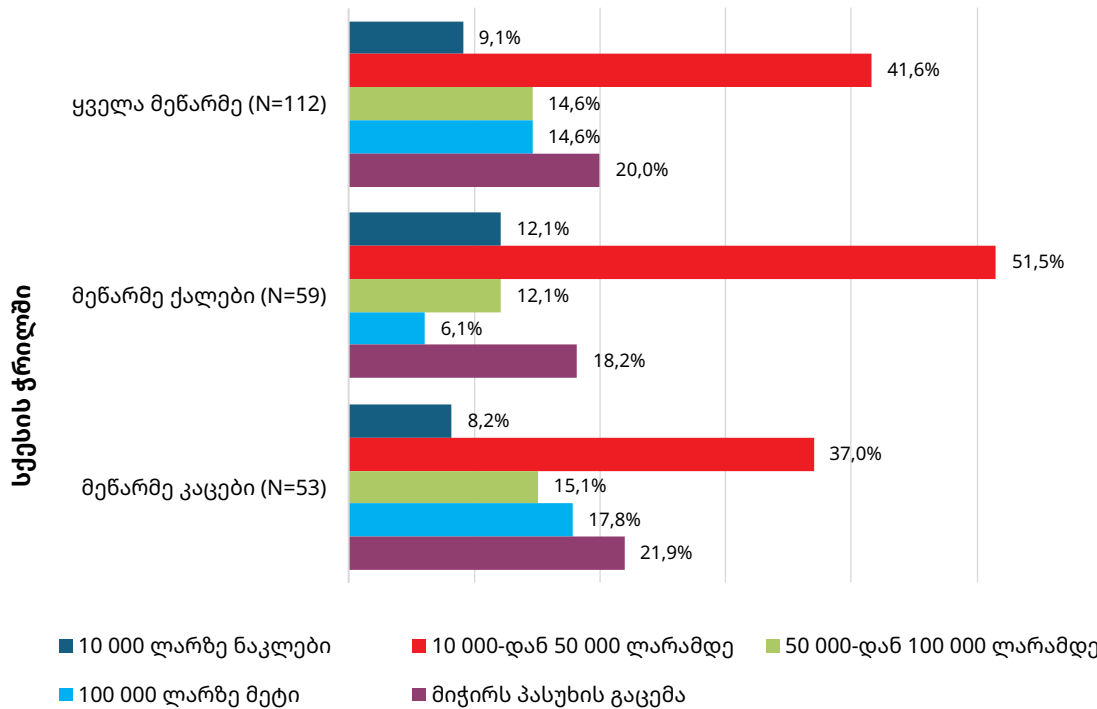
ბიზნესის სამომავლო განვითარებისთვის დაახლოებით ყოველ მეოთხე მენარმეს (24.8%) დამატებითი ფინანსური რესურსი არ სჭირდება (მენარმე ქალები - 25.5%, მენარმე კაცები - 24.8%, $p>0.05$). 15.1%-ს კი გაუჭირდა კონკრეტული პოზიციის დაფიქსირება ან პასუხზე უარი განაცხადა.

მეორე მხრივ, წარმოებაში სამომავლო ინვესტირებისთვის მენარმეთა 60%-ს სესხი სჭირდება (მენარმე ქალები - 64.7%, მენარმე კაცები - 58.4%, $p>0.05$). სესხის ოდენობა დომინანტურ შემთხვევებში 10 000-დან 50 000 ლარამდე მერყეობს (41.6%). ამასთან,

თანაბარია მათი წილი, ვისაც ბიზნესის გასაფართოებლად 50 000-დან 100 000 ლარამდე (14.6%) ან 100 000 ლარზე მეტი (14.6%) სჭირდება. სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას სტატისტიკურად სანდო შედეგები არ ვლინდება (იხ. დიაგრამა #7.3).

დიაგრამა #7.3: წარმოების/ბიზნესის სამომავლო ინვესტირებისთვის საჭირო თანხის ოდენობა

რა თანხა გჭირდებათ თქვენი წარმოების/ბიზნესის სამომავლო ინვესტირებისთვის?



სამაგიდე კვლევის შედეგები მოწმობს, რომ მენარმე ქალებისთვის ბიზნესის გაფართოებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ფინანსური ფაქტორი დანაზოგებია. ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრის ანგარიშის მიხედვით, ბიზნესის გაფართოებისას, მენარმე ქალთა 40%-მა პირადი დანაზოგი გამოიყენა, ხოლო 19%-მა - ოჯახის წევრებისა და მეუღლის დანაზოგები.¹⁰⁶

სასურველი/საჭირო თანხის მიზნობრიობა ძირითადად დაკავშირებულია ახალი ტექნოლოგი(ებ)ის შეძენასთან (44.6%) და ბიზნესის/წარმოების გაზრდასთან (38.1%). შედარებით მაღალია იმ მენარმეთა რაოდენობაც, ვისაც დამატებითი ფინანსური რესურსი მეტი ნედლეულის შესაძენად (32.9%) ან სანარმოს შენობის გასაახლებლად (30.6%) სჭირდება. საშუალოდ ყოველი მეხუთე კი, კონკრეტული ოდენობის თანხით, სანარმოსთვის უძრავი ქონების (22.1%) ან დამატებითი დანადგარების/ინვენტარის (19.5%) შეძენას გეგმავს. სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი განსხვავებები არ გამოვლენილა (იხ. ცხრილი #7.8).

¹⁰⁶ „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (თბილისი, EPRC, 2021) https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/05/women_entrepreneurs_geo.pdf

ცხრილი #7.8: წარმოების/ბიზნესის სამომავლო ინვესტირებისთვის საჭირო თანხის მიზნობრიობა

რა მიზნით გჭირდებათ თანხა? (%)	ყველა მენარმე (N=112)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=59)	მენარმე კაცები (N=53)
ახალი ტექნოლოგი(ებ)ის შესაძენად (მაგ. ციფრული გაყიდვების არხის განსავითარებლად)	44.6	30.8	51.0
საწარმოს შენობის განსაახლებლად	30.6	35.4	28.5
საწარმოსთვის უძრავი ქონების შესაძენად	22.1	17.7	24.2
პერსონალის ან საკუთარი კვალიფიკაციის ასამაღლებლად	5.7	5.4	5.9
დამატებითი პერსონალის დასაქირავებლად	14.5	8.2	17.3
რეკლამისთვის/გაყიდვების რეკლამირებისთვის	8.0	14.6	5.0
მეტი ნედლეულის შესაძენად	32.9	38.1	30.5
სესხის დასაფარად	3.7	4.2	3.4
ბიზნესის/წარმოების გასაზრდელად	38.1	30.7	41.5
დამატებითი დანადგარების/ინვენტარის შესაძენად	19.5	18.0	20.2
ონლაინ პლატფორმის გასაუმჯობესებლად	1.4	-	2.0
ბიზნეს საქმიანობის გაციფრულებისთვის (დიჯიტალიზაციისთვის)	1.4	-	2.0
რებრენდინგისთვის	1.4	-	2.0
წარმოების ტერიტორიული გაფართოებისთვის (მაგ. ახალ ლოკაციებზე დასამკვიდრებლად)	6.9	10.2	5.4
სხვა	1.2	3.8	-

ის მენარმეები, რომლებიც სამომავლოდ წარმოების გაფართოებას გეგმავენ, ამ გადაწყვეტილების ძირითად მაპროვოცირებელ ფაქტორად ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესებას ასახელებენ (72.8%); შემდგომ პოზიციას იკავებს პროდუქტზე/მომსახურებაზე გაზრდილი მოთხოვნა (46.9%). რესპონდენტთა შორის შედარებით მაღალია მათი წილიც, ვისაც ბიზნესის გაფართოება სამომხმარებლო ბაზარზე საწარმოს/ორგანიზაციის ცნობადობის ამაღლების გამო (17.3%) სურს. სხვა ფაქტორები ცალკეულად 8%-საც კი ვერ აღწევს. სქესის ჭრილში საკითხის განალიზებისას სტატისტიკურად სანდო განსხვავებები არ გამოვლენილა (იხ. ცხრილი #7.9).

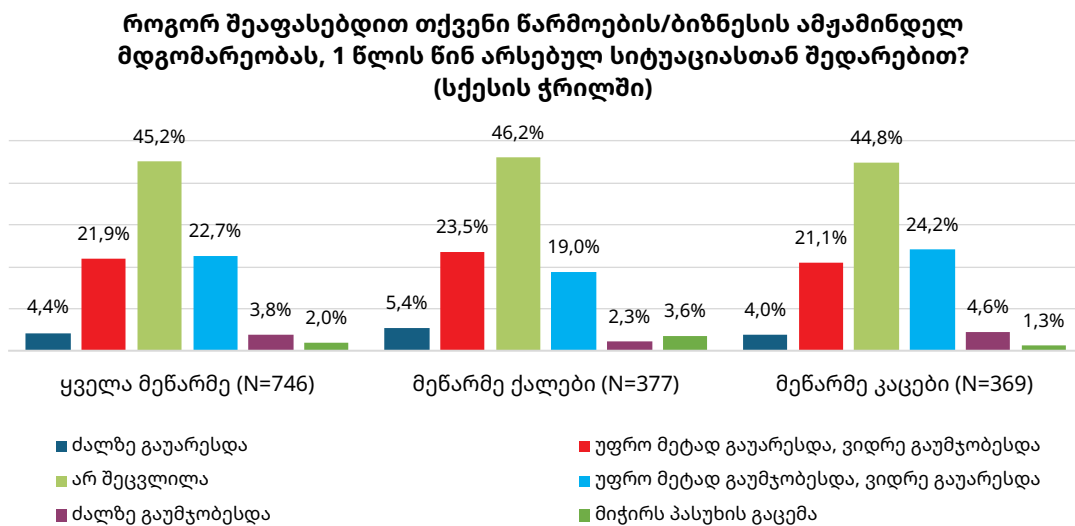
ცხრილი #7.9: ბიზნესის/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოების მაპროვოცირებელი ფაქტორები

რა გიბიძგებთ თქვენი ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოებისკენ? (%)	ყველა მენარმე (N=182)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=93)	მენარმე კაცები (N=89)
საწარმოს/ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობის გაუმჯობესება	72.8	57.2	79.5

რა გიბიძგებთ თქვენი ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის გაფართოებისკენ? (%)	ყველა მენარმე (N=182)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=93)	მენარმე კაცები (N=89)
პროდუქტზე/მომსახურებაზე გაზრდილი მოთხოვნა	46.9	48.2	46.4
სამომხმარებლო ბაზარზე სანარმოს/ორგანიზაციის ცნობადობის ამაღლება	17.3	11.8	19.7
კვალიფიციურ კადრებზე ხელმისაწვდომობის გაზრდა	7.9	7.6	8.0
საჭირო ინფრასტრუქტურაზე/ინვენტარზე ხელმისაწვდომობის გაზრდა	6.5	8.9	5.4
სტრატეგიულ ინვესტირებთან/პარტნიორებთან თანამშრომლობის გამართივება	0.6	-	0.9
ბიზნესის/მენარმეობის განვითარებისკენ მიმართული სახელმწიფო ფინანსური პროგრამების მოქნილობა	2.5	3.5	2.1
ბიზნესის განვითარებისთვის საჭირო თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვის წარმატებით გამოყენება	5.0	5.3	4.9
ინოვაციური პროდუქტის/მომსახურების წარმოება	4.7	10.1	2.4
სხვა	1.2	1.2	1.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	1.2	1.2	1.2
უარი პასუხზე	0.4	1.2	-

ამჟამინდელი და სამომავლო მდგომარეობის შეფასების ბოლოს მენარმეებმა ყურადღება გაამახვილეს დინამიკაში წარმოების ცვლილებაზე. 45.2%-ის აზრით, 1 წლის წინ არსებულ სიტუაციასთან შედარებით, მათი წარმოება არ შეცვლილა (ქულა 3, ხუთქულიან სკალაზე).¹⁰⁷ თანაბარია იმ რესპონდენტთა წილი, ვინც ბოლო წლის გათვალისწინებით ბიზნესის გაუარესებაზე (26.3%; ქულები 1 და 2) ან გაუმჯობესებაზე (26.5%; ქულები 4 და 5) მიუთითებს. სქესის ჭრილში საკითხის განალიზებისას სტატისტიკურად სანდო მაჩვენებლები არ გამოვლენილა (იხ. დიაგრამა #7.4).

დიაგრამა #7.4: წარმოების/ბიზნესის ამჟამინდელი მდგომარეობა, 1 წლის წინ არსებულ სიტუაციასთან შედარებით



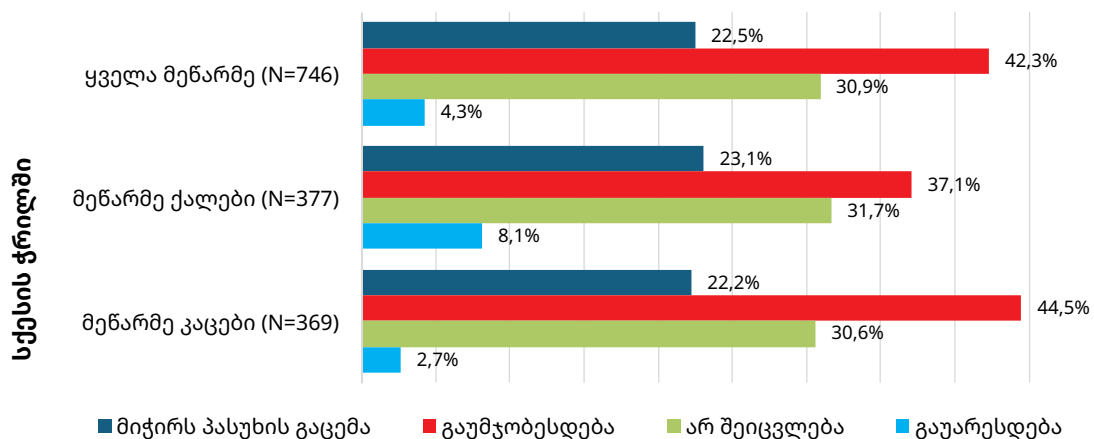
¹⁰⁷ შეფასებისთვის გამოყენებული იქნა 5-ქულიანი სკალა, რომელზეც ქულა 1 აღწერდა კატეგორიას „დალზე გაუარესდა“, ხოლო ქულა 5 - კატეგორიას „დალზე გაუმჯობესდა“.

რაც შეეხება სამომავლო პერსპექტივას, მენარმეების ძირითადი ნაწილი პოზიტიურ განწყობას ინარჩუნებს და მიიჩნევს, რომ მომდევნო 6 თვის განმავლობაში მათი წარმოება გაუმჯობესდება (42.3%). რესპონდენტთა მეხუთედზე მეტისთვის (22.5%) სამომავლო ვითარება ბუნდოვანია, რადგან კონკრეტული სცენარის იდენტიფიცირება გაუჭირდა. 30.9%-ს კი არანაირი ცვლილების მოლოდინი არ აქვს.

სქესის ჭრილში გაანალიზებისას გამოიკვეთა, რომ, მენარმე ქალებთან (37.1%) შედარებით, მენარმე კაცების უფრო დიდ წილს (44.5%) აქვს მომდევნო 6 თვის განმავლობაში ბიზნესის გაუმჯობესების მოლოდინი. მეორე მხრივ, მენარმე ქალების 8.1% წარმოების გაუარესებას ელის, რაც მენარმე კაცების მაჩვენებელს 3-ჯერ აღემატება (2.7%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=13032$, $p<0.05$) (იხ. დიაგრამა #7.5).

დიაგრამა #7.5: მომავალი 6 თვის განმავლობაში წარმოების/ბიზნესის შესაძლო ცვლილებები

როგორია თქვენი მოლოდინი, როგორ შეიცვლება თქვენი წარმოება/ბიზნესი მომავალი 6 თვის განმავლობაში? (%)



8. ქალთა მონაწილეობის მნიშვნელოვნება ეკონომიკურ საქმიანობაში

კვლევის დასასრულს რესპონდენტებს ვთხოვეთ, შეეფასებინათ ეკონომიკურ საქმიანობაში ქალთა ჩართულობის მნიშვნელოვნებასთან დაკავშირებული საკითხები. საწყის ეტაპზე გაანალიზდა ბიზნესსექტორში გენდერული ბალანსი. გამოიკვეთა, რომ, მენარმეთა 37.3%-ის აზრით, იმ ბიზნესსექტორში, რომელშიც თავად საქმიანობს, ქალების დასაქმების მაჩვენებელი უფრო მაღალია, ვიდრე კაცების. საპირისპირო აზრი დააფიქსირა 32.8%-მა, რომ კაცების წილი ქალებისას აღემატება. 23.2%-ს უტოლდება იმ მენარმეთა ოდენობა, ვინც მიიჩნევს, რომ ქალების და კაცების დასაქმების მაჩვენებელი თანაბარია.

სქესის ჭრილში საკითხის გაანალიზება მოწმობს, რომ ქალების უმრავლესობის (64.1%) შეფასებით, იმ ბიზნესსექტორში, რომელშიც თავად საქმიანობს, ქალების დასაქმების მაჩვენებელი უფრო მაღალია; ხოლო კაცების ძირითადი ნაწილი (41.5%) მიიჩნევს, რომ კაცების დასაქმების მაჩვენებელი ქალებისას აღემატება. სამიზნე ჯგუფებს შორის დაახლოებით მსგავსია მათი წილი, ვინც ფიქრობს, რომ ქალებისა და კაცების დასაქმების მაჩვენებელი თანაბარია: მენარმე ქალები - 21.8%, მენარმე კაცები - 23.8% (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=112461$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #8.1).

ცხრილი #8.1: გენდერული ბალანსი რესკონდენტთა სამოქმედო ბიზნესსექტორში

გთხოვთ, შეაფასოთ, თქვენი დაკვირვებით, იმ ბიზნეს სექტორში, რომელშიც თქვენ საქმიანობთ, როგორია გენდერული ბალანსი? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
კაცების დასაქმების მაჩვენებელი უფრო მაღალია, ვიდრე ქალების	32.8	12.3	41.5
ქალების დასაქმების მაჩვენებელი უფრო მაღალია, ვიდრე კაცების	27.3	64.1	26.1
ქალების და კაცების დასაქმების მაჩვენებელი თანაბარია	23.2	21.8	23.8
ქალები თითქმის არ არიან დასაქმებულები	4.2	0.5	5.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	2.4	1.4	2.7
უარი პასუხზე	0.2	-	0.2

მენარმეთა ნახევარზე მეტი (52%) მიიჩნევს, რომ ქალების ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართულობით ოჯახების კეთილდღეობა იზრდება, დაახლოებით ყოველი მეორეს აზრით კი, ქალების ბიზნესსაქმიანობაში მონაწილეობა მათ აძლევს ფინანსურ დამოუკიდებლობას (47.9%). ხაზგასასმელია ისიც, რომ მენარმეთა მესამედზე მეტი (35.6%) ქალთა ჩართულობას არა ინდივიდუალურ, არამედ საზოგადო დონეზე განიხილავს და მიიჩნევს, რომ მსგავსი მიდგომით ქალების როლი ძლიერდება საზოგადოებაში. შედარებით მაღალია იმ რესკონდენტთა წილიც, რომელთა შეფასებითაც, ქალების ეკონომიკურ საქმიანობაში მონაწილეობა დასაქმების შესაძლებლობებს ზრდის (29.2%).

თუკი მენარმე ქალების უმრავლესობა (64.6%) ქალების ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართულობას ქალების ფინანსური დამოუკიდებლობის გამო მიიჩნევს მნიშვნელოვნად, მენარმე კაცების შემთხვევაში დომინანტურ პოზიციას ოჯახების კეთილდღეობის გაზრდა (49.7%) წარმოადგენს. აღნიშნული საკითხი მენარმე ქალების 57.3%-ისთვისაც ღირებულია. ამასთან, მენარმე ქალების 44.4% და მენარმე კაცების 31.9% მიიჩნევს, რომ ქალების ეკონომიკურ საქმიანობაში მონაწილეობით საზოგადოებაში ქალთა როლი ძლიერდება. აქვე ხაზგასასმელია, რომ მენარმე ქალებთან შედარებით (2.1%) მენარმე კაცების უფრო დიდ წილს (7%) არ მიაჩნია, ზოგადად, ქალთა ჩართულობა განსაკუთრებით მნიშვნელოვან საკითხად (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=62489$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #8.2).

ცხრილი #8.2: ეკონომიკურ საქმიანობაში ქალების ჩართულობის მნიშვნელოვნება

როგორ ფიქრობთ, რატომ არის მნიშვნელოვანი ქალების მონაწილეობა ეკონომიკურ საქმიანობაში? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
ქალები ხდებიან ფინანსურად დამოუკიდებლები	47.9	64.6	40.8
ოჯახების კეთილდღეობა იზრდება	52.0	57.3	49.7

როგორ ფიქრობთ, რატომ არის მნიშვნელოვანი ქალების მონაწილეობა ეკონომიკურ საქმიანობაში? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
საზოგადოებაში ქალთა როლი ძლიერდება	35.6	44.4	31.9
დასაქმების შესაძლებლობები იზრდება	29.2	29.0	29.3
გენდერული თანასწორობა პროგრესირებს	14.4	16.3	13.6
გენდერული სტერეოტიპები სუსტდება	6.9	7.2	6.8
სხვა	0.5	0.2	0.6
არ მიმაჩნია განსაკუთრებით მნიშვნელოვან საკითხად	5.5	2.1	7.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	5.0	3.3	5.7
უარი პასუხზე	0.6	-	0.8

თვისებრივი კვლევის სიღრმისეული ინტერვიუების რესპონდენტების მონათხრობით, ქალის ჩართვა მენარმეობაში, ხშირ შემთხვევაში, გაცილებით მეტს ნიშნავს, ვიდრე მხოლოდ ფინანსური მოგების მიღწევაა. ქალები ამ გზით ცდილობენ საზოგადოებრივი რუტინის და სტერეოტიპების შეცვლას, საკუთარი შესაძლებლობების რეალიზებას და თვითდამკვიდრებას იმ გარემოში, სადაც მათგან ჯერ კიდევ პირველ რიგში ოჯახური ფუნქციების შესრულების მოლოდინი არსებობს. მეორე მხრივ, ორმაგი ტვირთი (პროფესიული და საოჯახო პასუხისმგებლობები) მენარმე ქალებს მუდმივი დროითი და ემოციური დაძაბულობის რეჟიმში აცხოვრებს. გამოკითხულების მონათხრობით, ქალის ჩართვა ეკონომიკურ საქმიანობაში ხშირად იქცევა წინააღმდეგობის გამოხატულებად კულტურული ნორმების მიმართ. იმ ფონზე, როცა ფემინიციდი და სქესის ნიშნით ძალადობა სისტემურ ხასიათს ატარებს, ქალის გამოჩენა ეკონომიკურ ცხოვრებაში ხდება ძალაუფლების გადანაწილების ალტერნატიული სტრატეგია.

გამოკითხვის ფარგლებში დაახლოებით თანაბარია იმ მენარმეთა ოდენობა, ვინც ფიქრობს, რომ საქართველოში ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას ხელს შეუწყობდა: ა) უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები - 34.6%, ბ) სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება (33.7%), გ) შეღავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა (30.8%). რამდენადაც, უმეტესწილად, სწორედ ქალები ახორციელებენ შინ შრომას და სამენარმეო საქმიანობისთვის დრო ნაკლებად რჩებათ, საგულისხმოა, რომ, მენარმეთა 20.4%-ის აზრით, ბიზნესის მხრივ ქალების გაძლიერებაზე პოზიტიურ გავლენას მოახდენდა ბავშვზე ზრუნვის სერვისები - მსგავსი მიდგომა უზრუნველყოფდა დედებისთვის დროის გამოთავისუფლებას, რასაც, შინ შრომის მაგივრად, სავარაუდოა, რომ სამენარმეო საქმიანობისკენ მიმართავდნენ.

სქესის ჭრილში სტატისტიკურად მნიშვნელოვანი შედეგები იკვეთება ($\chi^2=53939$, $p<0.05$), თუმცა მონაცემები სამიზნე ჯგუფებს შორის შინაარსობრივად მკვეთრად განსხვავებული არ არის. როგორც მენარმე ქალების (საშუალოდ 38%), ისე მენარმე კაცების (საშუალოდ 31%) შემთხვევაში, გამოიკვეთა ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების ხელშემწყობი სამი იდენტური დომინანტური ფაქტორი:

- უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები: მენარმე ქალები - 38.8%, მენარმე

კაცები - 32.8%

- **სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება:** მენარმე ქალები - 38.4%, მენარმე კაცები - 31.7%
- **შელავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა:** მენარმე ქალები - 37.4%, მენარმე კაცები - 28% (იხ. ცხრილი #8.3)

ცხრილი #8.3: ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების ხელშეწყობის ფაქტორები

როგორ ფიქრობთ, რა უფრო შეუწყობდა ხელს ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას საქართველოში? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები	34.6	38.8	32.8
სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება	33.7	38.4	31.7
შელავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა	30.8	37.4	28.0
სუბსიდირებული სესხების/ლიზინგის გაცემა	13.4	16.9	11.9
ბავშვზე ზრუნვის სერვისები	20.4	18.1	21.4
მენტორობა და ქალთა ქსელები	8.3	9.8	7.7
გენდერული სტერეოტიპების შესუსტება	9.3	12.7	7.8
ფინანსურ ორგანიზაციებთან გამარტივებული წვდომა	13.2	18.5	10.9
ქალთა მხარდაჭერის ადგილობრივი ცენტრები	15.4	20.3	13.4
ქალთა სანარმოების პოპულარიზაცია და საზოგადოებრივი ცნობიერების ამაღლება მათი როლის შესახებ ეკონომიკაში	14.0	13.0	14.4
სხვა	0.1	0.3	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	13.4	6.2	16.4
უარი პასუხზე	0.6	-	0.8

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში საკითხის გაანალიზებისას ზოგადი ტენდენცია შენარჩუნებულია - სამივე სამიზნე ლოკაციის მენარმეების გამოკვეთილი ნაწილი მიიჩნევს, რომ საქართველოში ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას ხელს შეუწყობდა შემდეგი ფაქტორები:

- **უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები:** თბილისი - 33.3%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 40.9%, მუნიციპალიტეტები - 31.3%
- **სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება:** თბილისი - 40.1%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 25.8%, მუნიციპალიტეტები - 32.5%
- **შელავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა:** თბილისი - 35.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 31.4%, მუნიციპალიტეტები - 24.8%

ამასთან, ხაზგასასმელია ისეთი გარემოებები, რომელთა მიმართ პოზიციებიც სამიზნე ლოკაციების დონეზე განსხვავდება. მაგალითად, თუკი დედაქალაქში მცხოვრებ მენარმეთა მეხუთედზე მეტი (21%) პრიორიტეტულად სუბსიდირებული სესხების/

ლიზინგის გაცემას ასახელებს, მსგავს პოზიციას სხვა თვითმმართველ ქალაქებსა (8.4%) და მუნიციპალიტეტებში (8.5%) გაცილებით ნაკლები რესპონდენტი იზიარებს. აგრეთვე, თბილისსა (22%) და მუნიციპალიტეტებში (25.5%) ახლოსაა ერთმანეთთან იმ მენარმეების პროცენტული წილი, ვისთვისაც მნიშვნელოვანია ქალებისთვის ბავშვზე ზრუნვის სერვისების შეთავაზება, რათა სამენარმეო საქმიანობისთვის უფრო მეტი დრო და ემოციური რესურსი დარჩეთ, სხვა თვითმმართველ ქალაქებში კი მაჩვენებელი დაახლოებით განახევრებულია (11.4%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=112786$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #8.4).

ცხრილი #8.4: ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების ხელშეწყობი ფაქტორები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

როგორ ფიქრობთ, რა უფრო შეუწყობდა ხელს ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას საქართველოში? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები	33.3	40.9	31.3
სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება	40.1	25.8	32.5
შეღავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა	35.6	31.4	24.8
სუბსიდირებული სესხების/ლიზინგის გაცემა	21.0	8.4	8.5
ბავშვზე ზრუნვის სერვისები	22.0	11.4	25.5
მენტორობა და ქალთა ქსელები	10.1	11.4	4.0
გენდერული სტერეოტიპების შესუსტება	11.5	7.7	7.9
ფინანსურ ორგანიზაციებთან გამარტივებული წვდომა	7.4	19.8	14.6
ქალთა მხარდაჭერის ადგილობრივი ცენტრები	13.1	17.4	16.6
ქალთა სანარმოების პოპულარიზაცია და საზოგადოებრივი ცნობიერების ამაღლება მათი როლის შესახებ ეკონომიკაში	8.8	19.9	15.3
სხვა	-	0.3	-
მიჭირს პასუხის გაცემა	14.6	12.4	12.7
უარი პასუხზე	1.0	0.8	-

სიღრმისეული ინტერვიუების რესპონდენტები საუბრობენ იმ ხილულ თუ ლატენტურ წინააღმდეგობაზე, რომელსაც აწყდებიან ბიზნესსაქმიანობის დაწყებისას, განსაკუთრებით ისეთ დარგებში, რომლებიც საზოგადოებრივად ჯერ კიდევ „კაცურ პროფესიებად“ განიხილება. არსებული სტრუქტურული წინააღმდეგობების საპირწონედ, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ცოდნისა და უნარების განვითარების შესაძლებლობა. ტრენინგები, მენტორობა და პროფესიული მხარდაჭერა არაერთგზის დასახელდა, როგორც აუცილებელი რესურსი ქალებისთვის, რომლებსაც სურთ სამენარმეო უნარების

გაძლიერება. ქალთა გაძლიერებისთვის თანაბარი მნიშვნელობა ენიჭება სახელმწიფოსა და არასამთავრობო ორგანიზაციების ჩართულობას, რომლებისთვისაც პრიორიტეტული უნდა გახდეს ქალთა მენარმეობის საკითხები და გაფართოვდეს ადგილობრივი ცენტრების არსებობა.

„ქართველ ქალს ძალიან მოუხდებოდა სახლიდან გამოსვლა. მგონია, რომ ის ვერასდროს ახდენს სეპარაციას შვილებთან. მგონია, რომ ჯანსაღი იქნებოდა ეს პროცესი. ქართველი ქალები ამ ქვეყანაში უნდა იყვნენ დამოუკიდებლები – ფინანსურად და პროფესიულად. ამ ქვეყანაში არის თანასწორობის პრობლემები, ფემიციდის რამდენი შემთხვევაა. მინდა, რომ ქართველმა ქალმა თავისი თავი სხვა რაღაცაშიც იპოვოს და არა მხოლოდ ოჯახში“ (მენარმე ქალი, რესტორნების ქსელი, თბილისი).

„ქალთა მხარდაჭერის მეტი ადგილობრივი ცენტრი რომ გახსნას სახელმწიფომ, მოიწვიონ კვალიფიცირებული პირები, უფრო მეტად შეეწყობა ხელი ჩვენი ბიზნესის განვითარებას, პიროვნულადაც მეტად გავძლიერდებით. არასამთავრობო ორგანიზაციების როლი ასევე არანაკლებია. რაც სახელმწიფოს შეუძლია, იგივე შეუძლია არასამთავრობოებსაც. ჩვენს რეგიონში არასამთავრობო ორგანიზაციები არის, მაგრამ მენარმე ქალებზე ნაკლები აქცენტი კეთდება, სოციალურად დაუცველებისთვისაა პროგრამები უფრო მეტად გაძლიერებული. ვისურვებდი, მენარმე ქალებთან დაკავშირებული საკითხების პროგრამებიც დაემატოს, მივიღებდი მონაწილეობას“ (მენარმე ქალი, ღვინის წარმოება, თბილისი).

გამოკითხვაში მონაწილე მენარმეთა მესამედზე მეტის (36.1%) შეფასებით, ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალებისთვის ყველაზე მნიშვნელოვან გამოწვევას სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილება წარმოადგენს, რადგან, როგორც ზემოთაც აღინიშნა, სწორედ ქალები არიან იმ ჯგუფის წარმომადგენლები, რომლებიც აქტიურად ერთვებიან შინ შრომაში, განსხვავებით კაცების უმრავლესობისგან. ამასთან, მნიშვნელოვან ბარიერად განისაზღვრა ქალებში ფინანსური განათლების ნაკლებობა (22.9%). შედარებით მაღალია იმ მენარმეთა ოდენობაც, ვინც ქალებისთვის გამოწვევად გენდერულ სტერეოტიპებს, დისკრიმინაციას (17.1%) ან/და ბავშვზე ზრუნვის სერვისებზე შეზღუდულ ხელმისაწვდომობას (15.3%) ასახელებს. თითოეული ფაქტორი ქალების ბიზნესსაქმიანობაში მონაწილეობის მხრივ ხელის შემშლელი გარემოებაა.

მენარმე ქალების მესამედზე მეტი (38.4%) მიიჩნევს, რომ ბიზნესსაქმიანობაში ჩართულობის მხრივ, ქალებისთვის ყველაზე დიდი გამოწვევა სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულეს უკავშირდება, რასაც მენარმე კაცების 35.2%-იც იზიარებს. მენარმე ქალების უფრო დიდი ნაწილი (28.9%) ასახელებს ფინანსური განათლების ნაკლებობას, როგორც დამაბრკოლებელ ფაქტორს, ვიდრე მენარმე კაცების (20.3%). აქვე, ზოგადად, დისკრიმინაციულ პრაქტიკებსაც უფრო მეტად მენარმე ქალები აქცევენ ყურადღებას:

- გენდერული სტერეოტიპები და დისკრიმინაცია: მენარმე ქალები - 21.4%, მენარმე კაცები - 15.3%
- მმართველ და უფრო მაღალანაზღაურებად პოზიციებზე უმეტესად კაცები საქმდებიან: მენარმე ქალები - 12.7%, მენარმე კაცები - 9.8%

თუმცა, მეორე მხრივ, ხაზგასასმელია, რომ ბავშვზე ზრუნვის სერვისებზე შეზღუდულ ხელმისაწვდომობას, რაც, რეალურად, სამუშაო პროცესში ქალების აქტიურად ჩართულობას უშლის ხელს, მენარმე კაცები (16.7%) უფრო ხშირად ასახელებენ გამონვევად, ვიდრე მენარმე ქალები (11.8%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=44340$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #8.5).

ცხრილი #8.5: ბიზნეს საქმიანობაში ჩართული ქალების წინაშე არსებული გამოწვევები

ზოგადად, რა გამოწვევების წინაშე დგანან ბიზნეს საქმიანობაში ჩართული ქალები? (%)	ყველა მენარმე (N=746)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=377)	მენარმე კაცები (N=369)
ფინანსური განათლების ნაკლებობა	22.9	28.9	20.3
გენდერული სტერეოტიპები და დისკრიმინაცია	17.1	21.4	15.3
სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულე	36.1	38.4	35.2
სხვაობა ქალებისა და კაცების ხელფასებს/ შემოსავლებს შორის	14.6	17.0	13.6
მმართველ და უფრო მაღალ ანაზღაურებად პოზიციებზე უმეტესად კაცები საქმდებიან	10.7	12.7	9.8
ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობისთვის საჭირო ფინანსებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა	7.3	10.6	5.8
სახელმწიფო მხარდაჭერისა და ბიზნესისთვის ხელსაყრელი პოლიტიკის ნაკლებობა	10.5	12.9	9.5
ბიზნესის მართვისთვის საჭირო ცოდნისა და უნარების ნაკლებობა	11.7	14.9	10.4
ბავშვზე ზრუნვის სერვისებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, რაც ხელს უშლის ქალების აქტიურ ჩართულობას სამუშაო პროცესში	15.3	11.8	16.7
ქალებისთვის ბიზნეს ქსელების შექმნისა და კონტაქტების დამყარების სირთულე	8.3	8.1	8.3
დაბალი თვითშეფასება და ლიდერული უნარების ნაკლებობა	9.9	12.6	8.8
სხვა	0.2	-	0.3
მენარმე ქალებს გამოწვევები არ აქვთ	5.0	3.5	5.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	12.9	7.0	15.4
უარი პასუხზე	0.6	-	0.8

საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში გაანალიზებისას, ზოგადი ტენდენციის მსგავსად, ორი დომინანტური გამოწვევა გამოიკვეთა: სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულე (თბილისი - 32.4%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 35.7%, მუნიციპალიტეტები - 40.6%) და ფინანსური განათლების ნაკლებობა (თბილისი - 23.6%, სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 22.4%,

მუნიციპალიტეტები - 22.3%). რაც შეეხება მესამე მნიშვნელოვან გამოწვევას, სხვა თვითმმართველი ქალაქებისა (18.8%) და მუნიციპალიტეტების (17.4%) შემთხვევაში მენარმეების საშუალოდ 18% გენდერულ სტერეოტიპებსა და დისკრიმინაციას ასახელებს, რასაც თბილისში მცხოვრებთა 15.6% იზიარებს. დედაქალაქში უფრო მეტად პრობლემურად (20.4%) ბავშვზე ზრუნვის სერვისებზე შეზღუდულ ხელმისაწვდომობას აიდენტიფიცირებენ, რაც საბოლოოდ იწვევს სამსახურისა და საოჯახო საქმეების შეუთავსებლობას (სხვა თვითმმართველი ქალაქები - 11.5%, მუნიციპალიტეტები - 12.3%) (მონაცემები სტატისტიკურად სანდოა: $\chi^2=82491$, $p<0.05$) (იხ. ცხრილი #8.6).

ცხრილი #8.6: ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალების გამოწვევები (საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში)

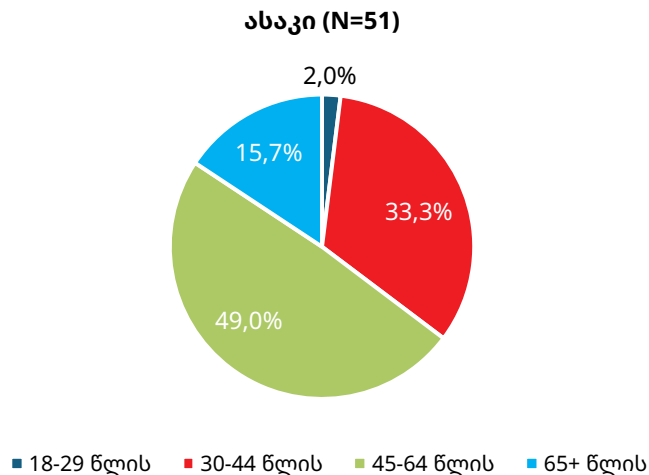
ზოგადად, რა გამოწვევების წინაშე დგანან ბიზნეს საქმიანობაში ჩართული ქალები? (%)	საცხოვრებლის ტიპის ჭრილში		
	თბილისი (N=271)	სხვა თვითმმართველი ქალაქები (N=195)	მუნიციპალიტეტები (N=280)
ფინანსური განათლების ნაკლებობა	23.6	22.4	22.3
გენდერული სტერეოტიპები და დისკრიმინაცია	15.6	18.8	17.4
სამსახურეობრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულე	32.4	35.7	40.6
სხვაობა ქალებისა და კაცების ხელფასებს/შემოსავლებს შორის	17.6	13.9	11.7
მმართველ და უფრო მაღალ ანაზღაურებად პოზიციებზე უმეტესად კაცები საქმდებიან	10.7	9.1	11.7
ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობისთვის საჭირო ფინანსებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა	12.1	4.7	3.8
სახელმწიფო მხარდაჭერისა და ბიზნესისთვის ხელსაყრელი პოლიტიკის ნაკლებობა	14.9	6.8	8.5
ბიზნესის მართვისთვის საჭირო ცოდნისა და უნარების ნაკლებობა	14.6	10.6	9.4
ბავშვზე ზრუნვის სერვისებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, რაც ხელს უშლის ქალების აქტიურ ჩართულობას სამუშაო პროცესში	20.4	11.5	12.3
ქალებისთვის ბიზნეს ქსელების შექმნისა და კონტაქტების დამყარების სირთულე	9.6	9.7	5.7
დაბალი თვითშეფასება და ლიდერული უნარების ნაკლებობა	5.6	12.3	12.9
სხვა	-	0.7	-
მენარმე ქალებს გამოწვევები არ აქვთ	2.4	5.7	7.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	16.3	10.2	11.2
უარი პასუხზე	1.0	0.8	-

თავი 2. პოტენციური მენარმე ქალების გამოცდილება და შეფასებები

1. სოციალურ-დემოგრაფიული ინფორმაცია

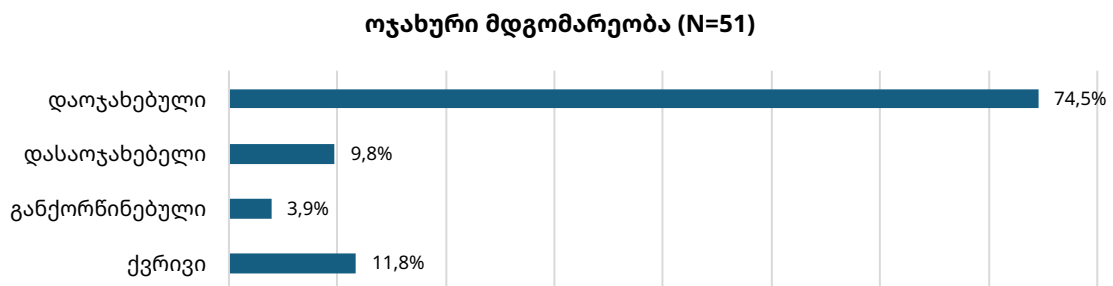
გამოკითხვაში მონაწილეობა მიიღო 51-მა პოტენციურმა მენარმე ქალმა. რესპონდენტების ასაკობრივი დიფერენცირება აჩვენებს, რომ მათგან ყველაზე დიდი ნაწილი (49%) 45-64 წლის ასაკობრივ კატეგორიაში ერთიანდება, ყოველი მესამე ქალი კი 30-44 ასაკობრივ ჯგუფს მიეკუთვნება (იხ. დიაგრამა #1.1).

დიაგრამა # 1.1: პოტენციური მენარმე ქალების ასაკი



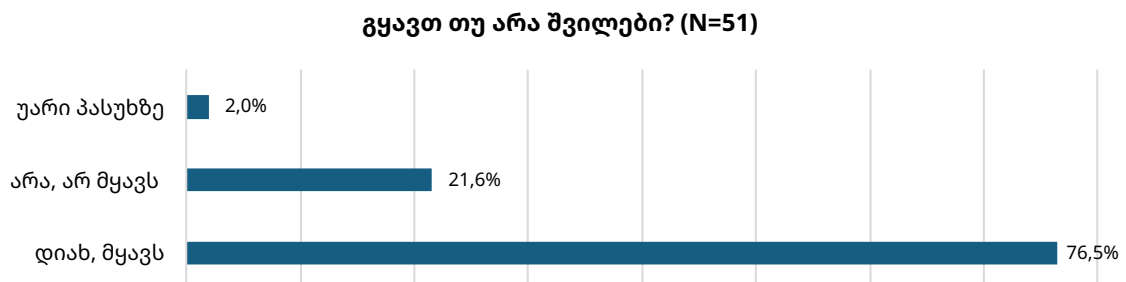
გამოკითხულთა შორის დიდი უმრავლესობა დაოჯახებულია (74.5%), 11.8% კი ქვრივი (იხ. დიაგრამა #1.2).

დიაგრამა #1.2: პოტენციური მენარმე ქალების ოჯახური მდგომარეობა



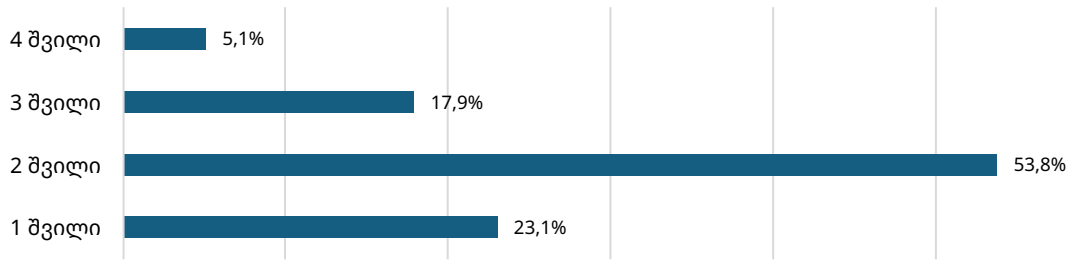
პოტენციური მენარმე ქალების 76.5%-ს ჰყავს შვილი, მეხუთედზე მცირედით მეტს (21.6%) კი - არა (იხ. დიაგრამა #1.3).

დიაგრამა #1.3: შვილების ყოლა



დიაგრამა #1.4: პოტენციური მენარმე ქალების შვილების რაოდენობა

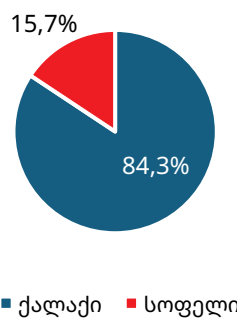
შვილების რაოდენობა (N=39)



რესპონდენტთა შორის ურბანულ გეოგრაფიულ ერთეულებში დასახლებულთა წილი მნიშვნელოვნად აღემატება სოფლის მცხოვრებელთა წილს (იხ. დიაგრამა #1.5).

დიაგრამა #1.5: პოტენციური მენარმე ქალების დასახლების ტიპი

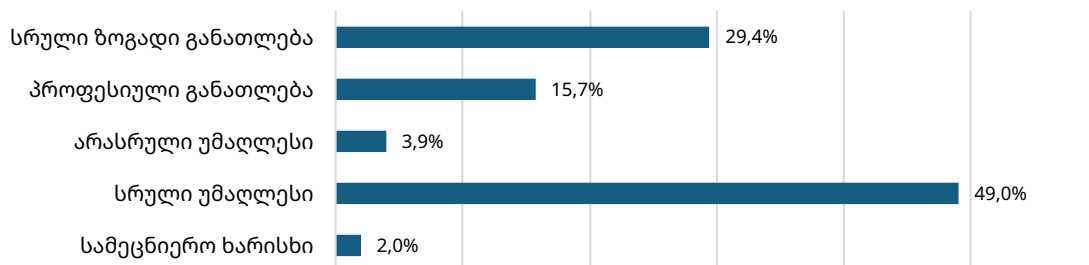
დასახლების ტიპი(N=51)



პოტენციური მენარმე ქალების 49%, განათლების მიღწეული დონის მიხედვით, სრული უმაღლესი განათლების მქონეა, რასაც მოსდევს სრული ზოგადი განათლების მქონე ქალების წილი - 29.4%. სხვა აკადემიურ საფეხურზე მყოფ რესპონდენტთა წილი შედარებით დაბალია (იხ. დიაგრამა #1.6).

დიაგრამა #1.6: პოტენციური მენარმე ქალების განათლების მიღწეული დონე

განათლების დონე (N=51)

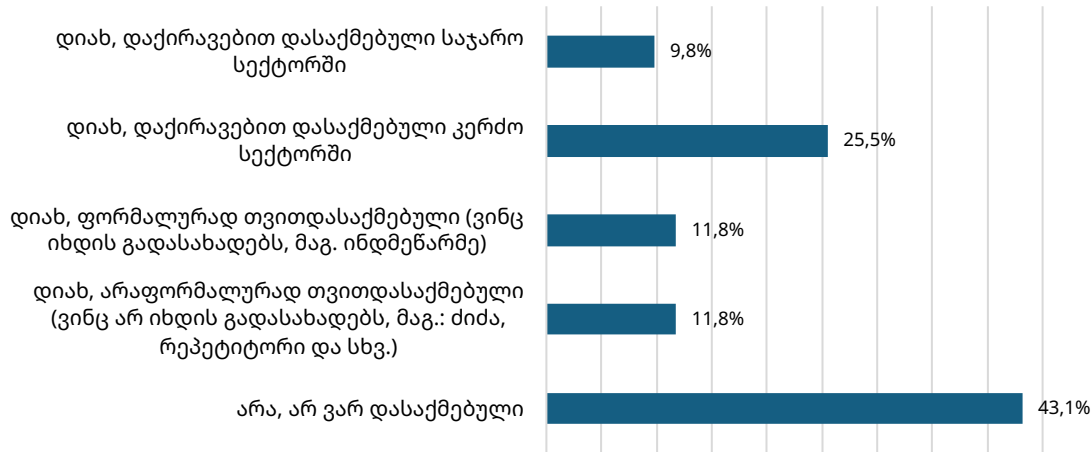


კვლევის შედეგების მიხედვით, პოტენციურ მენარმე ქალთაგან 43.1% ამჟამად დასაქმებული არ არის, მეოთხედი ნაწილი კი კერძო სექტორში დაქირავებით დასაქმებულია. თანაბარია ფორმალურად და არაფორმალურად თვითდასაქმებულთა პროცენტული მაჩვენებელიც

(თითოეულ შემთხვევაში 11.8%) (იხ. დიაგრამა #1.7).

დიაგრამა #1.7: პოტენციური მენარმე ქალების დასაქმების სტატუსი

ამჟამად ხართ თუ არა დასაქმებული?

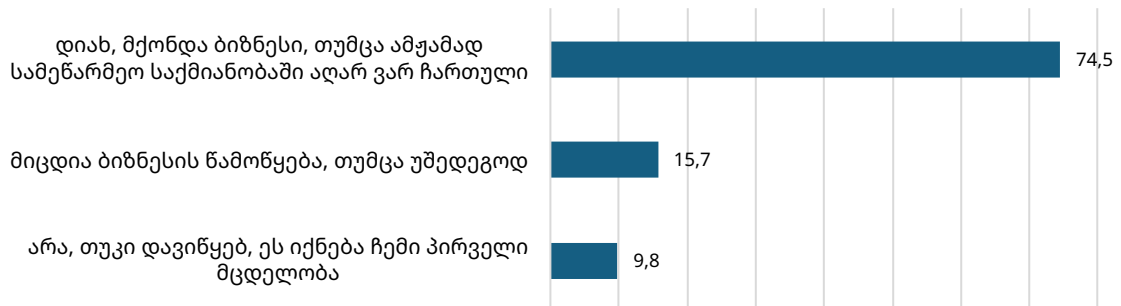


2. სამენარმეო საქმიანობის გამოცდილება

პოტენციური მენარმე ქალების ჯგუფში 74.5%-მა აღნიშნა, რომ წარსულში ჰქონდათ ბიზნესი, თუმცა ამჟამად სამენარმეო საქმიანობაში აღარ არიან ჩართული. ისეთთა წილი კი, რომლებსაც წარსულში უცდიათ ბიზნესის წამოწყება, თუმცა უშედეგოდ, ან სამენარმეო საქმიანობის დაწყების ამჟამინდელი მცდელობა პირველი შემთხვევაა, საგრძნობლად დაბალია (იხ. დიაგრამა #2.1).

დიაგრამა #2.1: მენარმეობის გამოცდილება წარსულში

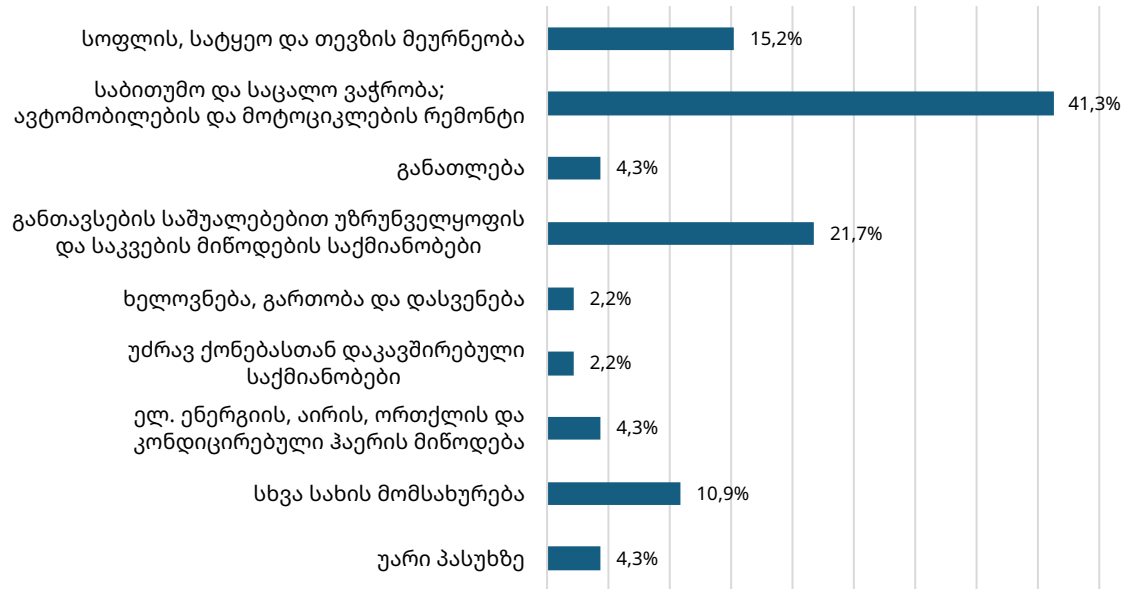
გაქვთ თუ არა მენარმეობის გამოცდილება წარსულში? (N=51)



წარსულში პოტენციურ მენარმეთა სამენარმეო საქმიანობის/საქმიანობის დაწყების მცდელობის დიფერენცირება ეკონომიკური სექტორების მიხედვით ცხადყოფს, რომ მათი ყველაზე დიდი ნაწილი საბითუმო/საცალო ვაჭრობის/პროფილაქტიკის (ავტომობილებისა და მოტოციკლების შეკეთება) მიმართულებით საქმიანობდა/უცდია საქმიანობა (41.3%), მეხუთედზე მცირედით მეტი (21.7%) კი, განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის სექტორში. ასევე, სხვა სექტორებთან შედარებით, პოპულარულია სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობის (15.2%) დარგში ბიზნესსაქმიანობა (იხ. დიაგრამა #2.2).

დიაგრამა #2.2: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის ეკონომიკური სექტორი

რომელ სექტორში საქმიანობდით/გიცდიათ სამეწარმეო საქმიანობა? (N=46)



გარდა ზემოთ აღნიშნულისა, რესპონდენტებმა გამოკვეთეს, თუ რას საქმიანობდნენ ან რა ტიპის საქმიანობის დაწყების მცდელობა ჰქონდათ კონკრეტულ ეკონომიკურ სექტორებში.¹⁰⁸ საბითუმო და საცალო ვაჭრობისა და პროფილაქტიკის სექტორში წამყვან ბიზნესსაქმიანობებად გამოიკვეთა: სურსათის და ხილ-ბოსტნეულის მაღაზია, ყვავილების მაღაზია და საბითუმო ვაჭრობა. განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის სექტორში სწრაფი კვების ბიზნესი დომინირებს. სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობის მიმართულებით კი - მესაქონლეობა (იხ. ცხრილი #2.1).

ცხრილი #2.1: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის ტიპი

საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილებისა და მოტოციკლების რემონტი	% (N=19)
ავტომობილების ბიზნესი	10.5 (N=2)
ავტონაწილები, მანქანის ზეთები	5.3 (N=1)
აფთიაქი	5.3 (N=1)
საბითუმო ვაჭრობა	15.8 (N=3)
სურსათის/ხილ-ბოსტნეულის მაღაზია	31.6 (N=6)
ტანსაცმლის მაღაზია	10.5 (N=2)
ყვავილების მაღაზია	15.8 (N=3)
უარი პასუხზე	5.3 (N=1)

¹⁰⁸ განხილულია კვლევის ფარგლებში გამოვლენილ ტოპ სამ ეკონომიკურ სექტორში დაფიქსირებული საქმიანობები. სხვა სექტორების შესახებ რაოდენობრივი მონაცემები ცხრილის სახით წარმოდგენილია დანართში #2.

განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობები	% (N=10)
კვების ობიექტი	10 (N=1)
საცხობი	10 (N=1)
სწრაფი კვება	80 (N=8)
სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	% (N=7)
ერთწლიანი ნარგავები	14.3 (N=1)
მესაქონლეობა	42.9 (N=3)
უარი პასუხზე	14.3 (N=1)
ფერმა	14.3 (N=1)
ყველის ბიზნესი	14.3 (N=1)

გამოკითხვაში მონაწილე პოტენციურმა მენარმებმა განსაზღვრეს, თუ რა იყო წინა სამენარმეო საქმიანობის შეწყვეტის/განუხორციელებლობის მიზეზები. ამ კუთხით ხუთ საკვანძო მიზეზად გამოიკვეთა: მცირე ბიზნესსაქმიანობით ფინანსური მოგების არქონა (63%), მომხმარებლის მოზიდვის სირთულე (50%), მობილიზებული ფინანსური რესურსის არასაკმარისობა (41.3%), წარმოებულ პროდუქტზე/სერვისზე დაბალი მოთხოვნა (39.1%) და ბაზარზე არსებულ კონკურენციასთან ვერგამკლავება (34.8%). დაბრკოლებებად ძალზე იშვიათად სახელდება ისეთი გარემოებები, როგორებიცაა: იურიდიული სირთულები, ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა ან მათი წინააღმდეგობა, საცხოვრებელი ადგილის შეცვლა და ინფრასტრუქტურული პრობლემები (იხ. ცხრილი #2.2).

ცხრილი #2.2: სამენარმეო საქმიანობის შეწყვეტის/განუხორციელებლობის მიზეზები

ქვემოთ ჩამოთვლილი გარემოებები იყო თუ არა სამენარმეო საქმიანობის შეწყვეტის/განუხორციელებლობის მიზეზი? (N=46)	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
მცირე ბიზნესით ფინანსურ მოგებას ვერ ვნახულობდი	63	32.6	4.3	-
მობილიზებული ფინანსური რესურსი არ აღმოჩნდა საკმარისი	41.3	56.5	2.2	-
ადამიანური რესურსი არ აღმოჩნდა საკმარისი	23.9	71.7	4.3	-
მომხმარებლების მოზიდვა გამიჭირდა	50	47.8	2.2	-
სესხის გადახდა გამიჭირდა	26.1	71.7	2.2	-
პროდუქტზე/სერვისზე მოთხოვნა დაბალი აღმოჩნდა	39.1	58.7	2.2	-
არ აღმომაჩნდა სამენარმეო საქმიანობისთვის საჭირო ცოდნა/კვალიფიკაცია	19.6	78.3	2.2	-
იურიდიული სირთულები მქონდა	2.2	97.8	-	-

ქვემოთ ჩამოთვლილი გარემოებები იყო თუ არა სამენარმეო საქმიანობის შეწყვეტის/ განუხორციელებლობის მიზეზი? (N=46)	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა	6.5	93.5	-	-
მეუღლის ან ოჯახის წინააღმდეგობა	6.5	91.3	-	2.2
ბაზარზე არსებულ მაღალ კონკურენციას ვერ გავუმკლავდი	34.8	65.2	-	-
ინფრასტრუქტურული პრობლემების გამო	8.7	91.3	-	-
სხვა საქმიანობაში გადავედი (დასაქმება, სწავლა და ა.შ.)	15.2	84.8	-	-
გაუთვალისწინებელი შემთხვევის გამო	26.1	73.9	-	-
საცხოვრებელი ადგილის შეცვლის გამო	8.7	91.3	-	-
სხვა პირადი მიზეზების გამო	6.5	93.5	-	-
სხვა (ჩანერეთ) _____	-	54.3	8.7	37

კვლევის თვისებრივი კომპონენტის ფარგლებში ჩატარებულ ფოკუს-ჯგუფში მონაწილე მენარმე ქალებს შორის ძირითადად ისინი გვხვდებიან, ვისაც ჰქონდა წარსული გამოცდილება სამენარმეო საქმიანობის კუთხით, რომლის შეწყვეტის მიზეზები მრავალმხრივია და იმ სოციალურ, ეკონომიკურ და ინსტიტუციურ რეალობას ასახავს, რომელშიც მიკრო და მცირე მენარმეებს უწევთ მუშაობა საქართველოში.

რესპონდენტების მონათხრობი აჩვენებს, რომ საქმიანობის შეწყვეტა უმეტეს შემთხვევაში არა ინდივიდუალური, არამედ სისტემური ფაქტორების ერთობლიობით არის განპირობებული. მთავარ გამონაკვეთად გამოვლინდა საოჯახო და სამენარმეო პასუხისმგებლობების შეთავსების სირთულე, განსაკუთრებით მცირეწლოვან ბავშვებზე ზრუნვის შემთხვევაში. ეს უზღუდავდა ქალებს რეგულარულ ჩართულობას ყოველდღიურ ოპერატიულ პროცესებში და ხშირად აიძულებდა დამხმარე პერსონალის დაქირავებას ან ბიზნესის პასიურ მართვაზე გადასვლას, რაც მენეჯმენტის ხარისხის დაქვეითებას იწვევდა.

„ორი მცირეწლოვანი მყავდა, ვეღარ ვაქცევდი ყურადღებას და ხშირად ვეღარ მივდიოდი. ვინც მყავდა დაქირავებული, მათ შორის წამოვიდა ასეთი სიტუაცია, რომ თუ მიიღებდნენ, მაგალითად, 5-6 კლიენტს, მიმაღავდნენ და მეუბნებოდნენ, რომ 2-ს ვლებულვითო. ეს უკვე საკმარისი იყო, რომ [ბიზნესი] წასულიყო წაგებაში. რადგან ქირა მექონდა გადასახდელი... მეპატრონემ რომ დაინახა, რა სიტუაცია მექონდა, ფართის დაცლა მომთხოვა“ (პოტენციური მენარმე ქალი, ზუგდიდი).

გამოიკვეთა შემთხვევები, როდესაც მენარმეები საკუთარი ხარჯით ახორციელებდნენ თანამშრომელთა გადამზადებას, თუმცა კადრების მაღალი როტაციის პირობებში ეს ინვესტიცია ხშირად არაქმედითუნარიანი იყო. ადამიანური კაპიტალის დაკარგვა სერიოზულ დაბრკოლებად აღიქმება რესპონდენტებში, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც მენარმე თავად ტექნიკურად არ არის ჩართული წარმოების პროცესში და მთლიანად დამოკიდებულია თანამშრომლების მუშაობაზე. ინტერვიუებში აქტიურად გამოიკვეთა ეკონომიკური არასტაბილურობის გამონაკვეთები, რომლებიც უკავშირდება მასალებისა

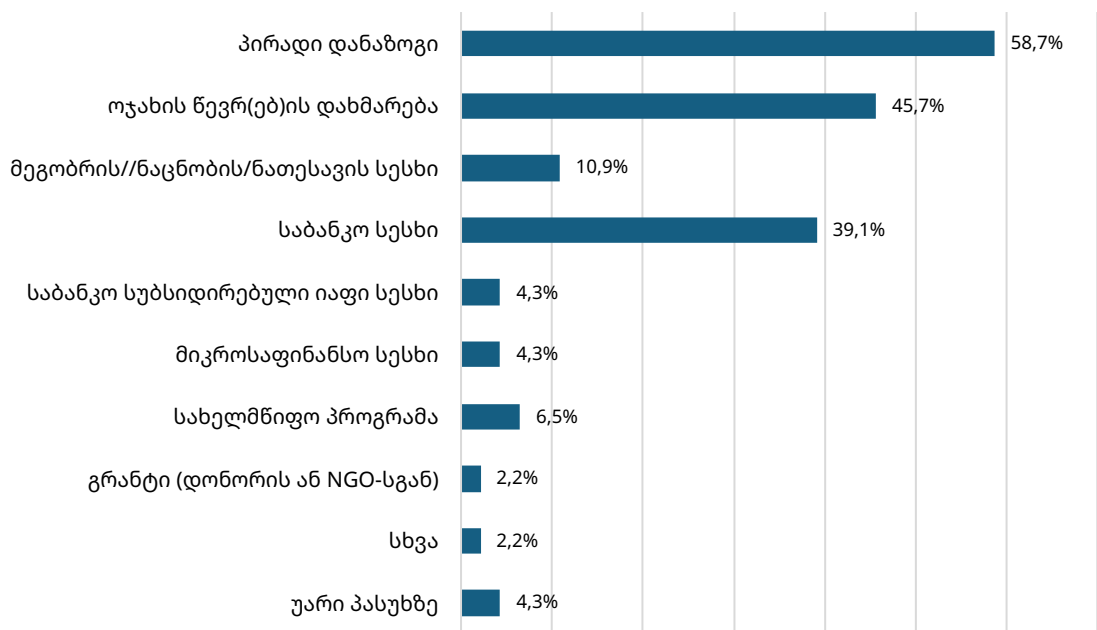
და ტექნიკის ფასების ზრდას, კომუნალური გადასახადების, ფართის დაქირავების და შრომითიანაზღაურების გაძვირებას. ეს ფაქტორები უარყოფითადაა დასახაიმენარმეებზეც, რომელთა საქმიანობა ტენდერებს უკავშირდებოდა, რადგან მნიშვნელოვნად შემცირდა მოგების მარჟა. გარდა ამისა, ბიზნესის წარუმატებლობის მნიშვნელოვან მიზეზად დასახელდა ლოკალური ბაზრების სიმცირე და დაბალი მოთხოვნა (არასაკმარისი მომხმარებლების გამო). რეგიონებში, სადაც მოსახლეობის მსყიდველუნარიანობა დაბალია, მომხმარებლები ხშირად ირჩევენ იაფფასიან პროდუქციას და თავს არიდებენ შედარებით ძვირადღირებულ ან ბრენდულ საქონელს. ამის გამო იმ მენარმეებს, რომლებიც ხარისხზე ან ექსკლუზიურ მომსახურებაზე არიან ორიენტირებულნი, უჭირთ მომხმარებლების შენარჩუნება და ვერ უზრუნველყოფენ შემოსავლების სტაბილურობას.

„მე ტენდერებში ვიღებდი მონაწილეობას. კედლების და გზის მოსაპირკეთებელ ნაწილებზე ვაკეთებდი გამაგრებით სამუშაოებს. პირველი ეტაპი ძალიან კარგი იყო. რჩებოდა მოგებაც, ყველაფერი ნორმალურად იყო, მაგრამ მერე ისე წავიდა საქმე, რომ გაძვირდა ყველაფერი: მუშახელი, მასალებიც, ტექნიკაც... იმ რაოდენობის, იმ ღირებულების არ არის ტენდერი, რომ რაღაც მოგება დაგრჩეს. უბრალოდ წვალეა და მეტი არაფერი“ (პოტენციური მენარმე ქალი, აჭარა).

რაოდენობრივი კვლევის მიხედვით, ბოლო სამენარმეო საქმიანობის/საქმიანობის მცდელობის გათვალისწინებით, პოტენციურ მენარმეთა ყველაზე დიდი ნაწილისთვის (58.7%) მენარმეობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსის წყარო პირადი დანაზოგი იყო, 45.7%-სთვის კი ოჯახის წევრ(ებ)ის დახმარება. სამენარმეო საქმიანობისთვის საბანკო სესხით სარგებლობის/სარგებლობის მცდელობის გამოცდილება პოტენციურ მენარმე ქალთა 39.1%-ს აღმოაჩნდა (იხ. დიაგრამა #2.3).

დიაგრამა #2.3: სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსების მოძიების გზები

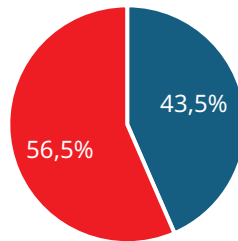
ბოლო სამენარმეო საქმიანობის/საქმიანობის მცდელობის გათვალისწინებით, რა გზებით მოიძიეთ/ეცადეთ მოგეძიებინათ მენარმეობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსები? (N=46)



ბოლო სამეწარმეო საქმიანობის დასაწყებად წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმის ქონაზე რესპონდენტთა 43.5%-მა მიუთითა, 56.6%-მა კი საპირისპირო გამოცდილება დააფიქსირა (იხ. დიაგრამა #2.4).

დიაგრამა #2.4: ბიზნესგეგმის წინასწარ შემუშავების პრაქტიკა

ბოლო სამეწარმეო საქმიანობის დასაწყებად გქონდათ თუ არა წინასწარ შემუშავებული ბიზნეს გეგმა?



■ დიახ, მქონდა ■ არა, არ მქონდა

იმ რესპონდენტთა შორის, რომლებსაც ჰქონდათ წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმა (N=20), 11-მა აღნიშნა, რომ ბიზნესგეგმის ქონა, ბიზნესის წარმატებულად ფუნქციონირების თვალსაზრისით დამხმარე ფაქტორი არ ყოფილა, ცხრამ კი საპირისპირო შეფასება დააფიქსირა (იხ. ცხრილი #2.3).

ცხრილი #2.3: ბიზნესგეგმის როლი ბიზნესის წარმატებით ფუნქციონირებაში

რამდენად დაგეხმარათ თქვენი ბიზნესგეგმა ბიზნესის წარმატებით ფუნქციონირებაში?	% (N=20)
საერთოდ არ დამხმარებია	25 (N=5)
უფრო მეტად არ დამხმარებია, ვიდრე კი	30 (N=6)
უფრო მეტად დამეხმარა, ვიდრე არა	40 (N=8)
ძალიან დამეხმარა	5 (N=1)

ბიზნესგეგმის წინასწარ არშემუშავების მიზეზებს შორის ყველაზე ხშირია - საქმიანობის სწრაფად დაწყების საჭიროებისა და ფინანსური რესურსების მოძიებაზე კონცენტრირების გამო გეგმის შესადგენად დროის არქონა (იხ. ცხრილი #2.4).

ცხრილი #2.4: წინსწრებით ბიზნესგეგმის არშემუშავების მიზეზები

რატომ არ გქონდათ წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმა?	% (N=26)
არ მქონდა ბიზნეს გეგმის შესადგენად საჭირო ცოდნა	16.7
ვფიქრობდი, რომ ბიზნესგეგმა საჭირო არ იყო	16.7
სწრაფად მინდოდა საქმიანობის დაწყება და არ მქონდა დრო გეგმის დასაწერად	21.4

რატომ არ გქონდათ წინასწარ შემუშავებული ბიზნესგეგმა?	% (N=26)
ფინანსური რესურსების მოძიებაზე ვიყავით კონცენტრირებული	21.4
კომპანიის მართვისას მერჩივნი, საკუთარ ინსტინქტს მივყოლოდი, ვიდრე დეტალური ფინანსური გეგმები შემემუშავებინა	14.3
სხვა	2.4
მიჭირს პასუხის გაცემა	7.1

ბოლო სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების/დაწყების მცდელობის ეტაპზე პოტენციური მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად ისეთ დაბრკოლებებს აწყდებოდნენ, როგორებიცაა: ფინანსური ბარიერები (34.8%), კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა (30.4%) და საგადასახადო სისტემით/ბიუროკრატით გამოწვეული შეზღუდვები (19.6%). სხვა ტიპის დაბრკოლებების წარმოქმნის შემთხვევები შედარებით იშვიათია (იხ. ცხრილი #2.5).

ცხრილი #2.5: ბოლო სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების/საქმიანობის დაწყების მცდელობის ეტაპზე არსებული ბარიერები

ბოლო სამეწარმეო საქმიანობის/საქმიანობის მცდელობის გათვალისწინებით, რა ბარიერები შეგხვდათ ბიზნესის დასაწყებად?	%
საკრედიტო ისტორიის არქონა	2.2
ფინანსური ბარიერები	34.8
საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია	8.7
სამომხმარებლო ბაზარზე წვდომის არარსებობა/შეზღუდული წვდომა	19.6
ბიზნეს კონტაქტების არქონა	8.7
კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა	30.4
არაფინანსური/მატერიალური რესურსების არქონა	13
სესხის უზრუნველყოფისთვის საჭირო უძრავი ქონების არქონა	13
ბიზნესისთვის საჭირო ტექნიკური ცოდნისა და გამოცდილების ნაკლებობა	6.5
ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა	8.7
წინასწარ განერილი ბიზნეს გეგმის არქონა და უფრო მეტად ინტუიციურად მოქმედება	6.5
სამეწარმეო საქმიანობის შესახებ მცდარი რწმენა-წარმოდგენები	2.2
ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა	6.5
წარუმატებლობის ან რისკის შიში	6.5
დროის დეფიციტი (სხვა მოვალეობების გამო)	8.7
სხვა	2.2
აქამდე არ მქონდა ბიზნეს საქმიანობის წამოწყების სურვილი	2.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.5
უარი პასუხზე	2.2

ფოკუს-ჯგუფის მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალებისთვის ფინანსური განათლების ნაკლებობა ერთ-ერთ მნიშვნელოვან გამოწვევად გამოვლინდა, რომელიც პირდაპირ ზღუდავს ბიზნესის დაწყებისა და წარმატებით მართვის შესაძლებლობას. რესპონდენტთა მონათხრობით, საჭიროა ზუსტი ცოდნა, როგორ შეადგინონ სწორად ბიზნესგეგმა, როგორ განსაზღვრონ რისკები, განახორციელონ ბაზრის მოკვლევა, იხელმძღვანელონ იურიდიული რეგულაციებით და სწორად შეადგინონ საბუთები. ამდენად, წარმატებული მენარმეობა პირდაპირ უკავშირდება სისტემურ ცოდნას - ფინანსურ, სამართლებრივ და მენეჯმენტის დონეზე. მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთი რესპონდენტი ფლობს გარკვეულ რეგულაციურ ცოდნას (მაგალითად, დამოუკიდებლად დაეუფლა საბუღალტრო საკითხებს ან ოჯახის წევრის ბიზნესში ჩართულობით შეიძინა ცოდნა), მაინც გამოხატავენ სურვილს, რომ მიღებული ცოდნა სპეციალიზებული ტრენინგებისა და პროფესიული კურსების გზით გაიღრმავონ.

„ბიზნესგეგმის შედგენა სერიოზული პრობლემაა. იდეის შემდეგ უნდა ვიცოდეთ, სწორად როგორ გავწეროთ მიზანი, სტრატეგიები, შევძლოთ ფინანსური პროგნოზის გამოთვლა, ბაზრის ანალიზი, რისკების განსაზღვრა. კანონების ცოდნაც გვესაჭიროება და ინფორმირებულობა იურიდიულ საკითხებზე. ვთქვათ, რეგისტრაცია როგორ ხდება, ლიცენზიების, ნებართვების გაცემა და ა.შ.“ (პოტენციური მენარმე ქალი, გურია).

რაოდენობრივ გამოკითხვაში მონაწილე იმ პოტენციურმა მენარმეებმა, რომლებმაც აღნიშნეს, რომ ბოლო სამენარმეო საქმიანობის დაწყებისას/დაწყების მცდელობისას გარკვეულ ფინანსურ ბარიერებს გადააწყდნენ, მიუთითეს, თუ რაში გამოიხატებოდა ფინანსური დაბრკოლებები. ამ კუთხით ყველაზე ხშირ პრობლემად გამოიკვეთა სესხის მაღალი საპროცენტო განაკვეთი, უარი საგრანტო დაფინანსებაზე ან სესხის/ლიზინგის მოცემაზე და თანადაფინანსების შეუძლებლობა (იხ. ცხრილი #2.6).

ცხრილი #2.6: ფინანსური ბარიერების ტიპები

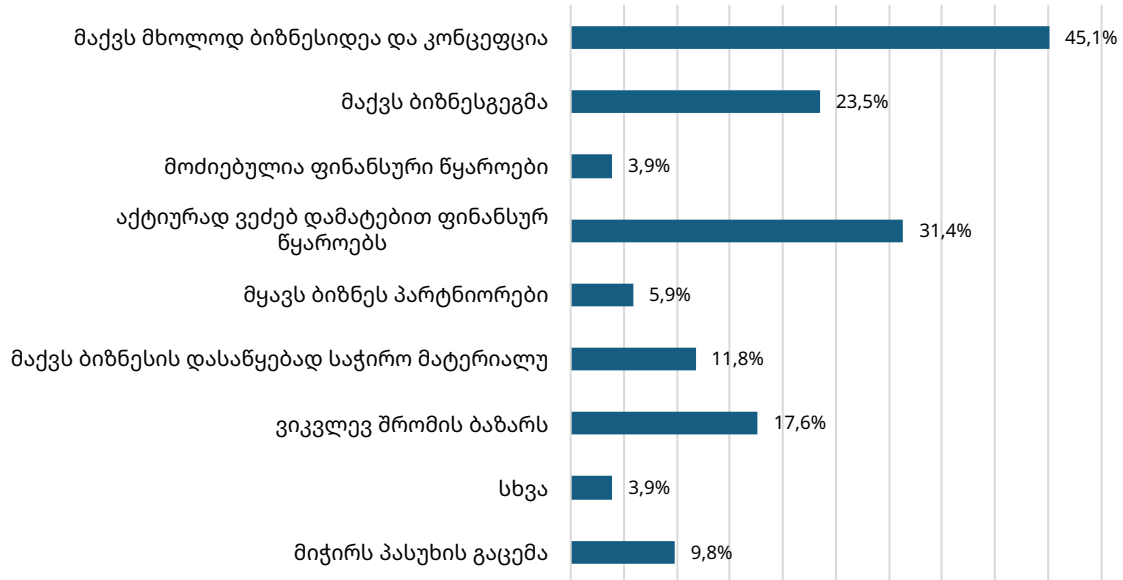
კონკრეტულად რაში გამოიხატებოდა ფინანსური ბარიერები?	% (N=16)
უარი მითხრეს სესხის/ლიზინგის მოცემაზე	25
უარი მითხრეს გრანტის მოცემაზე	31.3
გრანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შესრულება ვერ შევძელი	12.5
სესხის პროცენტები იყო მაღალი	62.5
სესხის/ლიზინგის/გრანტის გაცემის ვადა არ იყო დამაკმაყოფილებელი	6.3
თანადაფინანსების შეუძლებლობა	18.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.3

3. ბიზნესის დაწყების ბარიერები

გამოკითხვის შედეგების მიხედვით, სამენარმეო საქმიანობის დაწყების თვალსაზრისით პოტენციური მენარმე ქალების 45.1%-ს ამაჟამად მხოლოდ ბიზნესიდეა და კონცეფცია აქვს შემუშავებული, 31.4% კი დამატებითი ფინანსური წყაროების აქტიური ძიების ეტაპზეა. რესპონდენტების 23.5%-ს ბიზნესგეგმა აქვს შემუშავებული, 17.6% კი შრომის ბაზრის კვლევის ფაზაშია. გამოკითხულთა შორის მცირეა ისეთთა წილი, რომელთაც უკვე მოძიებული აქვთ ფინანსური წყაროები ან ჰყავთ ბიზნესპარტნიორები (იხ. დიაგრამა #3.1).

დიაგრამა #3.1: სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების ამჟამინდელი საფეხური

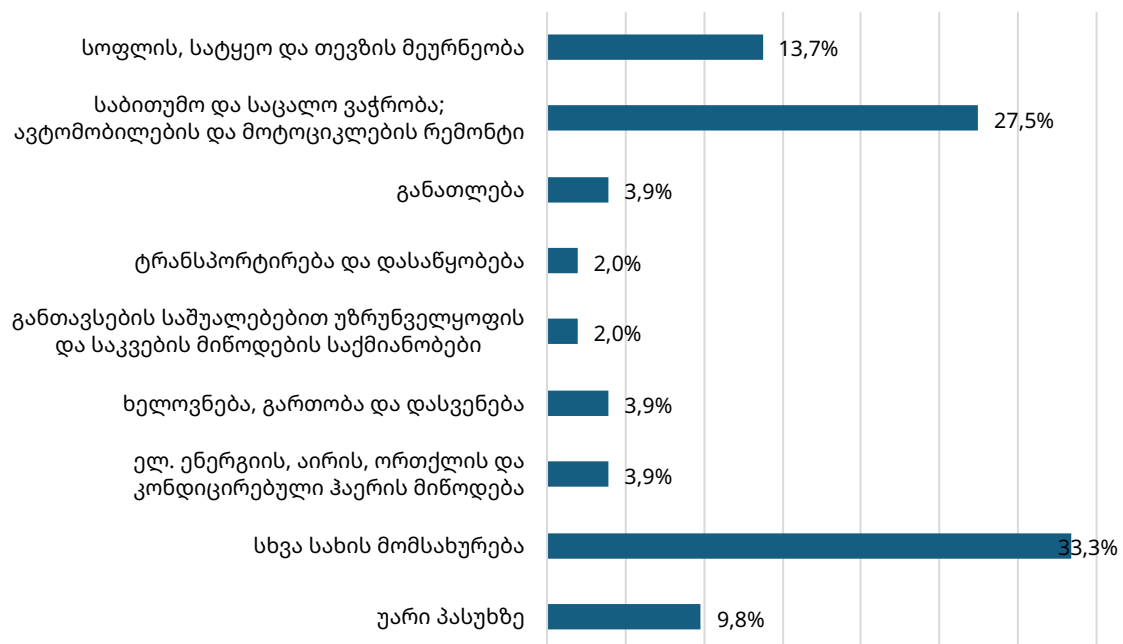
ამჟამად რა ეტაპზე ხართ სამეწარმეო საქმიანობის დაწყების თვალსაზრისით? (N=51)



პოტენციურ მენარმე ქალთაგან ყოველ მესამეს მომსახურების სექტორში სურს საქმიანობის დაწყება (გარდა იმ სექტორებისა, რაც ეკუთვნის ვაჭრობას, ტრანსპორტს და ტურისტულ მომსახურებებს), 27.5%-ს კი, საბითუმო და საცალო ვაჭრობის სექტორში. სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობის დარგში ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის დაწყებას მხოლოდ 13.7% გეგმავს. ძალზე მცირეა იმ რესპონდენტთა წილი, რომლებიც ბიზნესის განხორციელებას სხვა ეკონომიკურ სექტორში გეგმავენ (იხ. დიაგრამა #3.2).

დიაგრამა #3.2: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობისთვის სასურველი ეკონომიკური სექტორები

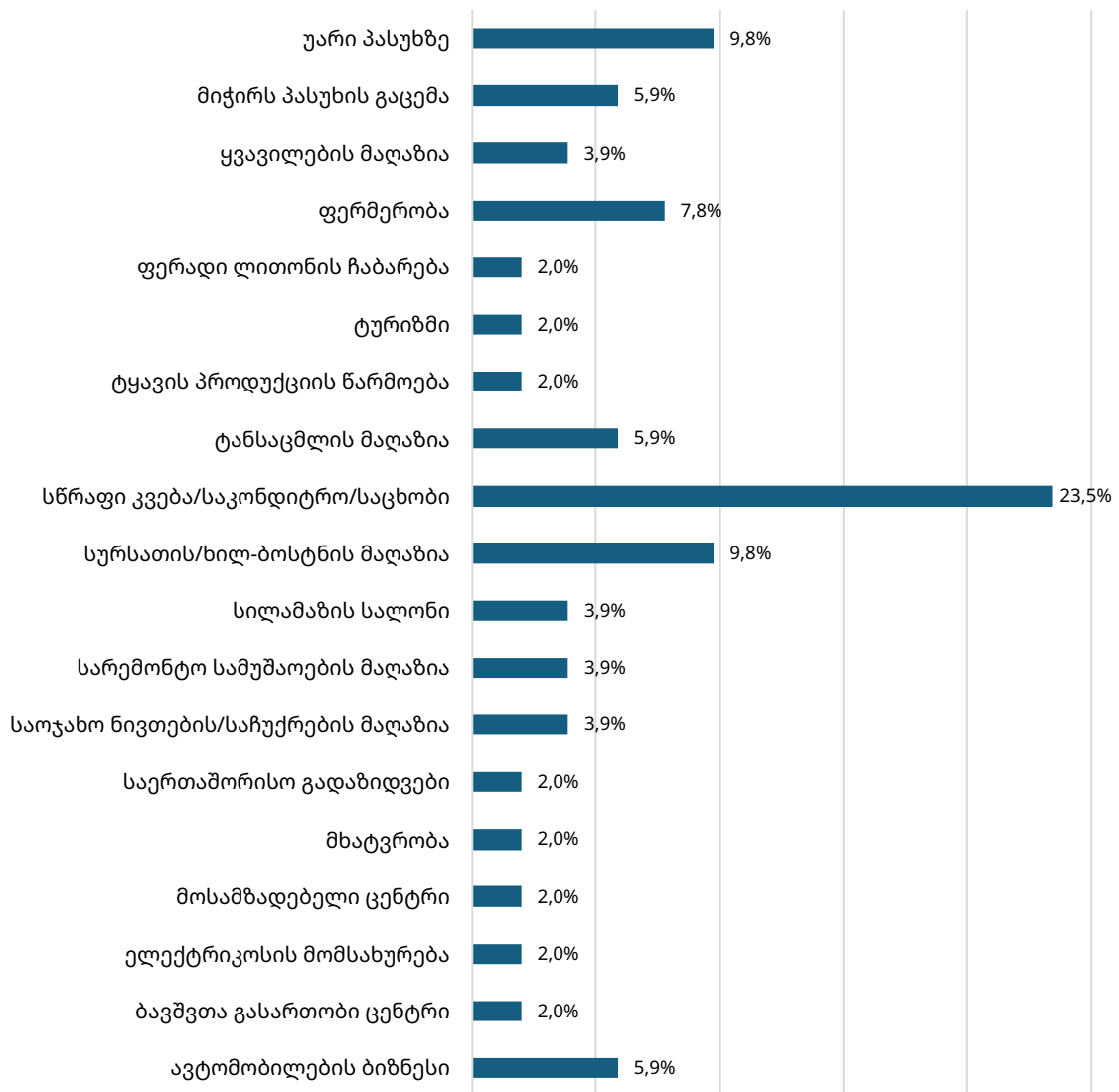
რომელ სფეროში/სექტორში გსურთ საქმიანობა? (N=51)



პოტენციურ მეწარმე ქალთა 23.5%-ს საქმიანობის დაწყება კონკრეტულად კვების ინდუსტრიაში სურს - სწრაფი კვება/საკონდიტრო/საცხობი, ხოლო 9.8% სურსათის/ხილ-ბოსტნეულის მაღაზიის გახსნას გეგმავს. ისეთ რესპონდენტთა წილი, რომლებიც სხვა ეკონომიკური საქმიანობების წამოწყებას გეგმავენ, შედარებით მცირეა (იხ. დიაგრამა #3.3).

დიაგრამა #3.3: სასურველი ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობა

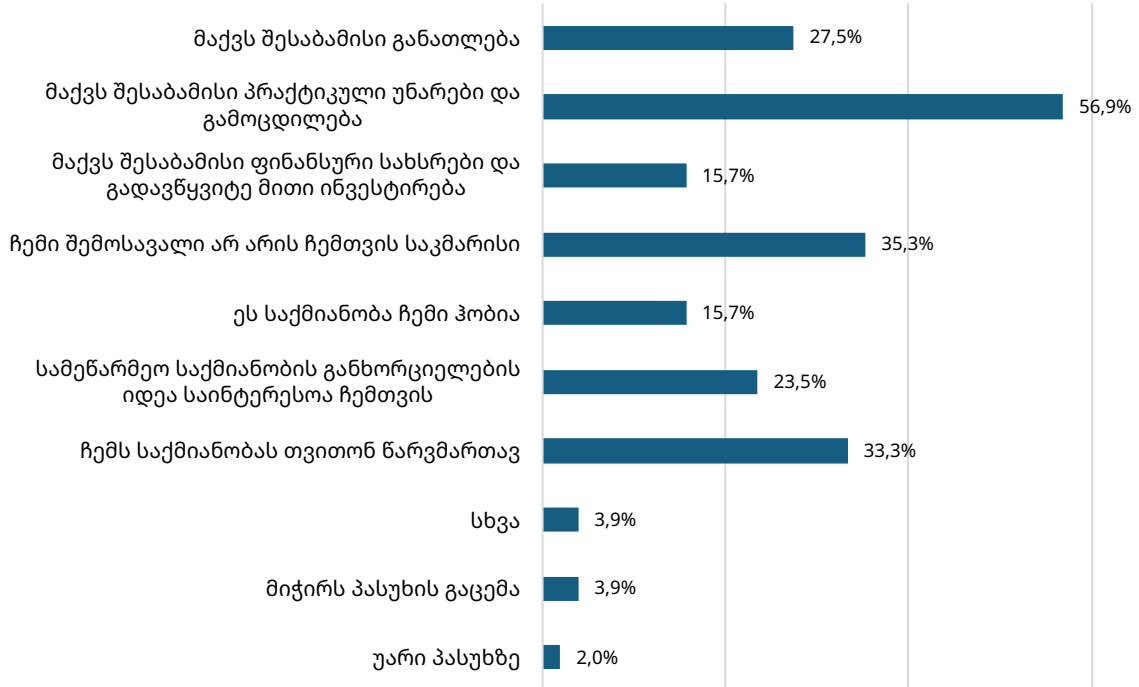
კონკრეტულად რა ბიზნეს საქმიანობა გსურთ რომ განახორციელოთ? (N=51)



სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების განმაპირობებელ ფაქტორებს შორის გამოიკვეთა შესაბამისი პრაქტიკული უნარებისა და გამოცდილებს ქონა (56.9%). ამასთან, საკვანძო მიზეზებს შორისაა შემოსავლის არასაკმარისობა (35.3%), საქმიანობის დამოუკიდებლად წარმართვის შესაძლებლობა (33.3%), შესაბამისი განათლების ქონა (27.5%) და სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების ინტერესი (23.5%) (იხ. დიაგრამა #3.4).

დიაგრამა #3.4: სამენარმეო საქმიანობის დაწყების/განხორციელების განმაპირობებელი ფაქტორები

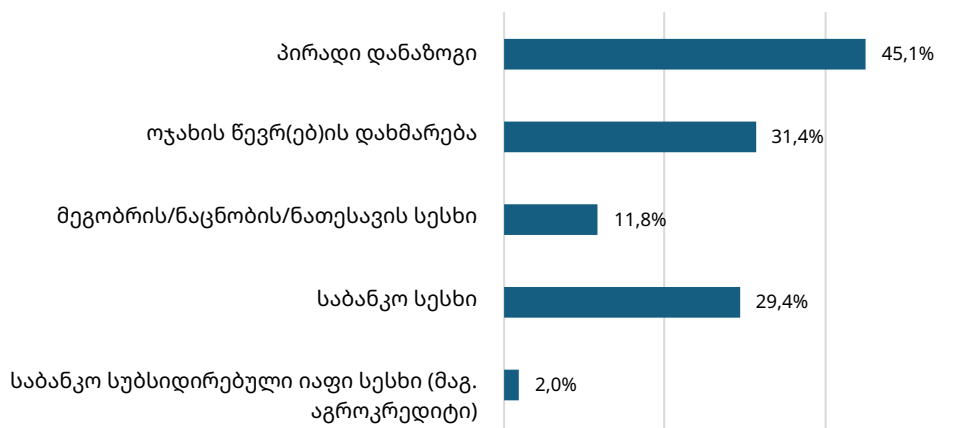
რა თომ გადაწყვიტეთ სამენარმეო საქმიანობის განხორციელება? (N=51)

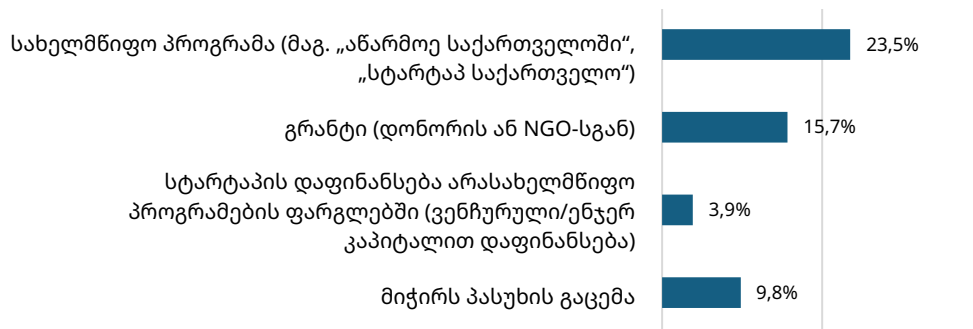


სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსების წყაროებს შორის პოტენციური მენარმე ქალებისთვის პირველი რიგის რესურსად პირადი დანაზოგი დასახელდა (45.1%), რასაც მოსდევს ოჯახის წევრების დახმარება (31.4%), საბანკო სესხი (29.4%) და სახელმწიფო პროგრამები (23.5%). აღსანიშნავია, რომ გამოკითხულთაგან არცერთ პოტენციურ მენარმეს არ აქვს ისეთი ფინანსური რესურსებით სარგებლობის გამოცდილება, როგორებიცაა ლიზინგი, საბანკო სესხი გირაოს სუბსიდირებით, მიკროსაფინანსო სესხი და სესხი ე.წ. მევახშისგან (იხ. დიაგრამა #3.5).

დიაგრამა #3.5: სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსების მოძიების გზები

რა გზებით ცდილობთ მენარმეობის დასაწყებად საჭირო ფინანსური რესურსების მოძიებას? (N=51)



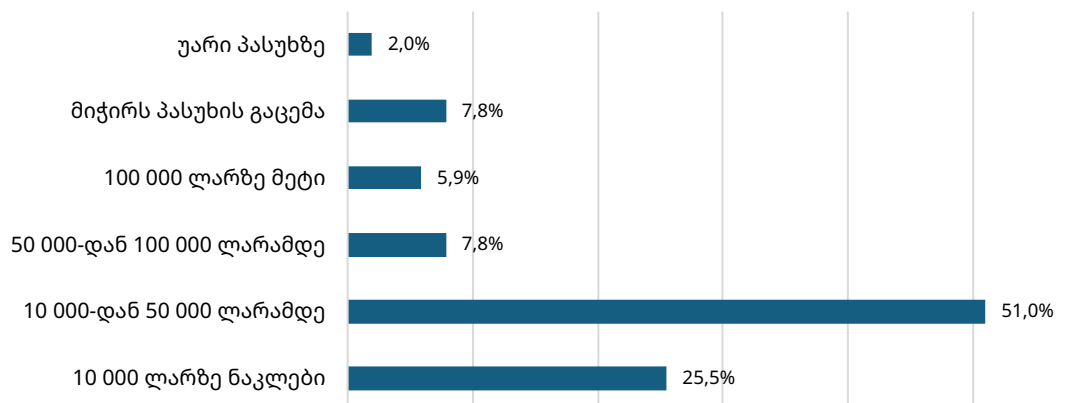


ფოკუს-ჯგუფის მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალების დიდი ნაწილის მონათხრობით, ფინანსური რესურსების მოძიებისას პირველ რიგში მიმართავენ ოჯახის წევრების მხარდაჭერას ან იყენებენ პირად დანაზოგს. ეს სტრატეგია, ერთი მხრივ, მიუთითებს ოჯახის, როგორც ფინანსური და ემოციური საყრდენის როლზე, მაგრამ, მეორე მხრივ, ხაზს უსვამს საფინანსო ინსტიტუტებთან კავშირის სირთულეს. რესპონდენტების დამოკიდებულებებში შეინიშნებოდა სკეპტიციზმი და დაბალი ნდობა სახელმწიფოსა და საფინანსო ინსტიტუტების მიმართ, რაც კიდევ უფრო ართულებს ეკონომიკურ მხარდაჭერაზე მათ ხელმისაწვდომობას.

გამოკითხვაში ჩართული ყოველ მეორე პოტენციური მენარმე ქალი აცხადებს, რომ ბიზნესის/წარმოების დასაწყებად 10 000-50 000 ლარი სჭირდება (51%), მეოთხედ ნაწილს კი - 10 000 ლარზე ნაკლები (25.5%). შედარებით მცირეა ისეთ პოტენციურ მენარმეთა წილი, რომლებიც უფრო მაღალი ფინანსური რესურსის საჭიროებაზე მიუთითებს (იხ. დიაგრამა #3.6).

დიაგრამა #3.6: წარმოების/ბიზნესის დასაწყებად საჭირო თანხის ოდენობა

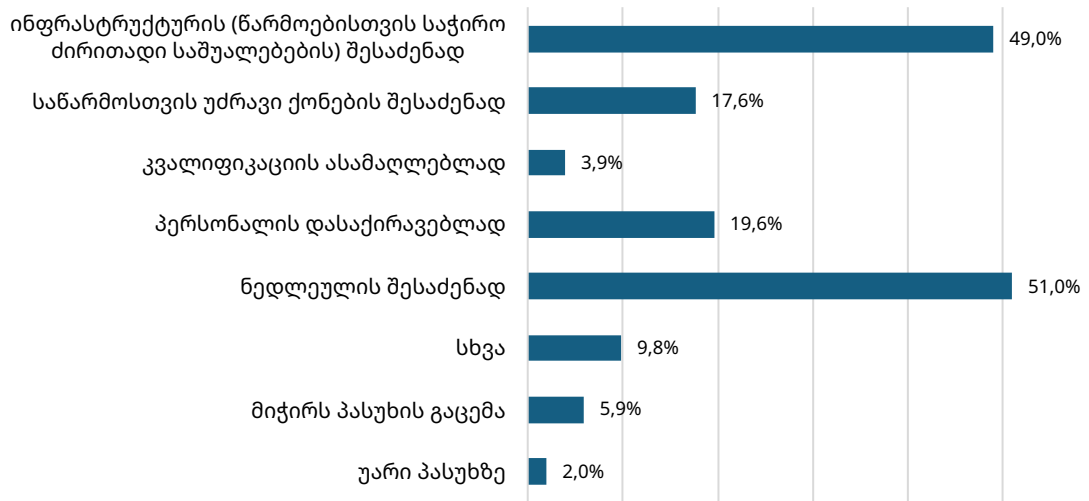
რა თანხა გჭირდებათ თქვენი წარმოების/ბიზნესის დასაწყებად?
(N=51)



პოტენციურ მენარმე ქალთაგან ყოველ მეორეს (51%) ფულადი რესურსი სამენარმეო საქმიანობისთვის საჭირო ნედლეულის შესაძენად სჭირდება, მცირედით ნაკლებს (49%) კი - ინფრასტრუქტურის შესაძენად. თითქმის მეხუთედს უტოლდება მათი წილი, რომლებმაც აღნიშნეს, რომ თანხა პერსონალის დასაქირავებლად ესაჭიროებათ. საწარმოსთვის უძრავი ქონების შეძენის საჭიროებაზე 17.6%-მა მიუთითა (იხ. დიაგრამა #3.7).

დიაგრამა #3.7: ფულადი რესურსის საჭიროების მიზნობრიობა

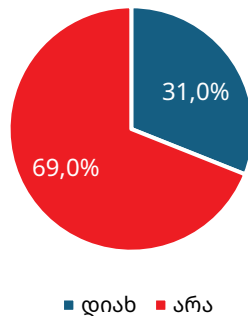
რა მიზნით გჭირდებათ თანხა? (N=51)



კვლევის შედეგების მიხედვით, დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილება პოტენციურ მენარმე ქალთა 31%-ს აქვს, 69%-ს კი ასეთი გამოცდილება არ გააჩნია (იხ. დიაგრამა #3.8).

დიაგრამა #3.8: დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილება

გაქვთ თუ არა დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილება ბანკისგან ან მიკროსაფინანსო ორგანიზაციისგან? (N=29)



დაფინანსებაზე უარის მიღების გამოცდილების მქონე რესპონდენტთა შორის თითო-თითოს უარი მიღებული აქვს თიბისი ბანკისგან (N=1), საქართველოს ბანკისგან (N=1) და კრედო ბანკისგან (N=1). სამმა უარი მიიღო პროგრამისგან „აწარმოე საქართველოში“ (იხ. ცხრილი #3.1).

ცხრილი #3.1: ფინანსური ორგანიზაციები, რომლებმაც პოტენციურ მენარმე ქალებს უარი უთხრეს დაფინანსებაზე

რომელი ფინანსური ორგანიზაციიდან?	N
აწარმოე საქართველოში	N=3
თიბისი ბანკი	N=1
კრედო ბანკი	N=1

რომელი ფინანსური ორგანიზაციიდან?	N
საქართველოს ბანკი	N=1
სტარტაპი (ბოლო ეტაპი ვერ გავიარე)	N=1
უარი პასუხზე	N=2

დაფინანსებაზე უარის მიღების ძირითად მიზეზად სახელდება საკმარისი შემოსავლის არქონა (N=5). ორი პოტენციური მენარმის შემთხვევაში კი ამის მიზეზი საკუთარ სახელზე რეგისტრირებული საკმარისი ღირებულების უძრავის ქონების არქონა აღმოჩნდა. თითო-თითო პოტენციური მენარმის მიერ, ასევე, სახელდება ისეთი ფაქტორები, როგორებიცაა: სანდო საკრედიტო ისტორიის არქონა, საჭირო დოკუმენტაციის არასრულად წარდგენა, რეგისტრირებულ მფლობელობაში უძრავი ქონების არქონა.

საბანკო სესხი

კვლევის რაოდენობრივი მონაცემები ცხადყოფს, რომ იმ ფინანსურ ორგანიზაციებს შორის, რომლებთანაც პოტენციური მენარმეები საბანკო სესხის ასაღებად თანამშრომლობენ, დომინანტ პოზიციას თიბისი ბანკი იკავებს (N=6), რასაც საქართველოს ბანკი (N=3) და კრედო ბანკი (N=2) მოსდევს. სესხის სავარაუდო ხანგრძლივობად სამ-სამი პოტენციური მენარმე 2 და 5 წელს განსაზღვრავს, ორ-ორი კი - 3 და 10 წელს. პოტენციურ მენარმეთაგან სამი პირი 5 000 ლარის ან ნაკლები ოდენობის საბანკო სესხის აღებას გეგმავს, სამი კი - 5 001-10 000 ლარის ფარგლებში. ორ-ორმა რესპონდენტმა მიუთითა 10 001-20 000 ლარი და 40 001-80 000 ლარიანი სესხის საჭიროებაზე. გამოკითხვის ფარგლებში მხოლოდ 4-მა რესპონდენტმა დაასახელა, თუ რა წლიური ეფექტური (და არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთით სთავაზობენ ფინანსური ორგანიზაციები სესხს, რაც 12%-დან 18%-მდე მერყეობს (იხ. ცხრილი #3.2).

ცხრილი #3.2: საბანკო სესხის აღებასთან დაკავშირებული დეტალები

საბანკო სესხი	
სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად, რომელ ფინანსურ ორგანიზაციასთან თანამშრომლობთ?	პოტენციური მენარმე (N=15)
საქართველოს ბანკი	3
თიბისი ბანკი	6
კრედო ბანკი	2
ბანკის სახელი არ მახსოვს	2
უარი პასუხზე	2
რამდენ წლიანი სესხის აღებას გეგმავთ?	პოტენციური მენარმე (N=15)
1 წლიანი	1
2 წლიანი	3
3 წლიანი	2

რამდენ წლიანი სესხის აღებას გეგმავთ?	პოტენციური მენარმე (N=15)
5 წლიანი	3
6 წლიანი	1
10 წლიანი	2
მიჭირს პასუხის გაცემა	3
რა ოდენობის სესხის აღებას გეგმავთ (ლარში)?	პოტენციური მენარმე (N=15)
5 000 ლარის ჩათვლით	3
5 001-10 000 ლარი	3
10 001-20 000 ლარი	2
20 001-40 000 ლარი	1
40 001-80 000 ლარი	2
160 001+	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	3
რა წლიური ეფექტური (და არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთით გთავაზობენ სესხს?	პოტენციური მენარმე (N=15)
12%	1
15%	1
16%	1
18%	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	11

საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხი

საბანკო სუბსიდირებული იაფი სესხის აღების მცდელობა მხოლოდ ერთ პოტენციურ მენარმე რესპონდენტს აქვს, რომელიც აღნიშნული მიზნით კრედო ბანკთან თანამშრომლობს. სესხის სავარაუდო ხანგრძლივობად 5 წელს მოიაზრებს, ოდენობად კი - 50 000 ლარს. არცერთი რესპონდენტი არ ასახელებს, თუ რა წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთით სთავაზობს ბანკი სესხს.

სახელმწიფო პროგრამა

საწყისი ფინანსური კაპიტალის მოსაძიებლად სახელმწიფო პროგრამაში მონაწილეობის მცდელობა, ჯამში, 12 პოტენციურ მენარმეს აქვს, რომელთაგან 8 სსიპ-ს „აწარმოე საქართველოში“ ფარგლებში ცდილობს დაფინანსების მოპოვებას. დაფინანსების საჭირო ოდენობად 2 რესპონდენტი 10 000 ლარს განსაზღვრავს, ასევე 2 - 20 000 ლარს. ყველაზე მეტი ფულადი რესურსის - 100 000 ლარის საჭიროებაზე ორმა რესპონდენტმა მიუთითა. სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში დაფინანსების მოთხოვნას 2 პოტენციური მენარმე

24 თვის ვადით გეგმავს. ყველაზე მცირე (10 თვის ვადით) და ყველაზე ხანგრძლივი (84 თვის ვადით) დაფინანსების მოთხოვნაზე თითო რესპონდენტმა მიუთითა. სავარაუდო წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი მხოლოდ ერთმა რესპონდენტმა დაასახელა (18%) (იხ. ცხრილი #3.3).

ცხრილი #3.3: სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში დაფინანსების მოპოვებასთან დაკავშირებული დეტალები

სახელმწიფო პროგრამა	
რომელი სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში ცდილობთ დაფინანსების მოპოვებას?	პოტენციური მენარმე (N=12)
ანარმოე საქართველოში	8
სტარტაპი	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	3
სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში რა ოდენობის დაფინანსების მოთხოვნას გეგმავთ (ლარში)?	პოტენციური მენარმე (N=12)
10 000 ლარი	2
15 000 ლარი	1
20 000 ლარი	2
30 000 ლარი	1
60 000 ლარი	1
100 000 ლარი	2
მიჭირს პასუხის გაცემა	2
უარი პასუხზე	1
რა ვადით გეგმავთ სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში დაფინანსების მოთხოვნას?	პოტენციური მენარმე (N=12)
10 თვე	1
12 თვე	1
15 თვე	1
24 თვე	2
60 თვე	1
84 თვე	1
უარი პასუხზე	5
რა წლიური ეფექტური (და არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთით გთავაზობენ დაფინანსებას სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში?	პოტენციური მენარმე (N=12)
18%	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	10
უარი პასუხზე	1
უარი პასუხზე	2

თვისებრივი კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ სახელმწიფო პროგრამებთან დაკავშირებით პოტენციურ მენარმე ქალებს მეტწილად უარყოფითი გამოცდილება აქვთ. პირველ რიგში, ხშირად ვლინდება პროგრამული პრიორიტეტების შეუსაბამობა ქალთა საქმიანობის საჭიროებებთან. მაგალითად, ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, რომ წლების განმავლობაში ორჯერ სცადა პროექტში სსიპ „ანარმოე საქართველოში“ მონაწილეობის მიღება, თუმცა აღნიშნული სფეროს არაპრიორიტეტულობის გამო არც ერთხელ არ დაფინანსდა სათბურის მოწყობის ინიციატივა. გარდა ამისა, მნიშვნელოვანი ბარიერი უკავშირდება გეოგრაფიულ მოთხოვნებს. ზოგიერთი რესპონდენტი მიუთითებდა, რომ ისინი პროგრამებში ვერ იღებდნენ მონაწილეობას, რადგან ქალაქში ცხოვრობდნენ (პროგრამები ძირითადად სოფლად მცხოვრებთათვის იყო გათვლილი). საყურადღებოა ისიც, რომ ინფორმაცია პროგრამების შესახებ ხშირად არაფორმალური წრებიდან (ნაცნობები/ახლობლები) მიიღება (მათი გამოცდილებიდან გამომდინარე) და არა სანდო და დეტალებზე ორიენტირებული საინფორმაციო არხებიდან. ქალები ხშირად ეყრდნობიან სხვა ადამიანების უარყოფით გამოცდილებას, რაც თავიდანვე თრგუნავს მათ მოტივაციას და პროგრამებში ჩართვის სურვილს. განსაკუთრებით პრობლემურია ბიუროკრატიული სირთულეები, რომლებიც თან ახლავს როგორც სახელმწიფო პროგრამებს, ასევე ფორმალური ფინანსური ინსტიტუტების მომსახურებას. პოტენციური მენარმე ქალები ხშირად მიუთითებენ, რომ პროგრამებში მონაწილეობისას საჭირო დოკუმენტაცია, ნებართვები, გეგმები, არქიტექტორის მომსახურება და სხვა თანმდევი ხარჯები, ხანგრძლივობა და პროცედურული გაურკვეველობა მათთვის დიდ წნეხს წარმოადგენს.

„ერთი ის იყო, რომ სოფლად უნდა გაგვეკეთებინა [ბიზნესი] და მე ქალაქში ვცხოვრობ. ბიზნესსაქმიანობაზე თანხა რაც იყო მითითებული, რაც უნდა გამეღო, მაგხელა ბრუნვაც არ მქონდა (პოტენციური მენარმე ქალი, გურია).

„ორჯერ „ანარმოე საქართველოს“ პროექტში ჩავერთე, მაგრამ არც ერთხელ არ დაფინანსდა სათბურები, რადგან არ ყოფილა მათ პრიორიტეტებში“ (პოტენციური მენარმე ქალი, ხიდისთავი).

მსგავსი დამოკიდებულება გამოვლინდა საბანკო სექტორის მიმართაც. არის შემთხვევები, როდესაც სახელმწიფო პროგრამის ფარგლებში მიღებული დაფინანსება ვერ რეალიზდება საბანკო არხებით. ერთ-ერთი რესპონდენტის გამოცდილება, რომელმაც ისარგებლა პროგრამით „ანარმოე საქართველოში“, კარგად აჩვენებს სისტემურ პრობლემას: ბანკები ხშირად ართულებენ პროცედურებს, ითხოვენ დამატებით უზრუნველყოფას ან ყველა ფინანსური ოპერაციის მათთან გადატანას, მაშინ როდესაც ეს მოთხოვნები უშუალოდ პროექტის პირობებით გათვალისწინებული არ იყო. აღსანიშნავია შემთხვევა, როდესაც რესპონდენტმა, რომელმაც სამ სხვადასხვა ბანკს მიმართა, მხოლოდ მეოთხე მცდელობის შედეგად შეძლო შეთანხმების მიღწევა, თუმცა უკვე გასული იყო პროექტით გათვალისწინებული ვადის თითქმის ორი თვე და დაფინანსების დაკარგვის რისკი რეალური გახდა. ამასთან, ინტერვიუებში გამოიკვეთა მნიშვნელოვანი ნარატივი: ქალები ხშირად არიან თავს როგორც სახელმწიფო პროგრამებში მონაწილეობას, ასევე ბანკებთან თანამშრომლობას, არა საჭიროების არქონის, არამედ ნდობის ნაკლებობის და ღრმა სკეპტიციზმის გამო. რესპონდენტების ნაწილმა ხაზგასმით აღნიშნა, რომ დაფინანსების მიღებას ხშირად განაპირობებს „გავლენიანი კავშირების“ ქონა (მაგ. მერიაში, მთავრობაში ან სხვა გავლენიან წრეებში). ამგვარი რწმენა კიდევ უფრო ამცირებს ფორმალურ ინსტიტუტებზე დაყრდნობით მოქმედების მოტივაციას და აძლიერებს უნდობლობას სახელმწიფო სისტემური მხარდაჭერის მიმართ.

„მივიღე მონაწილეობა პროგრამაში, რომელიც ინდემწარმე ქალებს 50,000 ლარით აფინანსებდა. დავწერე ბიზნესგეგმა სოფელში კოტეჯის აშენებაზე და „ანარმოე საქართველოში“ პროგრამიდან დადებითი პასუხი მალევე მივიღე. მთავარი პრობლემა შემდეგ დაიწყო - თანხის ასაღებად რამდენიმე ბანკს მივმართე. საქართველოს ბანკში ჩემი ძირითადი ანგარიში მქონდა, თუმცა მენარმედ არ ვიყავი რეგისტრირებული და მიუხედავად იმისა, რომ განაცხადი მიიღეს, თანხა არ დამირიცხეს. როგორც ჩანს, უპროცენტო სესხის გაცემით დაინტერესებული არ არიან. თიბისიმ ყველა პირადი ფინანსური პროდუქტის მათთან გადატანა მომთხოვა, სხვებმა კი - უზრუნველყოფა, რაც ამ პროგრამის ფარგლებში მოთხოვნილი არ იყო. საბოლოოდ მივედი ლიბერთი ბანკში და ჯერჯერობით ველოდები პასუხს“ (პოტენციური მენარმე ქალი, წყალტუბო).

„მსმენია ამ [„ანარმოე საქართველოში“] პროგრამის შესახებ, მაგრამ რატომღაც არც სურვილი მქონია და არც მდომებია არასდროს, რომ მიმემართა - იმიტომ, რომ ჯერ ძალიან დიდი დრო უნდა, სანამ განიხილავენ. სავარაუდოდ, არც დაგიფინანსებენ. ათასში ერთი თუ ფინანსდება. როგორც ვიცი, უფრო მათი პროექტები ფინანსდება. როგორც ადრე ახლობელმა აღნიშნა, ჰქონდა შეტანილი და ვისაც ნაცნობობა ჰყავს მერიაში, მთავრობაში, უფრო იმათ აქცევენ ყურადღებას. ასე, „უბრალო“ ხალხს ნაკლებად აფინანსებენო“ (პოტენციური მენარმე ქალი, ახალციხე).

გრანტი

ბიზნესსაქმიანობის დასაფინანსებლად გრანტით სარგებლობას, ჯამში, 8 პოტენციური მენარმე გეგმავს, რომელთაგან ჯერჯერობით არცერთს არ მიუმართავს საგრანტო ორგანიზაციისთვის და არ აქვთ გადაწყვეტილი, რომელ ორგანიზაციას მიმართავენ. საგრანტო დაფინანსების ფარგლებში თითო-თითო რესპონდენტი აპირებს 15 000 ლარის, 20 000 ლარის და 100 000 ლარის მოთხოვნას. დაფინანსების აღების ვადად სამი რესპონდენტი დროის განსხვავებულ ხანგრძლივობას ასახელებს (12 თვე, 15 თვე, 24 თვე) (იხ. ცხრილი #3.4).

ცხრილი #3.4: გრანტის მოპოვებასთან დაკავშირებული დეტალები

გრანტი	
რომელ ორგანიზაციას მიმართეთ გრანტის მოთხოვნით?	პოტენციური მენარმე (N=8)
არ მაქვს გადაწყვეტილი/ჯერ არ მიმიმართავს	8
საგრანტო დაფინანსების ფარგლებში რა თანხის მოთხოვნას გეგმავთ (ლარში)?	პოტენციური მენარმე (N=8)
15 000 ლარი	3
20 000 ლარი	2
100 000 ლარი	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	1
უარი პასუხზე	1

რა ვადით გეგმავთ საგრანტო დაფინანსების მოთხოვნას?	პოტენციური მენარმე (N=8)
12 თვე	1
15 თვე	1
24 თვე	1
მიჭირს პასუხის გაცემა	3
უარი პასუხზე	2

სტარტაპის დაფინანსება

სტარტაპის დაფინანსებით სარგებლობას 2 პოტენციური მენარმე აპირებს, რომელთაგან ერთმა აღნიშნა, რომ სახელმწიფომ გაუკეთა თანადაფინანსება, მეორემ კი არ დაასახელა, თუ რომელ ორგანიზაციას მიმართა სტარტაპის დაფინანსებისთვის. ერთი რესპონდენტი 6 თვის ვადით გეგმავს დაფინანსების მოთხოვნას, მეორე - 24 თვის ვადით. ორივე პოტენციური მენარმე 20 000 ლარის მოთხოვნას აპირებს. წლიურ ეფექტურ საპროცენტო განაკვეთს რაც შეეხება - ერთის შემთხვევაში 0%-ია, ხოლო მეორეს გაუჭირდა შეკითხვაზე პასუხის გაცემა.

პოტენციური მენარმეების 56.9% სამენარმეო საქმიანობის დაწყების კუთხით ამჟამად ფინანსურ ბარიერებს აწყდება. ასევე, მესამედისთვის პრობლემურ საკითხთა რიგშია კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა და წარუმატებლობის ან რისკის შიში; მეოთხედს ბიზნესკონტაქტების და წინასწარ განერილი ბიზნესგეგმის არქონა აწუხებს. რესპონდენტთა დიდი უმრავლესობა (>90%) სამენარმეო საქმიანობის დაწყების გზაზე არ აწყდება ისეთ დაბრკოლებებს, როგორებიცაა: ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა, ოჯახის მხრიდან წინააღმდეგობა და გენდერული სტერეოტიპები ან კულტურული ბარიერები. ასევე, წინააღმდეგობებად იშვიათად ფიქსირდება - იურიდიული სირთულეები, საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია, სესხის უზრუნველყოფისთვის საჭირო უძრავი ქონების არქონა, დროის დეფიციტი და ა.შ. (იხ. ცხრილი #3.5).

ცხრილი #3.5: ამჟამინდელი სამენარმეო საქმიანობის დაწყების კუთხით არსებული ბარიერები

ამჟამად რა ბარიერები გაქვთ სამენარმეო საქმიანობის დასაწყებად? (%) (N=51)	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
ფინანსური ბარიერები	56.9	39.2	3.9	-
საკრედიტო ისტორიის არქონა	15.7	78.4	5.9	-
ბიზნეს გეგმის არარსებობა	23.5	68.6	7.8	-
იურიდიული სირთულეები	7.8	84.3	7.8	-
საგადასახადო სისტემა/ბიუროკრატია	9.8	84.3	5.9	-

ამჟამად რა ბარიერები გაქვთ სამეწარმეო საქმიანობის დასაწყებად? (%) (N=51)	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
სამომხმარებლო ბაზარზე წვდომის არარსებობა/ შეზღუდული წვდომა	19.6	66.7	13.7	-
ბიზნეს კონტაქტების არქონა	25.5	66.7	7.8	-
კვალიფიციური კადრების ნაკლებობა	35.3	56.9	7.8	-
არაფინანსური/მატერიალური რესურსების არქონა (მაგ. მინა სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის)	23.5	70.6	3.9	2
სესხის უზრუნველყოფისთვის საჭირო უძრავი ქონების არქონა	11.8	80.4	7.8	-
ბიზნესისთვის საჭირო ტექნიკური ცოდნისა და გამოცდილების ნაკლებობა	13.7	78.4	7.8	-
ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა	17.6	66.7	15.7	-
წინასწარ განერილი ბიზნეს გეგმის არქონა და უფრო მეტად ინტუიციურად მოქმედება	25.5	62.7	11.8	-
სამეწარმეო საქმიანობის შესახებ მცდარი რწმენა-წარმოდგენები	11.8	78.4	9.8	-
ოჯახის მხარდაჭერის ნაკლებობა	5.9	90.2	3.9	-
წარუმატებლობის ან რისკის შიში	35.3	58.8	5.9	-
ოჯახის მხრიდან წინააღმდეგობა	5.9	90.2	3.9	-
გენდერული სტერეოტიპები ან სოციალურ-კულტურული ბარიერები	2	92.2	5.9	-
დროის დეფიციტი (სხვა მოვალეობების გამო)	7.8	84.3	5.9	2
სხვა	66.7	25.5	7.8	-

ფინანსური რესურსების მოპოვების/მიღების ფაზაში წარმოქმნილი ბარიერები ძირითადად უკავშირდება სესხის მაღალ პროცენტს (37.9%), უარს საგრანტო დაფინანსებაზე (27.6%). ასევე, 17.2%-სთვის დაბრკოლებას წარმოადგენს თანადაფინანსების შეუძლებლობა (იხ. ცხრილი #3.6).

ცხრილი #3.6: ფინანსური რესურსების მიღების კუთხით არსებული დაბრკოლებები

კონკრეტულად რაში გამოიხატება ბარიერები ფინანსური რესურსის მისაღებად? (%) (N=29)	პოტენციური მენარმე (N=8)
უარი მითხრეს სესხის/ლიზინგის მოცემაზე	13.8
უარი მითხრეს გრანტის მოცემაზე	27.6
გრანტიის/უზრუნველყოფის მოთხოვნის შესრულება ვერ შევძელი	10.3
სესხის პროცენტები იყო მაღალი	37.9
სესხის/ლიზინგის/გრანტის გაცემის ვადა არ არის დამაკმაყოფილებელი	3.4

კონკრეტულად რაში გამოიხატება ბარიერები ფინანსური რესურსის მისაღებად? (%) (N=29)	პოტენციური მენარმე (N=8)
ბიზნესის არაფორმალური სახე/გაუფორმებელი ბიზნესი	6.9
თანადაფინანსების შეუძლებლობა	17.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	20.7

გენდერული სტერეოტიპებით/სოციალურ-კულტურულ ბარიერებით გამოწვეულ დაბრკოლებებზე მხოლოდ ერთმა რესპონდენტმა მიუთითა და აღნიშნა, რომ ფინანსური ორგანიზაციები ქალების მიერ მართულ ბიზნესებს სერიოზულად არ აღიქვამენ, რაც ზღუდავს საჭირო დაფინანსების მოპოვების შესაძლებლობას.

4. სამენარმეო საქმიანობის მხარდამჭერი აქტორები/მექანიზმები

პოტენციური მენარმეების თითქმის აბსოლუტური უმრავლესობა (94.1%) არცერთი ბიზნესასოციაციის/ქსელის/გაერთიანების წევრი არ არის. 1 რესპონდენტს გაუჭირდა პასუხის გაცემა, ხოლო 2 მათგანი (3.9%) პოზიტიური გამოცდილების ქონაზე მიუთითებს. მათგან ერთ-ერთი არის ამხანაგობა „მწვანე თოვლის“ წევრი, ხოლო მეორე პოტენციურმა მენარმემ კონკრეტული გაერთიანების დასახელებაზე უარი განაცხადა.

მენარმე ქალების მხარდამჭერი არსებული პროგრამების შესახებ პოტენციური მენარმე ქალების უმრავლესობას (54%) არც სმენია და, შესაბამისად, არც მონაწილეობა მიუღია. რაც შეეხება ჩართულობას, რესპონდენტთა შედარებით დიდ ნაწილს მონაწილეობა აქვს მიღებული ისეთ პროგრამებში, როგორებიცაა: სსიპ „ანარმე საქართველოში“ (86.3%), „Yes-Georgia“ (45.1%), გაეროს განვითარების პროგრამისა და საქართველოს ბანკის მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა (47.1%), „ქალთა ფონდი საქართველოში“ (35.3%), სოფლის მეურნეობის განვითარების პროგრამები (35.3%), „სტარტაპ საქართველო“ (45.1%) პროგრამა (იხ. ცხრილი #4.1).

ცხრილი #4.1: მენარმეების მხარდამჭერი პროგრამების შესახებ ინფორმირებულობა და მონაწილეობის გამოცდილება

გთხოვთ, მიუთითოთ, გსმენიათ თუ არა და მონაწილეობა მიგიღიათ თუ არა მენარმეების მხარდამჭერ პროგრამებში? (%) (N=51)	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მიმიღია მონაწილეობა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
„ანარმე საქართველოში“	86.3	7.8	3.9	-	2.0
YES-Georgia (ამერიკის შეერთებული შტატების საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (USAID) მიერ დაფინანსებული პროგრამა)	45.1	9.8	43.1	-	2.0
მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა (საქართველოს ბანკისა და გაეროს განვითარების პროგრამის (UNDP) ერთობლივი ინიციატივა)	47.1	5.9	45.1	-	2.0

გთხოვთ, მიუთითოთ, გსმენიათ თუ არა და მონაწილეობა მიგიღიათ თუ არა მენარმეების მხარდაჭერ პროგრამებში? (%) (N=51)	დიახ, მხოლოდ მსმენია	დიახ, მსმენია და მიმიღია მონაწილეობა	არა, არ მსმენია და არც მონაწილეობა მიმიღია	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
GENIE პროექტი (მსოფლიო ბანკის მიერ მხარდაჭერილი ინიციატივა)	25.5	7.8	64.7	-	2.0
ქალთა ფონდი საქართველოში	35.3	9.8	52.9	-	2.0
სოფლის მეურნეობის განვითარების პროგრამები (ENPARD)	35.3	11.8	51.0	-	2.0
„ქალების მენტორობა ტექ პროგრამებში“ (ბიზნესისა და ტექნოლოგიების უნივერსიტეტის (BTU) ინიციატივა)	13.7	13.7	70.6	-	2.0
EU4Youth/EU4Business (ევროკავშირის მხარდაჭერა მენარმე ქალებს)	19.6	11.8	66.7	-	2.0
„სტარტაპ საქართველო“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო)	45.1	9.8	43.1	-	2.0
ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების პროგრამა (UN Women)	13.7	13.7	70.6	-	2.0
ქალთა ეკონომიკური გაძლიერება (GIZ)	17.6	9.8	70.6	-	2.0
ქალთა ბიზნეს ჯგუფების მხარდაჭერა და გრანტები (CARE Caucasus)	13.7	11.8	70.6	2.0	2.0
ფონდი TASO	23.5	7.8	62.7	2.0	3.9

ფოკუს-ჯგუფის ანალიზიც ცხადყოფს, რომ პოტენციური მენარმე ქალებისთვის პროფესიულ და არაფორმალურ ქსელებში ჩართულობა შეზღუდულია. რესპონდენტებს ძირითადად არ აქვთ ინფორმაცია სპეციალიზებული ბიზნესასოციაციების ან მენარმე ქალებისთვის შექმნილი პროფესიული გაერთიანებების შესახებ, რაც მიუთითებს ორგანიზებულ მხარდაჭერის ქსელებთან კავშირის ნაკლებობაზე. რესპონდენტების მონათხრობით, განსაკუთრებით დამწყები მენარმეებისთვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს გამოცდილ ადამიანებთან კონტაქტს, რაც არა მხოლოდ ინფორმაციაზე ხელმისაწვდომობას ზრდის, არამედ ემოციური მხარდაჭერის და მოტივაციის წყაროც ხდება. მათთვის ასეთი ქსელები განიხილება როგორც პოტენციური სივრცე, სადაც შესაძლებელია პრაქტიკული რჩევების გაცვლა (საგადასახადო რეგისტრაციიდან დაწყებული, ფინანსური დაგეგმვის ჩათვლით). შესაბამისად, ქსელებში ჩართულობის სუსტი დონე მენარმე ქალებისთვის არა მხოლოდ ცოდნის მიღებას ზღუდავს, არამედ ამცირებს თავდაჯერებას და ზრდის იზოლაციის განცდას, რაც სამენარმეო გარემოში გრძელვადიანი წარმატებისთვის უაღრესად დამაზიანებელია.

რაოდენობრივი გამოკითხვის ფარგლებში კონკრეტულ მხარდაჭერ აქტორებზე მსჯელობისას გამოიკვეთა, რომ პოტენციურ მენარმე ქალთა უმრავლესობას (68.6%) სამენარმეო საქმიანობის წამოწყებაში ოჯახის წევრების/ნათესავების იმედი აქვს.

პირველადი სოციალური ჯგუფი მოიაზრება, როგორც მატერიალური, ისე მორალური თვალსაზრისით მხარდამჭერად. მაღალია მათი წილიც, ვინც მნიშვნელობას ანიჭებს მეორეულ სოციალურ ჯგუფებსაც, ანუ მეგობრებსა და ნაცნობებს (41.2%). მეხუთედზე მეტი დამხმარე მექანიზმად დონორების პროგრამებსა და გრანტს განიხილავს (21.6%), ხოლო 11.8%-სთვის პრიორიტეტული სახელმწიფო პროგრამებია. დასახელებულ კატეგორიებს შორის ყველაზე მეტად მნიშვნელოვნად ოჯახის წევრებსა და ნათესავებს ასახელებენ (52.9%). შედარებით მაღალია იმ პოტენციურ მენარმე ქალთა წილი, ვისთვისაც ყველაზე მეტად პრიორიტეტული დონორი პროგრამა და გრანტია (15.7%) (იხ. ცხრილი #4.2).

ცხრილი #4.2: ბიზნესსაქმიანობის წამოწყების მხრივ არსებული პოტენციური მხარდამჭერი აქტორები და მათი მნიშვნელოვნება

(%)	თქვენი აზრით, ვინ/რა დაგეხმარებათ სამენარმეო საქმიანობის წამოწყებაში/განხორციელებაში? (N=51)	თქვენი გამოცდილებით, რომელი მათგანი იქნება ყველაზე მნიშვნელოვანი? (N=51)
ოჯახის წევრები/ნათესავები (მატერიალურად ან მორალურად)	68.6	52.9
მეგობრები/ნაცნობები	41.2	9.8
ფიზიკური კონსულტაცია/კონსულტაციები	5.9	2.0
ონლაინ კონსულტაცია/კონსულტაციები	2.0	-
ფიზიკური ტრენინგ(ებ)ი	2.0	2.0
ონლაინ ტრენინგ(ებ)ი	3.9	2.0
არაფორმალური განათლების ცენტრი	2.0	-
ბიზნეს-პარტნიორები	5.9	3.9
სახელმწიფო პროგრამა	11.8	3.9
დონორი პროგრამა/გრანტი	21.6	15.7
სხვა მენარმე ქალ(ებ)ი	3.9	2.0
ონლაინ რესურსები, მათ შორის ვიდეომასალები	3.9	2.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.9	3.9

გამოკითხვის ფარგლებში შეფასდა ის უნარ-ჩვევები და ცოდნა, რასაც, პოტენციური მენარმეების აზრით, წარმატებული მენარმე ქალი უნდა ფლობდეს. უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ წარმატებულ მენარმე ქალს უნდა შეეძლოს ბიზნესგეგმისა (56.9%) და ბიზნესბიუჯეტის (51%) შედგენა. მეორე მხრივ, საშუალოდ მხოლოდ 28% აღიარებს ასეთი ცოდნის ფლობას: ბიზნესგეგმის შედგენა (29.4%), ბიზნესბიუჯეტის შედგენა (25.5%). პოტენციურ მენარმე ქალთა დაახლოებითი ნახევრის აზრით, წარმატებულ მენარმე ქალს უნდა შეეძლოს სანყისი ხარჯების/საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა (49%) და სავარაუდო მოგების/ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება (47.1%). ანუ შეიძლება ითქვას, რომ რესპონდენტები ისეთ მენარმე ქალებს წარმოადგენენ წარმატებულად,

ვისაც დამოუკიდებლად შეუძლია პრიორიტეტული საკითხების გამოკვეთა და მათთან დაკავშირებული პრობლემების მოგვარება. მეორე მხრივ, გამოიკვეთა, რომ თავად რესპონდენტთა მესამედს (33.3%) შეუძლია საწყისი ხარჯებისა და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა; ცალკეულად მეხუთედს აჭარბებს მათი წილი, ვისაც ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოებისა (23.5%) და სავარაუდო მოგების/ზარალის წინსწრებით დაანგარიშების (21.6%) ცოდნა აქვს. გამოდის, რომ ამ ეტაპზე პოტენციური მენარმე ქალების უმრავლესობა ჯერ ვერ ფლობს იმ უნარებს, რასაც, მათივე შეფასებით, წარმატებული მენარმე ქალები უნდა ფლობდნენ. სხვაობა განსაკუთრებით თვალშისაცემია დაფინანსების წყაროების მოძიების განხილვისას - რესპონდენტთა 23.5%-ის აზრით, ეს უნარები უნდა გააჩნდეს წარმატებულ მენარმე ქალს, თუმცა ამ ცოდნის ფლობაზე მხოლოდ 7.8% მიუთითებს (იხ. ცხრილი #4.3).

ცხრილი #4.3: წარმატებული მენარმე ქალის პროფილი

თქვენი აზრით, რა ფინანსურ ცოდნას... (%)	... უნდა ფლობდეს წარმატებული მენარმე ქალი? (N=51)	... ფლობთ თქვენ? (N=51)
ბიზნესგეგმის შედგენა	56.9	29.4
ბიზნესბიუჯეტის შედგენა	51.0	25.5
საწყისი ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა	49.0	33.3
სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება	47.1	21.6
ფინანსური დოკუმენტაციის რეგისტრაცია და წარმოება	15.7	9.8
ბანკთან / მიკროსაფინანსო ორგანიზაციასთან კომუნიკაციის ფორმები	7.8	7.8
სასესხო და საპროცენტო პირობების დეტალური ანალიზი	13.7	3.9
დაფინანსების წყაროების (გრანტები, პროგრამები და სხვ.) მოძიება	23.5	7.8
ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოება	29.4	23.5
საგადასახადო რეგულაციების ცოდნა	13.7	13.7
ფინანსური უსაფრთხოების (გადახდები, თაღლითობა და სხვ.) დაცვა	11.8	7.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.9	13.7
მიჭირს პასუხის გაცემა	3.9	3.9

ფოკუს-ჯგუფის მონაწილეთა წარმოდგენებში „წარმატებული მენარმე ქალის პროფილი“ რამდენიმე ძირითად კომპონენტს მოიცავს: კომუნიკაბელურობა, ბაზრის და საქმის ცოდნა, ფინანსური ანგარიშგების უნარი, გადაწყვეტილების დამოუკიდებლად მიღების შესაძლებლობა და თავდაჯერებულობა.

გამოკითხვაში მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალების 88.2%-სთვის ბიზნესის დაწყების ეტაპზე დამატებითი ფინანსური ცოდნა დამხმარე გარემოება იქნება, მათ შორის 37.3% მიიჩნევს, რომ ასეთი ტიპის ინფორმაცია ძალიან დაეხმარება. უფრო კონკრეტულად, რესპონდენტთა 44.4%-ს ბიზნესბიუჯეტის შედგენაში სჭირდება დახმარება, თანაბარ 33.3%-33.3%-ს კი - საწყისი ხარჯების/საჭირო კაპიტალის განსაზღვრაში, დაფინანსების წყაროების მოძიებასა და ალტერნატიული შესაძლებლობების შედარებით ანალიზში. მესამედს მცირედით აჭარბებს იმ რესპონდენტთა წილი (35.6%), ვისთვისაც ბიზნესის დაწყების ეტაპზე მნიშვნელოვანი იქნება სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშებაში დახმარება. ამასთან, საშუალოდ მეოთხედს უტოლდება იმ პოტენციურ მენარმე ქალთა ოდენობა (26%), ვისაც ბიზნესგეგმის შედგენაში (26.7%) ან ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოებაში (24.4%) შეიძლება დასჭირდეს მხარდაჭერა (იხ. ცხრილი #4.4).

ცხრილი #4.4: ბიზნესის დაწყებისთვის საჭირო ფინანსური ცოდნის მიმართულებები

რა სახის ფინანსური ცოდნა დაგეხმარებათ ბიზნესის დაწყებისას? (N=45)	%
ბიზნესგეგმის შედგენა	26.7
ბიზნესბიუჯეტის შედგენა	44.4
საწყისი ხარჯების და საჭირო კაპიტალის განსაზღვრა	33.3
სავარაუდო მოგებისა და ზარალის წინსწრებით დაანგარიშება	35.6
ფინანსური დოკუმენტაციის რეგისტრაცია და წარმოება	17.8
ბანკთან/მიკროსაფინანსო ორგანიზაციასთან კომუნიკაციის ფორმები და საკუთარი უფლებების ცოდნა	13.3
ლიზინგისა ან/და სესხის პირობების დეტალური ანალიზი	4.4
დაფინანსების წყაროების (გრანტები, პროგრამები და სხვ.) მოძიება და ალტერნატიული შესაძლებლობების შედარებითი ანალიზი	33.3
ბუღალტრული აღრიცხვის სწორად წარმოება	24.4
საგადასახადო რეგულაციების ცოდნა	11.1
ფინანსური უსაფრთხოების (გადახდები, თაღლითობა და სხვ.) დაცვა	13.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	2.2

ფინანსური რესურსის გარდა, პოტენციური მენარმე ქალები მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ მხარდაჭერას შემდეგი მიმართულებებით: ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა (31.4%), ინფორმაციის მიწოდება არსებული პროგრამების შესახებ (23.5%), უფასო ბიზნესკონსულტაციები (21.6%), ბიზნესგეგმის შედგენაში დახმარება (19.6%). განსაკუთრებით დაბალია იმ რესპონდენტთა წილი, ვისაც იურიდიული რეგისტრაციის (3.9%), ციფრული უნარების განვითარების (7.8%) ან ბიზნესბიუჯეტის შედგენის (9.8%) მხრივ სჭირდება დახმარება. დასახელებულ გარემოებებს შორის კი ყველაზე მეტად მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობას (21.6%) და არსებული პროგრამების შესახებ ინფორმაციის გაზიარებას (13.7%) (იხ. ცხრილი #4.5).

ფინანსური რესურსის გარდა, პოტენციური მენარმე ქალები მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ მხარდაჭერას შემდეგი მიმართულებებით: ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა (31.4%), ინფორმაციის მიწოდება არსებული პროგრამების შესახებ (23.5%), უფასო ბიზნესკონსულტაციები (21.6%), ბიზნესგეგმის შედგენაში დახმარება (19.6%). განსაკუთრებით დაბალია იმ რესპონდენტთა წილი, ვისაც იურიდიული რეგისტრაციის (3.9%), ციფრული უნარების განვითარების (7.8%) ან ბიზნესბიუჯეტის შედგენის (9.8%) მხრივ სჭირდება დახმარება. დასახელებულ გარემოებებს შორის კი ყველაზე მეტად მნიშვნელოვნად მიიჩნევენ ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობას (21.6%) და არსებული პროგრამების შესახებ ინფორმაციის გაზიარებას (13.7%) (იხ. ცხრილი #4.5).

ცხრილი #4.5: ბიზნესის დაწყებისთვის საჭირო არაფინანსური მხარდაჭერის ტიპები და მათი მნიშვნელოვნება

(%)	ბიზნესის დაწყებისას, ფინანსური რესურსის გარდა, ყველაზე მეტად რა გჭირდებათ? (N=510)	რაც მიიჩნევა სამენარმეო საქმიანობის დაწყებისთვის ყველაზე სასარგებლო არაფინანსურ დამხმარე მექანიზმად? (N=51)
	უფასო ბიზნესტრენინგები	9.8
	უფასო ბიზნესკონსულტაციები	5.9
	ციფრული უნარების განვითარება	3.9
	ინფორმაციის მიწოდება არსებული პროგრამების შესახებ	13.7
	ბიზნესგეგმის შედგენაში დახმარება	3.9
	ბიზნესბიუჯეტის შედგენაში დახმარება	9.8
	კვალიფიციური კადრების მოძიებაში დახმარება	3.9
	მარტივი იურიდიული რეგისტრაცია	2.0
	ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა	21.6
	პოტენციურ ბიზნეს პარტნიორებთან კავშირის ხელშეწყობა	7.8
	ფინანსურ აღრიცხვებში/საგადასახადო საკითხებში დახმარება	3.9
	საგადასახადო შეღავათების დაშვება	9.8
	მიჭირს პასუხის გაცემა	2.0
	უარი პასუხზე	2.0

ფოკუს-ჯგუფის შედეგებიც გამოკვეთს, რომ ფინანსური რესურსების სიმცირე თითქმის ყველა გამოკითხული პოტენციური მენარმისთვის მთავარი ბარიერია, მაგრამ მას თან ახლავს სხვა კრიტიკული საჭიროებები: პროფესიული და კვალიფიციური კონსულტაციები, სანდო ბუღალტრის პოვნა, საგადასახადო რეგულაციების უკეთ გაგება და პრაქტიკული ცოდნის დაგროვება. მაგალითად, ერთ-ერთი რესპონდენტი ხაზგასმით აღნიშნავს სურვილს, დაამყაროს კონტაქტი იმ ადამიანებთან, ვინც მის მსგავს სფეროში უკვე

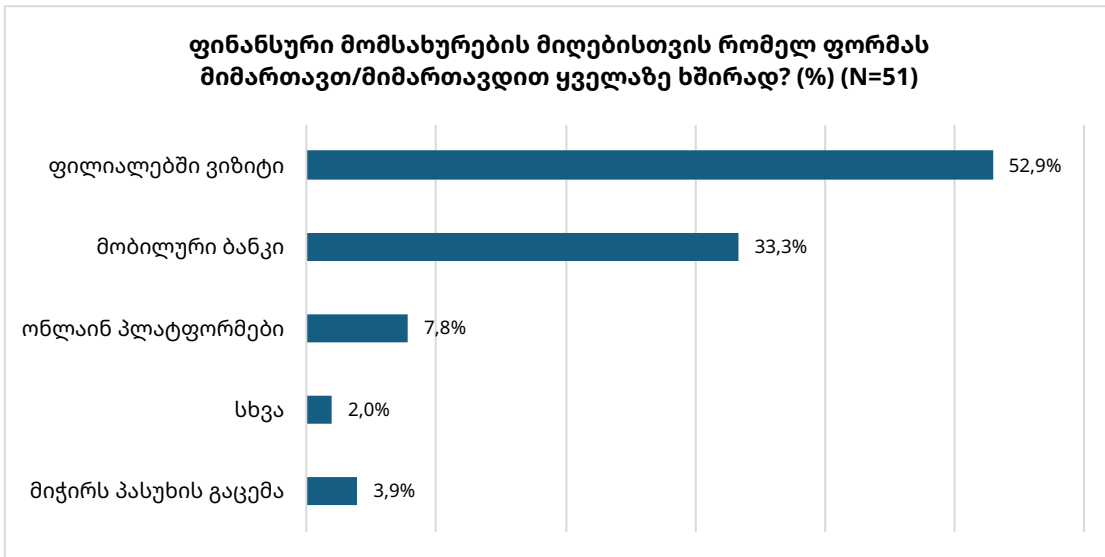
საქმიანობს, რათა თავიდან აიცილოს ზედმეტი დროითი და ფინანსური დანახარჯები.

ამ კონტექსტში იკვეთება მოთხოვნა, რომ არსებობდეს არა მხოლოდ ფორმალური პროფესიული ქსელები, არამედ სივრცეები, სადაც დამწყებ მენარმე ქალებს შეეძლება პროაქტიული გამოცდილების გაზიარება და მიღება. ასეთი მხარდაჭერის პლატფორმები მნიშვნელოვანწილად შეუწყობდა ხელს პოტენციური მენარმე ქალების ავტონომიურობის ზრდას, რაც, თავის მხრივ, ქმნის პირობებს ბიზნესის მდგრადი განვითარებისთვის. რესპონდენტები აქტიურად გამოხატავენ მზაობას და ინტერესს მსგავს ინიციატივებში ჩასართავად.

5. ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტების შეფასება

პოტენციური მენარმე ქალების ნახევარზე მეტი (52.9%) ფინანსური მომსახურების მისაღებად ფილიალებს სტუმრობს, ხოლო მესამედი მობილურ ბანკს იყენებს (33.3%). სწორედ ესაა სერვისის მიღების ორი დომინანტური ფორმა (იხ. დიაგრამა #5.1).

დიაგრამა #5.1: ფინანსური მომსახურების მიღების ფორმები



ცალკეული ფინანსური თუ არაფინანსური პროდუქტის შეფასებისას გამოვლინდა, რომ პოტენციურ მენარმე ქალთა დიდ უმრავლესობას (85%) ამა თუ იმ სერვისით სარგებლობის გამოცდილება არ აქვს. პროდუქტები, რომელთაც რესპონდენტები შედარებით ხშირად იყენებენ, შემდეგია: მიკროსესხი (41.2%), ბიზნესსესხი (21.6%), ციფრული ფინანსები (19.6%), დეპოზიტი (15.7%). სხვა მომსახურებების განხილვისას სარგებლობის მაჩვენებელი ცალკეულ შემთხვევაში 10%-საც კი არ უტოლდება (იხ. ცხრილი #5.1).

ცხრილი #5.1: ფინანსური/არაფინანსური პროდუქტებით/სარკვისებით სარგებლობის გამოცდილება

გთხოვთ, მონიშნოთ ყველა ფინანსური/არაფინანსური სერვისი/პროდუქტი, რომლითაც სარგებლობთ/გისარგებლიათ? (%) (N=51)	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
მიკროსესხი	41.2	56.9	2.0	-
ბიზნეს სესხი	21.6	76.5	2.0	-

გთხოვთ, მონიშნოთ ყველა ფინანსური/არაფინანსური სერვისი/პროდუქტი, რომლითაც სარგებლობთ/ გისარგებლიათ? (%) (N=51)	დიახ	არა	მიჭირს პასუხის გაცემა	უარი პასუხზე
სტარტაპის დაფინანსება	5.9	92.2	2.0	-
გრანტი	5.9	92.2	2.0	-
სახელმწიფო პროგრამა	2.0	96.1	2.0	-
ლიზინგი	-	98.0	2.0	-
ბიზნეს დაზღვევა	2.0	96.1	2.0	-
ციფრული ფინანსები/ონლაინ მომსახურება/ ონლაინ გადახდები და ტრანზაქციები	19.6	78.4	2.0	-
საბანკო ბიზნეს ბარათები	7.8	90.2	2.0	-
დეპოზიტი (ანბანარი)	15.7	78.4	5.9	-
ბიზნეს ტრენინგები	9.8	88.2	2.0	-
ბიზნეს კონსულტაციები	2.0	96.1	2.0	-
ქსელური შეხვედრები	7.8	90.2	2.0	-
იურიდიული დახმარება	3.9	94.1	2.0	-
სხვა	-	52.9	11.8	35.3

დომინანტური მიზეზები, თუ რატომ არ უსარგებლიათ პოტენციურ მენარმებს სხვადასხვა ტიპის ფინანსური დახმარებით, უკავშირდება დაფინანსების მიღების უიმედობას (28%), ფინანსური რესურსის სხვა წყაროებიდან მობილიზებასა (18%) და საკმარისი ფინანსური რესურსის ქონას (18%). შედარებით მაღალია იმ რესპონდენტთა წილიც, ვისაც ინფორმაცია არ ჰქონდა, რომ შეეძლო სხვადასხვა ფინანსური მომსახურებით ესარგებლა (12%) ან ამ ეტაპზე ჯერჯერობით არ ჰქონია მსგავსი მომსახურებების გამოყენების საჭიროება (14%). (იხ. ცხრილი #5.2).

ცხრილი #5.2: მიკროსესხით/ბიზნესსესხით/სტარტაპით/გრანტით/ სახელმწიფო პროგრამით/ ლიზინგით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ მიკროსესხით/ბიზნეს სესხით/სტარტაპით/ გრანტით/ სახელმწიფო პროგრამით/ლიზინგით? (N=50)	%
მქონდა საკმარისი ფინანსური რესურსი	18.0
ფინანსური რესურსების მობილიზება მოვახდინე სხვა წყაროებიდან	18.0
არ მქონდა დაფინანსების მიღების იმედი	28.0
სესხის/სტარტაპის დაფინანსების/ლიზინგის პირობები არ იყო სამართლიანი	8.0
ბიუროკრატიული სირთულეების გამო	8.0
ფინანსური ვალდებულებების შეუსრულებლობის რისკის გამო	8.0

რატომ არ გისარგებლიათ მიკროსესხით/ბიზნეს სესხით/სტარტაპით/ გრანტით/ სახელმწიფო პროგრამით/ლიზინგით? (N=50)	%
უარი დაფინანსების მიღებაზე/ლიზინგზე	6.0
არ მქონდა ინფორმაცია	12.0
სესხის უზრუნველყოფის შესაძლებლობის არარსებობის გამო	2.0
ჯერჯერობით ამის საჭიროება არ მქონია	14.0
სხვა	2.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	6.0

ბიზნესდაზღვევით სარგებლობის გამოცდილების არქონა ძირითადად უკავშირდება სადაზღვევო პაკეტის სიძვირეს (58%). ამასთან, პოტენციურ მენარმეთა ნახევარი (50%) მიიჩნევს, რომ მისი ბიზნესიდეა ნაკლებად რისკიანია და დაზღვევას არ საჭიროებს, ხოლო, 44%-ის აზრით, დაზღვევა ზედმეტი ხარჯია და, ამდენად, მის საჭიროებას ვერ ხედავს. დაახლოებით მესამედს უტოლდება მათი წილი (30%), ვისთვისაც დაზღვევის პირობები არ იყო დამაკმაყოფილებელი და ამის გამო არ უსარგებლია აღნიშნული მომსახურებით, ხოლო მეოთხედზე მეტს (26%) ბიზნესდაზღვევის სარგებლიანობის შესახებ ინფორმაცია არ ჰქონდა (იხ. ცხრილი #5.3).

ცხრილი #5.3: ბიზნეს დაზღვევით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ ბიზნესდაზღვევით? (N=49)	%
სადაზღვევო პაკეტი იყო ძვირი	58.0
დაზღვევის პირობები არ იყო ჩემთვის დამაკმაყოფილებელი	30.0
დაზღვევა ჩემთვის ზედმეტი ხარჯია და ვერ ვხედავ საჭიროებას	44.0
არ მქონდა საკმარისი ინფორმაცია ბიზნესდაზღვევის სარგებლიანობის შესახებ	26.0
ჩემი ბიზნესიდეა ნაკლებად რისკიანია და არ მჭირდება დაზღვევა	50.0
არ ვენდობი დაზღვევის გამცემ ორგანიზაციებს და ეჭვი მაქვს, რომ პრობლემების დროს ვერ მივიღებ შესაბამის კომპენსაციას	16.0
საერთოდ არ მქონდა ინფორმაცია ბიზნესდაზღვევის არსებობის შესახებ	4.0
ჯერჯერობით ამის საჭიროება არ მქონია	14.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	12.0
უარი პასუხზე	2.0

საბანკო ბიზნესბარათის გამოუყენებლობა ძირითადად დაკავშირებულია საჭიროების არქონასთან (37%). შედარებით მაღალია მათი წილიც, ვისაც არ ჰქონია ინფორმაცია პროდუქტის სარგებლიანობის შესახებ (19.6%) ან აღნიშნულ სერვისს ზედმეტ ხარჯად აღიქვამს (17.4%) (იხ. ცხრილი #5.4).

ცხრილი #5.4: საბანკო ბიზნესბარათით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ საბანკო ბიზნესბარათით? (N=46)	%
ბიზნესბარათი ჩემთვის ზედმეტი ხარჯია და ვერ ვხედავ საჭიროებას	17.4
ბიზნესბარათის ლიმიტები არ აკმაყოფილებს ჩემს საჭიროებებს	13.0
არ მქონდა საკმარისი ინფორმაცია ბიზნესბარათის სარგებლიანობის შესახებ	19.6
საერთოდ არ მქონდა ინფორმაცია ბიზნესბარათის შესახებ	15.2
ჯერჯერობით ამის საჭიროება არ მქონია	37.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	8.7
საერთოდ არ მქონდა ინფორმაცია ბიზნესდაზღვევის არსებობის შესახებ	4.0
ჯერჯერობით ამის საჭიროება არ მქონია	14.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	12.0
უარი პასუხზე	2.0

ანაბრის გამოუყენებლობის გამოცდილება, უმეტესწილად, საკმარისი დანაზოგის არარსებობას უკავშირდება (52.5%). რესპონდენტთა მეხუთედს კი (20%) ურჩევნია ფულის ნაღდი სახით შენახვა ან უძრავ-მოდრავ ქონებაში დაბანდება, რის გამოც დეპოზიტით არ სარგებლობს. მაღალია იმათი რაოდენობაც, ვისთვისაც ანაბარზე დასარიცხი სარგებლის პროცენტი დაბალი იყო და, ამდენად, მომსახურებით სარგებლობა მოგებიანად არ მიაჩნიათ (15%) (იხ. ცხრილი #5.5).

ცხრილი #5.5: დეპოზიტით (ანაბრით) სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ დეპოზიტით (ანაბრით)? (N=40)	%
არ მქონდა საკმარისი დანაზოგი დეპოზიტის (ანაბრის) გახსნისთვის	52.5
დეპოზიტზე (ანაბარზე) დასარიცხი სარგებლის პროცენტი იყო დაბალი და არ მიმაჩნდა მოგებიანად	15.0
მირჩევნია ფული ნაღდი სახით შევინახო ან უძრავ-მოდრავ ქონებაში დავაბანდო	20.0
არ მქონდა საკმარისი ინფორმაცია დეპოზიტის (ანაბრის) სარგებლიანობის შესახებ	7.5
ბანკების მიმართ ნდობა არ მაქვს	2.5
საერთოდ არ მქონდა დეპოზიტის (ანაბრის) სერვისის შესახებ ინფორმაცია	5.0
მიჭირს პასუხის გაცემა	10.0
უარი პასუხზე	2.5

არაფინანსური მომსახურებებით სარგებლობის გამოცდილების არქონა ძირითადად ერთნაირ მიზეზებსა და არგუმენტებს უკავშირდება. როგორც ტრენინგების (42.2%), ისე კონსულტაციების (42.9%), ქსელური შეხვედრებისა (37%) და იურიდიული მომსახურების (58.3%) შემთხვევაში იკვეთება, რომ პოტენციური მენარმეების დიდ ნაწილს ამ სერვისის გამოყენების საჭიროება ჯერჯერობით არ აქვს. მაღალია ასევე მათი წილიც, ვისაც არ ჰქონდა ამა თუ იმ მომსახურების შესახებ ინფორმაცია: ტრენინგები - 33.3%, კონსულტაციები - 34.7%, ქსელური შეხვედრები - 41.3%, იურიდიული მომსახურება - 16.7%. მესამე დომინანტური ფაქტორი კიდროის დეფიციტია: ტრენინგები - 15.6%, კონსულტაციები - 10.2%, ქსელური შეხვედრები - 6.5%, იურიდიული მომსახურება - 12.5% (იხ. ცხრილი #5.6).

ცხრილი #5.6: წარმოებასთან/ბიზნესთან დაკავშირებული ტრენინგებით, კონსულტაციებით, ქსელური შეხვედრებითა და იურიდიული მომსახურებით სარგებლობის გამოცდილების არქონის მიზეზები

რატომ არ გისარგებლიათ წარმოებასთან/ ბიზნესთან დაკავშირებული... (%)	... ტრენინგებით (N=45)	... კონსულტაციებით (N=49)	... ქსელური შეხვედრებით (N=46)	... იურიდიული მომსახურებით (N=48)
ძვირი იყო	4.4	4.1	2.2	2.1
ნდობა არ მქონდა	-	2.0	-	4.2
ფიზიკურად ხელმიუწვდომელი იყო	8.9	6.1	2.2	6.3
არ მქონდა დრო მონაწილეობის მისაღებად	15.6	10.2	6.5	12.5
არ მქონდა ინფორმაცია	33.3	34.7	41.3	16.7
ჯერჯერობით ამის საჭიროება არ მაქვს	42.2	42.9	37.0	58.3
მიჭირს პასუხის გაცემა	4.4	8.2	13.0	6.3
დეპოზიტი (ანაბარი)	15.7	78.4	5.9	-
ბიზნეს ტრენინგები	9.8	88.2	2.0	-
ბიზნეს კონსულტაციები	2.0	96.1	2.0	-
ქსელური შეხვედრები	7.8	90.2	2.0	-
იურიდიული დახმარება	3.9	94.1	2.0	-
სხვა	-	52.9	11.8	35.3

მეორე მხრივ, არაფინანსური სერვისებით სარგებლობის გამოცდილება მხოლოდ 8 გამოკითხულ პოტენციურ მენარმე ქალს აქვს. 4 მათგანი ბიზნესგეგმის შემუშავებასთან დაკავშირებულ შეხვედრებს დაესწრო, 3 კი - მარკეტინგსა და რეალიზაციასთან დაკავშირებულს. 2-მა რესპონდენტმა საბუღალტრო საქმისა და ანგარიშგების შესახებ გაიარა ტრენინგნი/კონსულტაცია, ხოლო ერთმა პოტენციურმა მენარმემ ბიუჯეტის

შემუშავებასთან დაკავშირებული მომსახურება მიიღო. ერთ გამოკითხულს გაუჭირდა კონკრეტული მიმართულების იდენტიფიცირება.

ფინანსური პროდუქტის/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, პოტენციურ მენარმე ქალთა 62.7% სესხების დაბალ პროცენტში გაცემას ისურვებდა, მესამედი კი - სესხის პირობების მორგებას (მაგ.: უფრო გრძელვადიანი გადახდის გრაფიკი, საშელავათო პერიოდი და ა.შ.) (33.3%). 29.4%-ს უტოლდება მათი წილი, ვისთვისაც სასურველ ცვლილებად სესხის დაბალი უზრუნველყოფის მოთხოვნა ან გარანტიის ალტერნატივები განიხილება. გამოკითხვაში მონაწილე პოტენციურ მენარმე ქალთა საშუალოდ მეხუთედისთვის (20%) მნიშვნელოვანია საკმარისი საკრედიტო ისტორიის არმქონე მომხმარებლებისთვის მცირე სტარტაპ სესხის პროდუქტების გაცემა ან/და მცირე/პირველი ბიზნესსესხებისთვის დაბალი ან ნულოვანი საკომისიოს (19.6%) დადგენა (იხ. ცხრილი #5.7).

ცხრილი #5.7: ფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით სასურველი ცვლილებები

არსებული ფინანსური პროდუქტის/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, რა ცვლილებებს ისურვებდით? (N=51)	%
სესხები დაბალი პროცენტით	62.7
ლიზინგით სარგებლობის შესაძლებლობების გამართიკება	2.0
სესხის პირობების მორგება (მაგ. უფრო გრძელვადიანი გადახდის გრაფიკი, საშელავათო პერიოდი და ა.შ.)	33.3
მცირე სტარტაპ სესხის მომხმარებლებისთვის, რომლებსაც არ აქვთ საკმარისი საკრედიტო ისტორია	21.6
დაბალი უზრუნველყოფის მოთხოვნა ან გარანტიის ალტერნატივები (მაგ. ჯგუფური სესხები, თავდები და ა.შ.)	29.4
დაბალი ან ნულოვანი საკომისიო მცირე/პირველი ბიზნეს სესხებისთვის	19.6
სპეციალური დანაზოგის პროდუქტი, რომელშიც გათვალისწინებულია ცვლადი შემოსავალი	5.9
მარტოხელა დედებისთვის, მრავალშვილიანი ოჯახებისთვის ან/და ოჯახური ძალადობის მსხვერპლი ქალებისთვის საშელავათო ფინანსური პოლიტიკის არსებობა	3.9
მომხმარებლის უფლებების შესახებ არსებული ნორმების გაუმჯობესება	23.5
მიჭირს პასუხის გაცემა	11.8

რაც შეეხება არაფინანსური სერვისების გაუმჯობესების თვალსაზრისით განსახორციელებელ სასურველ ცვლილებებს, პოტენციურ მენარმე ქალთა 41.2% პრიორიტეტულად ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან გაცნობით შეხვედრებს მიიჩნევს, ხოლო 29.4% - შეხვედრებს ფინანსურ ინსტიტუტებსა და დონორებთან. მეოთხედს უტოლდება მათი წილი (25.5%), ვისთვისაც თემატური ტრენინგებია (ფინანსები, მარკეტინგი, ბულალტერია, საგადასახადო პროცედურები/საკითხები) მნიშვნელოვანი. ყველაზე ნაკლებად სასურველ ცვლილებად ციფრული მომსახურების ტრენინგები განიხილება (5.9%) (იხ. ცხრილი #5.8).

ცხრილი #5.8: არაფინანსური პროდუქტების/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით სასურველი ცვლილებები

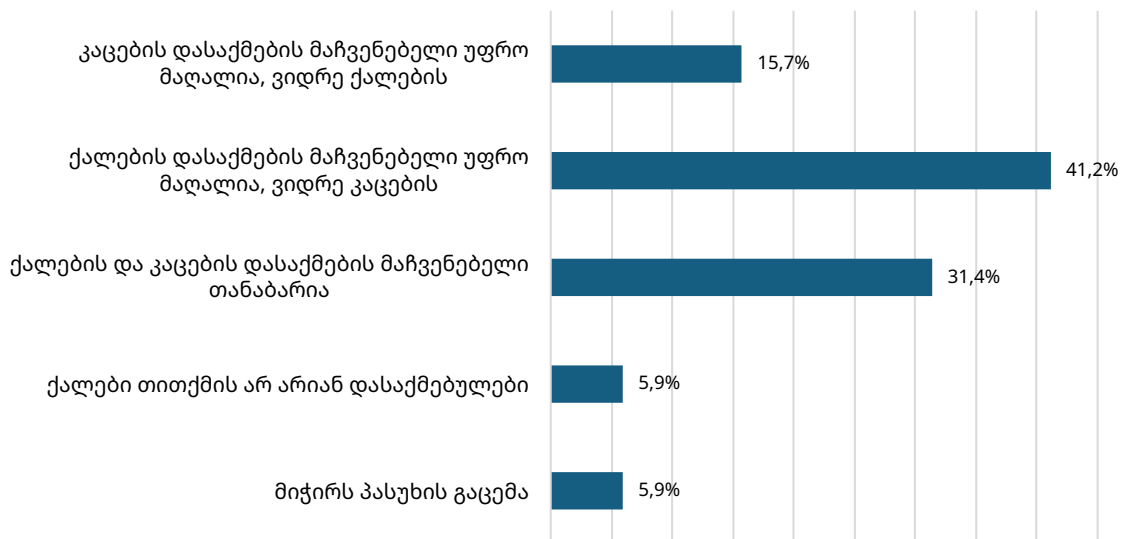
არსებული არაფინანსური პროდუქტის/მომსახურების გაუმჯობესების თვალსაზრისით, რა ცვლილებებს ისურვებდით? (N=51)	%
მობილური აპლიკაციების მაქსიმალურად გამარტივებული დიზაინი	17.6
ციფრული მომსახურების ტრენინგები	5.9
თემატური ტრენინგები: ფინანსები, მარკეტინგი, ბუღალტერია, საგადასახადო პროცედურები/საკითხები	25.5
ტრენინგის ხელმისაწვდომობა ონლაინ და ოფლაინ	13.7
გაცნობითი შეხვედრები ფინანსურ ინსტიტუტებთან და დონორებთან	29.4
გაცნობითი შეხვედრები ბიზნესის მხარდამჭერი პროგრამების მქონე სახელმწიფო უწყებებთან	41.2
მიჭირს პასუხის გაცემა	21.6

6. ქალთა მონაწილეობის მნიშვნელოვნება ეკონომიკურ საქმიანობაში

პოტენციური მენარმე ქალების 41.2%-ის შეფასებით, იმ ბიზნესსექტორში, რომელშიც სურთ სამენარმეო საქმიანობა, ქალების დასაქმების მაჩვენებელი უფრო მაღალია, ვიდრე კაცების, ხოლო დაახლოებით ყოველი მესამე რესპონდენტი (31.4%) სქესის ნიშნით განსხვავებებს ვერ ხედავს - დასაქმების მაჩვენებელს თანაბრად მიიჩნევს (იხ. დიაგრამა #6.1).

დიაგრამა #6.1: გენდერული ბალანსი რესპონდენტთა სასურველ სამოქმედო ბიზნესსექტორში

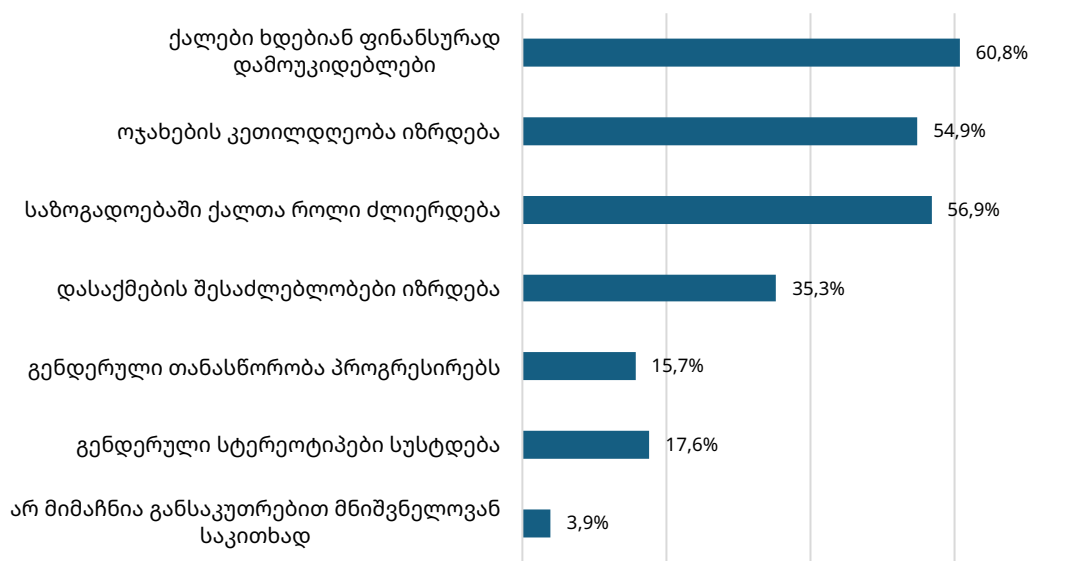
გთხოვთ, შეაფასოთ, თქვენი დაკვირვებით, იმ ბიზნეს სექტორში, რომელშიც გსურთ სამენარმეო საქმიანობა, როგორია გენდერული ბალანსი? (%) (N=51)



პოტენციურ მენარმე ქალთა უმრავლესობა ქალების ეკონომიკურ საქმიანობაში მონაწილეობის მნიშვნელოვნების სამ მიზეზს გამოკვეთს: ქალები ხდებიან ფინანსურად დამოუკიდებლები - 60.8%, ოჯახების კეთილდღეობა იზრდება - 54.9%, საზოგადოებაში ქალთა როლი ძლიერდება - 56.9%. ამასთან, მესამედს აღემატება იმ გამოკითხულთა წილი (35.3%), ვინც მიიჩნევს, რომ ქალების ჩართულობა ბიზნესსაქმიანობაში დასაქმების შესაძლებლობებს ზრდის (იხ. დიაგრამა #6.2).

დიაგრამა #6.2: ეკონომიკურ საქმიანობაში ქალების ჩართულობის მნიშვნელოვნება

როგორ ფიქრობთ, რატომ არის მნიშვნელოვანი ქალების მონაწილეობა ეკონომიკურ საქმიანობაში? (N=51)



ფოკუს-ჯგუფის მონაწილეთა შეფასებით, ქალის ჩართულობა სამენარმეო საქმიანობაში აღიქმება როგორც თვითრეალიზაციის, კრეატიულობისა და ახალი იდეების წყარო, რაც არა მხოლოდ ინდივიდუალური კეთილდღეობისთვისაა მნიშვნელოვანი, არამედ მთლიანად საზოგადოების წინსვლისთვის.

„ჩემი აზრით, ძალიან მნიშვნელოვანია ქალების მონაწილეობა ბიზნესში, რადგან გენდერულ თანასწორობას უწყობს ეს ხელს. სტერეოტიპების დაძლევა ხდება. თავისთავად, სამართლიანობაც უფრო მეტად ძლიერდება, რაც საზოგადოების კეთილდღეობაზეც დადებითად აისახება. შემოსავლის დიდ ნაწილს ქალები, როგორც წესი, აბრუნებენ განათლებაში და ოჯახში, ეს კი საზოგადოების განვითარებას უწყობს ხელს“ (პოტენციური მენარმე ქალი, გურია).

გამოკითხვაში მონაწილე პოტენციური მენარმე ქალების უმრავლესობა (54.9%) მიიჩნევს, რომ საქართველოში ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება შეუწყობდა ხელს, 47.1%-ის აზრით კი - უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები. ყოველი მესამე გამოკითხული (33.3%) პრიორიტეტს შეღავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემას ანიჭებს. თანაბარია იმ პოტენციურ მენარმე ქალთა ოდენობა, ვისთვისაც მხარდამჭერ მექანიზმად ბავშვზე ზრუნვის სერვისები (21.6%) ან/და ფინანსურ ორგანიზაციებთან გამარტივებული წვდომა (21.6%) აღიქმება (იხ. ცხრილი #6.1).

ცხრილი #6.1: ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების ხელშეწყობი ფაქტორები

როგორ ფიქრობთ, რა უფრო შეუწყობდა ხელს ქალების ეკონომიკურ გაძლიერებას საქართველოში? (N=51)	%
უფასო პროფესიული სწავლება და ტრენინგები	47.1
სტარტაპ გრანტები და დაფინანსება	54.9
შელავათიანი სესხების/ლიზინგის გაცემა	33.3
სუბსიდირებული სესხების/ლიზინგის გაცემა	9.8
ბავშვზე ზრუნვის სერვისები	21.6
მენტორობა და ქალთა ქსელები	3.9
გენდერული სტერეოტიპების შესუსტება	9.8
ფინანსურ ორგანიზაციებთან გამარტივებული წვდომა	21.6
ქალთა მხარდაჭერის ადგილობრივი ცენტრები	19.6
ქალთა სანარმოების პოპულარიზაცია და საზოგადოებრივი ცნობიერების ამაღლება მათი როლის შესახებ ეკონომიკაში	19.6
მიჭირს პასუხის გაცემა	11.8

ფოკუს-ჯგუფის ყველა მონაწილემ გამოხატა სამომავლოდ სამენარმეო საქმიანობის გაგრძელების ინტერესი, თუმცა არაერთხელ აღინიშნა, რომ ამ გზაზე მათ ესაჭიროებათ უფასო პროფესიული ტრენინგები, განათლებისა და ცოდნის გაზიარების პლატფორმები, რაშიც ძირითადი პასუხისმგებლობა ეკისრება სახელმწიფოს. ხელისუფლებამ ხელი უნდა შეუწყოს ქალების ეკონომიკური გაძლიერების მხარდამჭერი გარემოს შექმნას - ტრენინგებისა და საკონსულტაციო მომსახურების უზრუნველყოფის გზით. რესპონდენტებმა ხაზი გაუსვეს ბანკების საპროცენტო განაკვეთის შემცირებას, რაც მენარმე ქალების ფინანსურ მდგრადობას უსათუოდ შეუწყობს ხელს.

*„სახელმწიფომ უნდა იზრუნოს ქალთა გაძლიერების საკითხზე, ჩავკითაროს თუნდაც უფასო ტრენინგები, დაგვაკვალიანოს, რათა უკეთესად ვჩანდეთ ჩვენს საქმიანობაში.“
(პოტენციური მენარმე ქალი, კახეთი).*

ხელშეწყობი მექანიზმების მიღმა, გამოკითხვამ მოიცვა ის გამოწვევებიც, რომელთა წინაშეც ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალები დგანან. პოტენციური მენარმეების 41.2% ბარიერად აიდენტიფიცირებს სამსახურებრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულეს. სავარაუდოდ, აღნიშნული საკითხის პრობლემურობის გამოა, რომ ზემოთ რესპონდენტთა მეხუთედი მნიშვნელოვან დამხმარე მექანიზმად ბავშვზე ზრუნვის სერვისებს ასახელებდა. დამატებით, გამოკითხულთა 25.5% ქალების ფინანსური განათლების ნაკლებობას უსვამს ხაზს, ხოლო 23.5% - გენდერულ სტერეოტიპებსა და დისკრიმინაციას. მეხუთედს აჭარბებს იმ პოტენციურ მენარმეთა წილიც (21.6%), ვისი აზრითაც, ქალებს დაბალი თვითშეფასება და ლიდერული უნარების ნაკლებობა აქვთ, რაც გამოწვევად ესახებათ ბიზნესსაქმიანობაში ჩართულობის მხრივ (იხ. ცხრილი #6.2).

ცხრილი #6.2: ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალების წინაშე არსებული გამოწვევები

ზოგადად, რა გამოწვევების წინაშე დგანან ბიზნესსაქმიანობაში ჩართული ქალები? (N=51)	%
ფინანსური განათლების ნაკლებობა	25.5
გენდერული სტერეოტიპები და დისკრიმინაცია	23.5
სამსახურეობრივი და საოჯახო საქმეების შესასრულებლად დროის ოპტიმალური გადანაწილების სირთულე	41.2
სხვაობა ქალებისა და კაცების ხელფასებს/შემოსავლებს შორის	11.8
მმართველ და უფრო მაღალ ანაზღაურებად პოზიციებზე უმეტესად კაცები საქმდებიან	9.8
ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობისთვის საჭირო ფინანსებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა	9.8
სახელმწიფო მხარდაჭერისა და ბიზნესისთვის ხელსაყრელი პოლიტიკის ნაკლებობა	13.7
ბიზნესის მართვისთვის საჭირო ცოდნისა და უნარების ნაკლებობა	13.7
ბავშვზე ზრუნვის სერვისებზე შეზღუდული ხელმისაწვდომობა, რაც ხელს უშლის ქალების აქტიურ ჩართულობას სამუშაო პროცესში	13.7
ქალებისთვის ბიზნესქსელების შექმნისა და კონტაქტების დამყარების სირთულე	13.7
დაბალი თვითშეფასება და ლიდერული უნარების ნაკლებობა	21.6
მენარმე ქალებს გამოწვევები არ აქვთ	7.8
მიჭირს პასუხის გაცემა	9.8

ფოკუს-ჯგუფის რესპონდენტების მონათხრობით, გენდერული სტერეოტიპები და საზოგადოებრივი მოლოდინები საქართველოში კვლავ მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ქალების ეკონომიკურ აქტივობაზე. ეს გავლენა ხშირად არ ვლინდება პირდაპირი დისკრიმინაციის ფორმით, არამედ გამოიხატება ირიბად, ღრმად ფესვგადგმულ სოციალურ ნორმებში. იკვეთება მკაფიო განცალკევება „ქალურ“ და „კაცურ“ საქმიანობებს შორის. ქალები პრაქტიკულად არ არიან წარმოდგენილნი ისეთ დარგებში, როგორებიცაა მშენებლობა, ტრანსპორტი ან მძიმე წარმოება. თუ ვინმე მაინც ცდილობს ამ სივრცეში შესვლას, თავადვე მიუთითებს სირთულეებზე, რაც მათ სქესს უკავშირდება. ქალები ხშირად თავს არიდებენ ფიზიკური დატვირთვის მქონე სამუშაოებს, რაც განპირობებულია არა მხოლოდ რეალური ფიზიკური შეზღუდვებით, არამედ იმ წარმოდგენით, რომ ასეთ სფეროში წარმატება ქალისთვის რთულად მისაღწევია.

დისკუსიის მონაწილეთა ნაწილმა აღიარა, რომ ფინანსურ და იურიდიულ საკითხებში ხშირად არიან დამოკიდებული კაცებზე – იქნება ეს მამა, ქმარი თუ ძმა. მათ მხარდაჭერას დადებითად აფასებენ, თუმცა, ფაქტობრივად, ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ქალები დამოუკიდებლად ვერ ახერხებენ ბიზნესის სრულფასოვან მართვას.

ზოგიერთმა რესპონდენტმა გამოთქვა მოსაზრება, რომ „ქალს უფრო მეტი შეუძლია“ ან „ქალის მხრებზე დგას ქვეყანა“, თუმცა ეს ნარატივიც სტერეოტიპის ნაწილად გადაიქცა – ქალი კვლავ წარმოდგენილია როგორც განსაკუთრებული სიძლიერის მატარებელი პირი, რომელსაც არ აქვს უფლება, დაუშვას შეცდომა ან წარუმატებელი იყოს. ასეთი სტერეოტიპიც ფსიქოლოგიური ზეწოლის წყაროა და აფერხებს იმ ბუნებრივ პროცესს, რომ ბიზნესი შეცდომებით და ეტაპობრივი სწავლით ვითარდება. კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ბარიერი დროის დეფიციტია: ქალები ხშირად ერთდროულად ასრულებენ როგორც საოჯახო, ისე სამეწარმეო ფუნქციებს. რესპონდენტების მონათხრობით, მათ უწევთ დროის განაწილება შვილებზე ზრუნვასა და ბიზნესის მართვას შორის, რაც ფიზიკურადაც და ემოციურადაც დამღლელია.

ფოკუს-ჯგუფების მონაწილეთა აზრით, მეწარმეობა ქალებისთვის დიდ რისკებთან არის დაკავშირებული და მხოლოდ ენთუზიაზმი არ არის საკმარისი ბიზნესის დასაწყებად. ითქვა, რომ ქართულ რეალობაში უკვე მრავალი მაგალითია იმისა, როცა მეწარმე ქალები გაუცნობიერებელი ნაბიჯების გამო მძიმე შედეგების წინაშე დადგნენ (მაგ., დაკარგეს ქონება, ოჯახი, ფინანსური სტაბილურობა). ეს გამოცდილება მათ აფიქრებინებს, რომ აუცილებელია არსებობდეს ორგანიზაცია ან მექანიზმი, რომელიც ობიექტურად შეაფასებს მომავალი მეწარმის უნარებს და მზაობას, რათა თავიდან აიცილონ რისკები. შეფასება შეიძლება დადასტურდეს სერტიფიკატით, რომელიც აჩვენებს, რომ პოტენციური მეწარმე მზად არის პასუხისმგებლობისთვის. პოტენციური მეწარმე ქალები ამ მიდგომას არა როგორც შემზღუდავ, არამედ დამცავ მექანიზმად აღიქვამენ.

„უნდა იყოს ისეთი ორგანიზაცია, ვისაც ხელუწიფება უნარებისა და მოტივაციის შეფასება და თუნდაც სერტიფიკატით იმის დადასტურება, შეუძლია თუ არა მსურველს ბიზნესის მართვა. ძალიან ბევრი ქალი პრობლემის წინაშე აღმოჩნდა - არ არის მარტივი ნამდვილად მეწარმეობა“ (პოტენციური მეწარმე ქალი, წყალტუბო).

თავი 3. ადგილობრივი და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების და სახელმწიფო ინსტიტუტების გამოცდილება და შეფასებები

რაოდენობრივმა კვლევამ დაფარა საფინანსო ორგანიზაციები. კერძოდ, ანკეტირების მეთოდით გამოიკითხა 23 ადგილობრივი საფინანსო ინსტიტუტი, მათ შორის - 14 კომერციული ბანკი და 9 მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია.

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში სიღრმისეული ინტერვიუებისთვის შეირჩა ის ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტები, რომლებსაც აქვთ მეწარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტების შემუშავების და შეთავაზების გამოცდილება. თვისებრივი კვლევის ფარგლებში, ინტერვიუებში მონაწილეობა მიიღეს სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენლებმა. ესენია: სსიპ აწარმოე საქართველოში, სსიპ სოფლის განვითარების სააგენტო, სსიპ საქართველოს ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო და საქართველოს ეროვნული ბანკი. სამი სიღრმისეული ინტერვიუ ჩატარდა საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციასთან, ხოლო რვა ინტერვიუს რესპონდენტები ადგილობრივი საფინანსო ინსტიტუტების წარმომადგენლები იყვნენ. ჯამში, ჩატარდა 11 ინდივიდუალური და 5 ჯგუფური ინტერვიუ, სულ გამოიკითხა 27 რესპონდენტი.

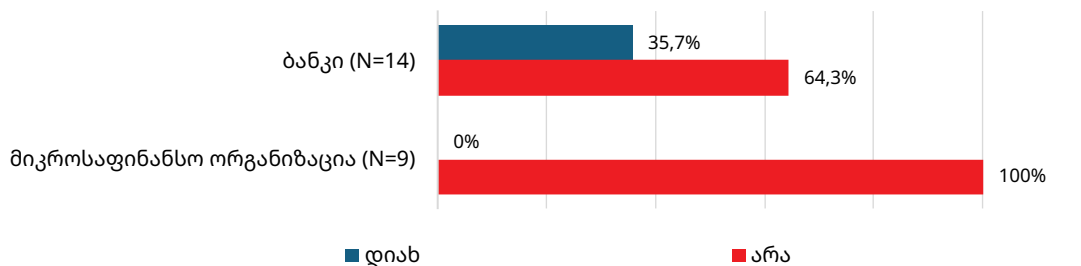
1. მენარმე ქალებზე მორგებული პროგრამები და პროდუქტები

რაოდენობრივი კომპონენტი

რაოდენობრივი კვლევის შედეგები აჩვენებს, რომ ფინანსური ინსტიტუტების გამოკვეთილ უმრავლესობას (78.3%) არ აქვს სპეციფიკური სტრატეგია ან პროგრამა მენარმე ქალთა მხარდასაჭერად. აღსანიშნავია ისიც, რომ სპეციფიკური მიდგომის არსებობაზე უფრო მეტად მიუთითებენ ბანკები (35.7%), ხოლო გამოკითხულ მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში ასეთი პროგრამები საერთოდ არ არსებობს (0%). განსხვავება სტატისტიკურად მნიშვნელოვანია ($\chi^2=14.03$, $p = 0.04$), რაც ნიშნავს, რომ შესაბამისი პროგრამების არსებობა მართლაც დამოკიდებულია დაწესებულების ტიპზე (იხ. დიაგრამა #1.1).

დიაგრამა #1.1

აქვს თუ არა თქვენს დაწესებულებას სპეციფიკური სტრატეგია ან პროგრამა, რომელიც მიზნად ისახავს მენარმე ქალთა მხარდაჭერას?



ბანკებისა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების შემთხვევაში გამოიკვეთა საერთო ტენდენციაც. კერძოდ, მენარმე ქალებისთვის სპეციალური სერვისების არქონის ყველაზე ხშირად დასახელებული მიზეზს წარმოადგენს გენდერულად ნეიტრალური მიდგომის გაზიარება (55.6%). მნიშვნელოვანი საკითხია მენარმე ქალთა საჭიროებების შესახებ ინფორმაციის ნაკლებობაც (16.7%). შედარებით მცირე ნაწილი მიუთითებს ინსტიტუციური რესურსების ან სტრატეგიების არარსებობაზე (5.6%-5.6%). კატეგორია „სხვა“ (27.8%) მოიცავს სპეციფიკურ განმარტებებს, რომლებიც ეხება: განვითარების პერსპექტივას (მომავალში განიხილება მენარმე ქალებზე მორგებული შეთავაზების შექმნა), პროფილის შეუსაბამობას (სამიზნე სემინტი ძირითადად კორპორატიული კლიენტია), რესურსების არქონა (მსგავსი პროდუქტის შექმნას შეაფერხებს ვადები, საპროცენტო განაკვეთები რესურსზე და ა.შ.) (იხ. ცხრილი #1.1):

ცხრილი #1.1

მენარმე ქალებისთვის სპეციალური სერვისების არქონის მიზეზები	ბანკი (%) (N=9)	მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია (%) (N=9)
არ გვაქვს საკმარისი ინფორმაცია მენარმე ქალთა საჭიროებების შესახებ	11.1	22.2
მიგვაჩნია, რომ სერვისები გენდერულად ნეიტრალურია და ყველას ერთნაირად ერგება	55.6	55.6

მენარმე ქალებისთვის სპეციალური სერვისების არქონის მიზეზები	ბანკი (%) (N=9)	მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია (%) (N=9)
არ გვაქვს ორგანიზაციული სტრატეგია, რომელიც აქცენტს აკეთებს გენდერულ თანასწორობაზე	-	11.1
არ მიგვაჩნია კომერციულად მიმზიდველად მენარმე ქალთა სეგმენტი	-	-
არ გვყავს სპეციალისტები, რომ შეიმუშაონ ქალებზე მორგებული პროდუქტები	-	11.1
სერვისების დიფერენციაცია დამატებით ხარჯებთან არის დაკავშირებული	-	11.1
სამენარმეო საქმიანობაში ქალების დაბალი ჩართულობა	-	-
სხვა	33.3	22.2

აღსანიშნავია, რომ ვინაიდან მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს არ გააჩნია მენარმე ქალებზე სპეციფიკურად ორიენტირებული სტრატეგია და პროგრამები, ამ თემასთან დაკავშირებულ შეკითხვებს მხოლოდ იმ ბანკებმა უპასუხეს (N=5), რომლებსაც აქვთ მსგავსი სერვისები. ესენია: თიბისი, ბაზისბანკი, კრედო ბანკი, პროკრედიტ ბანკი და საქართველოს ბანკი.

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებიდან სპეციალურად მენარმე ქალების მხარდაჭერაზე ორიენტირებული სტრატეგიებისა თუ პროგრამების ფარგლებში, ბანკებმა ყველაზე ინტენსიურ პარტნიორად (60%) დაასახელეს ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD). მნიშვნელოვანი პარტნიორები იყვნენ საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC) და აზიის განვითარების ბანკი (ADB), თანაბარი წილით (40%-40%). ბანკების უმრავლესობამ (60%) მიუთითა სხვა საერთაშორისო პარტნიორზე, რაც მიანიშნებს მრავალფეროვან თანამშრომლობაზე. კერძოდ, „სხვაში“ დასახელდნენ:

- **DEG** (Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft) — გერმანიის საინვესტიციო და განვითარების საზოგადოება;
- **Proparco** — საფრანგეთის განვითარების სააგენტოს შვილობილი კომპანია, რომელიც კერძო სექტორის დაფინანსებაზეა ორიენტირებული;
- **EFSE** (European Fund for Southeast Europe) - ევროპული ფონდი სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპისთვის;
- **EFSE Entrepreneurship Academy** — EFSE-ის სპეციალური პლატფორმა, რომელიც მენარმეობის განვითარებას უწყობს ხელს.

დეტალურად მონაცემები იხ. ცხრილში #1.2:

ცხრილი #1.2

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან (IFI) თანამშრომლობა ქალების მხარდაჭერაზე ორიენტირებული სტრატეგიებისა თუ პროგრამების ფარგლებში	ბანკები (%) (N=5)
ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი (EBRD)	60.0
საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC)	40.0

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან (IFI) თანამშრომლობა ქალების მხარდაჭერაზე ორიენტირებული სტრატეგიებისა თუ პროგრამების ფარგლებში	ბანკები (%) (N=5)
აშშ-ს განვითარების სააგენტო (USAID)	20.0
აზიის განვითარების ბანკი (ADB)	40.0
ევროპის საინვესტიციო ბანკი (EIB)	20.0
გერმანიის განვითარების ბანკი (KfW)	20.0
სხვა	60.0

თვისებრივი კომპონენტი

ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების პერსპექტივა

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში, ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების წარმომადგენლებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად გამოვლინდა, რომ მენარმე ქალებზე მორგებული საფინანსო პროდუქტები და სერვისები უმეტესწილად საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციების მხარდაჭერით ხორციელდება. კერძოდ, დასახელდა კონკრეტული ორგანიზაციები, როგორებიცაა EBRD, EIB, USAID, DFC, SIDA და სხვები. აღნიშნული პარტნიორობა არა მხოლოდ ფინანსურ, არამედ ტექნიკურ დახმარებასაც მოიცავს, როგორებიცაა ფინანსური განათლება, საგარანტიო სქემების შემუშავება და ა.შ.

გენდერული საკითხები, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების ინიციატივით, საქართველოს საბანკო სექტორში აქტუალური გახდა ბოლო 5-7 წლის განმავლობაში: „ნებისმიერ ინვესტორთან ურთიერთობაში ერთ-ერთი მთავარი არის ქალების მოცვა.“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). ამასთან აღინიშნა, რომ მენარმე ქალების მხარდაჭერის გარდა, აქტუალურია ისეთი საბანკო პროდუქტები, რომლებიც მორგებულია ახალგაზრდებზე, ითვალისწინებს კლიმატის კრიზისის შედეგად დამდგარ გამონვევებს და ფარავს სოციალურად და ეკონომიკურად მოწყვლად რეგიონებს. საინტერესოა ის, რომ ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების რესპონდენტების მცირე ნაწილს არ ჰქონდა ჩამოყალიბებული ცოდნა იმის შესახებ, თუ რატომ არის საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებისთვის ერთ-ერთი პრიორიტეტი მენარმე ქალების წახალისება.

რესპონდენტებში გამოიკვეთა მოსაზრება იმის შესახებ, რომ საერთაშორისო ინვესტორების და რენდერების ხედვა რამდენადმე წინ უსწრებს საქართველოში არსებულ საბანკო და საფინანსო სექტორის ხედვებს. შესაბამისად, საქართველოში მოქმედ საფინანსო ორგანიზაციებს უწევთ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პოლიტიკის გათვალისწინება შედარებით იაფი ფინანსური რესურსების მოსაზიდად. ადგილობრივ კომერციულ ბანკებსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს შედარებით იაფად შეუძლიათ მოიზიდონ ფინანსური კაპიტალი იმ პირობით, თუ ის ნაწილობრივ მაინც იქნება მიმართული მენარმე ქალებზე. ინტერვიუების საფუძველზე გამოიკვეთა, რომ ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციები მენარმე ქალთა გაძლიერების პროექტებს, რომლებიც საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მხარდაჭერით ხორციელდება, ხშირად აღიქვამენ არა როგორც საქმიანობის ერთ-ერთ მიზანს, არამედ როგორც

შედარებით იაფი ფინანსური რესურსის მოზიდვის მექანიზმს.

ფინანსური ინსტიტუტების დიდი ნაწილი ეყრდნობა გენდერულად ნეიტრალურ მიდგომას, რომელიც თანაბარ წვდომას უზრუნველყოფს ყველა სეგმენტისთვის, მათ შორის, ქალებისა და კაცებისთვის. თუმცა პრაქტიკაში ქალებზე მორგებული პროდუქტების არარსებობა ხშირად აიხსნება იმით, რომ მიზნობრივი შეთავაზებები შესაძლოა აღქმულ იქნას როგორც ე. წ. პოზიტიური დისკრიმინაცია: „ეგრევე ამბობენ, კაცებმა რა დააშავესო“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, ეს განწყობა ასახავს მოსახლეობაში გავრცელებულ დამოკიდებულებას.

კომერციული ბანკების წარმომადგენლებმა დაასახელეს საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების მიერ მხარდაჭერილი კონკრეტული პროექტები, რომლებიც მორგებული იყო ან არის მენარმე ქალებზე. ასეთი, მაგალითად, არის EBRD-ს პროგრამა „Women in business“, რომლის ფარგლებში, მენარმე ქალის ან ქალის მიერ მართული კომპანიის შემთხვევაში EBRD 80%-ით საკუთარ თავზე იღებს რისკს. მსგავსი პროგრამები, რომლებიც ითვალისწინებს საგარანტიო სქემებს, ხორციელდებოდა USAID-ს, America’s Development Finance Institution (DFC)-ის და შვედეთის განვითარების სააგენტოს (SIDA) მხარდაჭერით. ევროპის საინვესტიციო ბანკის (EIB) ერთ-ერთი ბოლო პროგრამა საპროცენტო შეღავათს გულისხმობს მენარმე ქალებისთვის.

რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პროგრამები იმდენად პოპულარულია, რომ პროგრამით გათვალისწინებული მომსახურების რეკლამირება შეზღუდულად ხდება. მაღალი ინტერესის გამო არსებობს რისკი, რომ ყველა დაინტერესებულ პირს ვერ მიანოდებენ მომსახურებას: „რეკლამის საფუძველზე ვინც მოვა, უნდა შეგვეძლოს მომსახურება. პროგრამებს იმდენად ბევრი მსურველი შეიძლება ჰყავდეს, რომ ჩვენს პირობას ვერ ვასრულებთ. ძალიან სწრაფად ხდება ამ თანხების ათვისება სხვადასხვა კლიენტების მხრიდან. ამიტომ რეკლამირება მასშტაბურად არ ხდება“ (ბანკის წარმომადგენელი).

კვლევაში მონაწილე ბანკებს შორის იყვნენ გაეროს გლობალური შეთანხმების საქართველოს ქსელის (UN Global Compact) წევრები. რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ საერთაშორისო თუ ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციები მოქმედებენ გაეროს პრინციპებით. გაეროს შეთანხმების ქსელი ხელსაყრელ როლს ასრულებს, რომ გენდერული თანასწორობის კორპორატიული პოლიტიკის ხელშეწყობით, ბიზნესების მობილიზებით, ცნობიერების ამაღლებითა და კორპორატიული და ფინანსური ინსტიტუტების წახალისებით, მენარმე ქალებისთვის მოიხსნას ბარიერები და გაჩნდეს შესაძლებლობები.

კვლევაში მონაწილე ერთ-ერთი მიკრობანკი კრისტალი 2016 წლიდან შეუერთდა გაეროს ქალთა ორგანიზაციის პლატფორმას - ქალთა გაძლიერების პრინციპებს (WEPs). ქსელის წევრობამ ორგანიზაციას 2018 წელს ბიძგი მისცა, რომ ორგანიზაციაში შექმნილიყო გარემოსდაცვითი და კორპორატიული სოციალური პასუხისმგებლობის დეპარტამენტი. როგორც რესპონდენტმა აღნიშნა, ბანკი ხელმძღვანელობს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მდგრადი განვითარების 2030 წლის მიზნებით და ფოკუსირებულია თანაბარი შესაძლებლობების უზრუნველყოფაზე ეკონომიკურ და საზოგადოებრივ ცხოვრებაში. ქსელის წევრობის შემდეგ მიკრობანკი, რომელიც იმ დროისთვის წარმომადგენდა მიკროსაფინანსო ორგანიზაციას, შეეცადა გენდერულ ჭრილში შეეფასებინა როგორც

საქმიანობა, ისე მომხმარებლების პროფილები: „შეუძლებელია 30- წლიან კომპანიაში არ ყოფილიყო რაღაც Gender gap-ები, რომლებიც თავისთავად ცხადია, ქცევითი მეცნიერების ტერმინი რომ გამოვიყენოთ, იყო „Unknown unknowns“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი). საკითხის სიღრმისეულად შესწავლის შემდეგ გამოვლინდა, რომ ქალებში რისკის ალების მაჩვენებელი დაბალია, ასევე დაბალია ფინანსური ცნობიერება და „ნეთვორქინგის“ დონე. ამას მოჰყვა პროგრამების და სატრენინგო მოდულების, არაფინანსური პროდუქტების მომზადება და შეთავაზება. ამ მიმართულებით მნიშვნელოვანი ნაბიჯი იყო საერთაშორისო პარტნიორი ორგანიზაციების მოძიება. ასეთი იყო USAID-ს პროგრამა „Yes, Georgia“, რომელიც ითვალისწინებდა ახალგაზრდა მენარმეების, მათ შორის ქალების მხარდაჭერას. აღნიშნული პროგრამა 8 წლის განმავლობაში, 2016 – 2023 პერიოდში, ქალთა გლობალური განვითარებისა და კეთილდღეობის ინიციატივის (WGDP) პროგრამის ფარგლებში ხორციელდებოდა, რომელსაც აშშ-ს პრეზიდენტის დონალდ ტრამპის ქალიშვილი ივანკა ტრამპი ხელმძღვანელობდა.¹⁰⁹ საგულისხმოა, რომ პროექტის მეორე ფაზის პირდაპირ სამიზნე ჯგუფებად მხოლოდ ქალები და გოგოები განისაზღვრა. კიდევ ერთი ფლაგმანი პროექტი იყო BUZZ Women Georgia,¹¹⁰ რომლის ფარგლებშიც ხელი შეეწყო მენარმე ქალების განათლებას და მათ ფინანსურ მხარდაჭერას. ამჟამად პროექტი USAID-ს მხარდაჭერის გარეშე აგრძელებს ფუნქციონირებას, რაც, როგორც რესპონდენტმა აღნიშნა, მნიშვნელოვანი დანაკლისია.

პროკრედიტ ბანკმა, EBRD-თან თანამშრომლობით, 2024 წელს შეიმუშავა პროდუქტი 2 მილიონი ევროს ოდენობით, რომელიც პასუხობს მენარმე ქალების საჭიროებებს. EBRD-სგან მოპოვებული ფინანსების მიზანია, მენარმე ქალებმა ადვილად დაძლიონ მათ წინაშე არსებული ბარიერები, რათა ფინანსები მათთვის უფრო მეთად ხელმისაწვდომი გახდეს. პროგრამის ფარგლებში თავდაპირველად ჩატარდა კვლევა, სადაც გამოვლინდა მენარმე ქალების წინაშე არსებული ბარიერები: „კვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ მენარმე ქალები მაქსიმალურად ცდილობენ მისაღები საპროცენტო განაკვეთის მოძიებას, ფიქრობენ, რომ ბანკები სესხს უფრო მაღალ პროცენტში სთავაზობენ ქალებს. ამიტომ გავითვალისწინეთ და ჩვენს შემთხვევაში არის გამონაკლისი. მაგ: თუ სტანდარტული პირობა გვაქვს X პროცენტი, მათ აქვთ მინუს 0,5%, საგამონაკლისო პირობა“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). პროგრამა, ასევე, ითვალისწინებს მენარმე ქალებისთვის ტრენინგების ორგანიზებას ისეთ თემებზე, როგორებიცაა მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ორგანიზაციული მოწყობა და ა.შ. აღსანიშნავია, რომ მოძიებული ფინანსური რესურსების ნახევარი თბილისის გარეთ, სხვა რეგიონებს უნდა მოხმარდეს: „რეგიონებში უფრო მკვეთრად არის გამოხატული უთანასწორობა, უფრო ნაკლები პოტენციალი აქვთ განვითარების. ამასთანავე, კვლევები აჩვენებს, რომ განვითარებად ქვეყნებში სამსახურის მერე ქალები სახლში უფრო მეტს მუშაობენ, ვიდრე კაცები, რაც უტოვებს უფრო ნაკლებ დროს ქალებს, რომ რაიმე საკუთარი შექმნან და შემდეგ ის განავითარონ“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). პროდუქტი მენარმე ქალებისთვის სხვა შეღავათებსაც ითვალისწინებს. კერძოდ, ბიზნესანგარიშის შექმნას და მომსახურების

¹⁰⁹ ინიციატივა სამ შედეგზე იყო ორიენტირებული: 1. ქალების წარმატება სამუშაო ძალაში; 2. ქალების წარმატება მენარმეებად; 3. ქალების ჩართულობა ეკონომიკაში ქალთა გლობალური განვითარებისა და კეთილდღეობის ინიციატივის ვებ-გვერდი. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://trumpwhitehouse.archives.gov/wgdp/>

¹¹⁰ როგორც ორგანიზაციის ვებ-გვერდზე ვკითხულობთ, BUZZ WOMEN-ში მსოფლიოს მასშტაბით 600 000-ზე მეტი ქალი გაერთიანებული სურვილით, აიღონ კონტროლი საკუთარ ცხოვრებაზე. დასხდნენ პროგრესის საჭესთან და იყვნენ ერთმანეთის მიმართ სოლიდარულები. გაერთიანების დამფუძნებლები ცდილობენ საქმიანობა განახორციელონ შემდეგ ორ კითხვაზე პასუხის გაცემით: 1. როგორ დაძლიონ ქალებმა სიღარიბე? 2. როგორ შეგვიძლია მათთვის განათლება ხელმისაწვდომი გავხადოთ? BUZZ WOMEN -ის ოფიციალური ვებ-გვერდი. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.buzzwomen.org/origin>

ტარიფის განახევრებას სესხის სრულ ვადაზე. ასევე, იმ შემთხვევაში, თუ კომპანიის წარმომადგენელი გადის სერტიფიცირებას ISO, HACCP, EBRD-თან ერთად, როგორც ლოკალურად, ასევე საერთაშორისო კონსულტანტების ჩართულობით, ბანკი პოტენციურ ბენეფიციარებს სთავაზობს თანადაფინანსებას: „თუ საჭიროა, მაგალითად, ვებ-გვერდის აწყობა, რომელიც კომპანიას დაუჯდება 10 000 ლარი, ამის ნახევრის დაფინანსება ხდება EBRD-ს მიერ“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). EBRD-ს მიერ მხარდაჭერილი პროგრამით წახალისებულია მწვანე მიმართულება. კერძოდ, თუ მეწარმე შეიძენს ახალ დანადგარებს, ააშენებს შენობა-ნაგებობებს და ა.შ., EBRD გადახდილი თანხის 10-15%-ს უკან დაუბრუნებს, პროდუქტის მოცულობიდან გამომდინარე.

კრედო ბანკი საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციიდან მოძიებული ფინანსებით ახორციელებს პროექტს NASIRA,¹¹¹ რომლის ერთ-ერთი კომპონენტია ქალების მიერ მართული ბიზნესების დაფინანსება. კერძოდ, გაცემული სესხების სულ მცირე 50%-ით ქალები დაფინანსდებიან.

მიკროსაფინანსო და მიკრობანკების წარმომადგენლებმა აღნიშნეს, რომ მეწარმე ქალების მონაწილეობა მიკროსაფინანსო სექტორში უფრო მაღალია, ვიდრე საბანკო სექტორში: „თუ ჩვენ ვეძებთ სექტორს, რომელიც არის ორიენტირებული ქალების დაფინანსებაზე, მიკროსაფინანსო და მიკრობანკების სექტორი ძალიან მნიშვნელოვან როლს თამაშობს“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი). მიკროსაფინანსო ინსტიტუტები აქტიურად იზიდავენ ფინანსურ სახსრებს, რომლებიც მიმართულია ქალების დაფინანსებაზე: „ჩვენი ინვესტორების ბაზაში არიან ინვესტორები, რომლებიც კონკრეტულად ქალების დაფინანსებაზე აკეთებენ აქცენტს“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი). მიკრობანკების სამიზნეები ძირითადად არიან მიკრომეწარმეები. ამიტომ მიკროსაფინანსო სექტორი დაინტერესებულია, შეისწავლოს მეწარმის შემოსავლები, რაც საბანკო სექტორის შემთხვევაში იქნება არაგონივრული ხარჯი, დახარჯოს დრო და რესურსები: „მეტად ხარჯიანი და ნაკლებად საინტერესოა ბანკებისთვის მცირე და მიკრომეწარმეობა, ვიდრე მიკროსაფინანსო სექტორისთვის. არადადასტურებული შემოსავლის შესწავლა ძირითადად ადვილზე ხდება“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი).

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ინსტიტუტებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად გამოიკვეთა, რომ ბოლო წლების განმავლობაში მეწარმე ქალებზე მორგებული სახელმწიფო პროგრამები საქართველოში თანმიმდევრულად ვითარდება და სხვადასხვა უწყების დონეზე სისტემურ სახეს იღებს. მხარდაჭერა მოიცავს როგორც ფინანსურ ინსტრუმენტებს, ისე ცოდნის, კონსულტაციისა და სერვისებზე წვდომის მექანიზმებს, რაც ხელს უწყობს ინკლუზიურ ეკოსისტემას მეწარმე ქალებისთვის.

სსიპ „აწარმოე საქართველოში“ ინიციატივის ფარგლებში, საკონსულტაციო ცენტრები ქვეყნის 6 რეგიონში ემსახურება მეწარმეებს, მათ შორის, ქალებს. ცენტრები მეწარმეებს აწვდიან სიღრმისეულ დიაგნოსტიკას, ატარებენ კონსულტაციებს და ტრენინგებს, რისთვისაც გათვალისწინებულია თანადაფინანსება. ქალებისთვის გათვალისწინებულია 95%-იანი თანადაფინანსება (სხვა შემთხვევაში არის 90%), რაც ბენეფიტია მეწარმე

¹¹¹ Dutch Entrepreneurial Development Bank. JSC CREDO BANK-Nasira portfolio Status: Approved investment. ხელმისაწვდომია ინგლისურ ენაზე: <https://www.fmo.nl/project-detail/64306>

ქალებისთვის. გარდა ამისა, მიკროსესხების პროგრამაში, რომელიც 2024 წელს ამოქმედდა, ქალები სარგებლობენ 100%-იანი საპროცენტო სუბსიდირებით, რაც მათ საშუალებას აძლევს, მიიღონ სესხი სრულიად უპროცენტოდ. აღნიშნულ პროგრამაში ქალების მონაწილეობა მაღალია. კერძოდ, დამტკიცებული სესხების 63% სწორედ ქალებზე მოდის. ტრენინგებში კი, რომლებიც სხვადასხვა ბიზნესუნარების ათვისებას ეხება, მონაწილეთა დაახლოებით 65% ქალია.

საქართველოს ეროვნული ბანკი აკვირდება საფინანსო სექტორში არსებული პროდუქტების რეალურ ადაპტირებულობას და მიანიშნებს, რომ ბაზარზე მრავალი პროდუქტი მხოლოდ სახელდებით ითვლება „ქალზე მორგებულად“, რეალურად კი არ ასახავს მათი საჭიროებების კვლევაზე დაფუძნებულ მიდგომას. აქედან გამომდინარე, მათთვის პრიორიტეტულია მომხმარებელზე მორგებული, სეგმენტური პოლიტიკის განვითარება.

ის ფაქტი, რომ მეწარმე ქალების გაძლიერებაში განსაკუთრებული წვლილი საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობას შეაქვს, სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგადაც გამოვლინდა. როგორც ინტერვიუებიდან ირკვევა, ეს თანამშრომლობა მრავალფეროვანი და თემატურად გაფართოებული ფორმატით მიმდინარეობს და მოიცავს ფინანსური წახალისების მექანიზმებს, ტრენინგებს, კვლევებსა და ინფორმაციის გავრცელებას: „დონორ ორგანიზაციებს რა კონტრიბუციაც შეაქვთ, ეს ძალიან მნიშვნელოვანია. კვლევები, შეფასებები, საჭიროებები, განსაკუთრებით რეგიონებში მაცხოვრებელ ქალებს რაც ეხება“ (სახელმწიფო ინსტიტუტის წარმომადგენელი).

სსიპ სააგენტოს „აწარმოე საქართველოში“ შემთხვევაში, ორგანიზაციას თანამშრომლობის გამოცდილება აქვს ისეთ საერთაშორისო პარტნიორებთან, როგორებიცაა გაეროს ქალთა ორგანიზაცია საქართველოში, Swisscontact, Helvetas, მსოფლიო ბანკი, USAID და შპარკასე, რომლებიც მნიშვნელოვნად უწყობდნენ/უწყობენ ხელს მეწარმე ქალების მხარდაჭერას და მათ პოპულარიზაციას. სააგენტოს „აწარმოე საქართველოში“ წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების მიერ ფინანსური წახალისება მნიშვნელოვნად აისახება მათ პროგრამებზე, როგორც მცირე, ისე დიდი სესხების მიმართულებით. მაგალითად, მსოფლიო ბანკის სასესხო პროგრამის ფარგლებში იმ მეწარმეებისთვის, ვინც სესხს მწვანე მიმართულებით აიღებს, გენდერული ნიშნით განსხვავებული თანადაფინანსების სქემა გათვალისწინებული: „მეწარმე ქალებისთვის დაფინანსება, მაგალითად, 15%-ის ნაცვლად 20%-ს შეადგენს“.

სოფლის განვითარების სააგენტოს მაგალითზე ჩანს, რომ დონორები მნიშვნელოვან წვლილს დებენ როგორც საჭიროებების კვლევაში, ისე ქალების ჩართულობის გაზრდაში. სოფლის განვითარების სააგენტოს პროგრამებში ქალებისთვის განსაზღვრულია როგორც შეღავათები, ასევე თანადაფინანსების ბონუსები (10%-მდე). გამორჩეული მაგალითია სათბურების საპილოტე პროგრამა, რომელიც სრულად მეწარმე ქალებზე იყო ორიენტირებული. რეგიონების მიხედვით თვალსაჩინოა ბენეფიციარების სქესის მიხედვით არსებული განსხვავებები: მაგალითად, რაჭა-ლეჩხუმის/ქვემო სვანეთის ან შიდა და ქვემო ქართლის ზოგიერთ მუნიციპალიტეტში პროგრამების ბენეფიციართა 100% ქალია.

ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების სააგენტოს გამოცდილებით, ევროკავშირისა და

სხვა საერთაშორისო პარტნიორებისთვის მენარმე ქალების მხარდაჭერა პრიორიტეტს წარმოადგენს. მაგალითად, აპლიკაციის მიღების დროს ყურადღება ექცევა გენდერულ ბალანსს, რომ მხარდაჭერილი იქნეს თანაბარი რაოდენობის ქალი და კაცი მონაწილე.

სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლებში არსებობს სურვილი, რომ საერთაშორისო ორგანიზაციების მხრიდან სამომავლოდ გაგრძელდეს სახელმწიფო ორგანიზაციების მხარდაჭერა, მათ შორის, მენარმე ქალების მიმართულებით.

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

ADB-ს წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ ორგანიზაცია მუშაობს როგორც სახელმწიფო სტრუქტურებთან, ასევე კერძო სექტორთან. ამ თანამშრომლობაში ქალების მხარდაჭერა განსაკუთრებით აქტუალურია. ADB-ს ერთ-ერთი ფლაგმანური პროექტი: „გენდერული შეკავშირების მექანიზმი“ წარმოადგენს ინოვაციურ ფინანსურ ინსტრუმენტს, რომლის მიზანია, უზრუნველყოს ფინანსურ რესურსებზე ქალების ხელმისაწვდომობა, განსაკუთრებით რეგიონებში მცხოვრები ქალებისთვის, რომლებიც ცდილობენ კლიმატ-მეგობრული ბიზნესების განვითარებას. ბანკი ფოკუსირებულია მიკრო, მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებზე (MSMEs), იმ სექტორზე, სადაც ქალები შედარებით ხშირად არიან წარმოდგენილნი, თუმცა ყველაზე ნაკლებად აქვთ წვდომა ფინანსურ რესურსებზე.

EBRD-ს აქვს არაერთი მექანიზმი, რომლითაც ცდილობს ქალების ფინანსებზე წვდომის გაუმჯობესებას. ძირითადი პროგრამა, რომელსაც „ქალები ბიზნესში“ ჰქვია, უკვე ათ წელზე მეტია მიმდინარეობს. პროგრამა თურქეთთან ერთად ფარავს კავკასიის ქვეყნებს, მათ შორის - საქართველოს. ინტერვიუს საფუძველზე ნარატიული ანალიზი ცხადყოფს, რომ პროგრამის მიზანი არის ქალების ეკონომიკური გაძლიერება ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესების გზით. ამ მიზნის მიღწევა ხორციელდება ორი ძირითადი მექანიზმით: პირველი გულისხმობს პარტნიორი საფინანსო ინსტიტუტებისთვის მიზნობრივი ფინანსური რესურსის გადაცემას, რომელიც უნდა მიმართონ უშუალოდ ქალების მიერ მართულ მცირე და საშუალო ბიზნესებზე. მეორე მექანიზმი კი ტექნიკურ მხარდაჭერას უკავშირდება, რაც მნიშვნელოვნად აფართოებს პროგრამის გავლენის არეალს. საქართველოში პროგრამის მხოლოდ ერთი კომპონენტი — გარანტიის მექანიზმი - იქნა გამოყენებული, რაც ითვალისწინებს ფინანსური ინსტიტუტებისთვის გარკვეული ზარალის ანაზღაურებას იმ შემთხვევაში, თუ მენარმე ქალებზე გაცემული სესხები წარუმატებელი იქნება. თუმცა პრაქტიკამ აჩვენა, რომ პარტნიორ ინსტიტუტებს საქართველოში ეს მექანიზმი თითქმის არ გამოუყენებიათ. ამ ფაქტს ორი შესაძლო ახსნა აქვს: ა) ფინანსურ ინსტიტუტებს რეალურად არ განუცდიათ ფინანსური ზარალი, რაც, თავის მხრივ, მიუთითებს ბიზნესმოდელის მდგრადობაზე და იმაზე, რომ მენარმე ქალებში ინვესტიცია გამართლებულია; ან ბ) პროექტი ჯერ კიდევ მიმდინარეობს და სესხების დაბრუნების ვადები ჯერ არ დამდგარა. ამ ანალიზიდან ჩანს, რომ საქართველოში ეს პრაქტიკა, სულ მცირე ამ ეტაპზე, პოზიტიურად მუშაობს, რაც ფინანსური ინსტიტუტებისთვის სტიმულის შექმნის პერსპექტივას აჩენს.

როგორც ფინანსურ ორგანიზაციებს, ისე მათი ქვემსესხებლებს EBRD-ს პროგრამა სთავაზობს კონსულტაციებს იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ შეიძლება მენარმე ქალებისთვის შეიქმნას მეტად ხელმისაწვდომი, მორგებული და ზოგ შემთხვევაში იაფი ფინანსური პროდუქტები. როგორც რესპონდენტმა აღნიშნა, პროგრამის მთავარი

სიძლიერე არის მისი მოქნილობა: „შესაძლებელია მისი მორგება პარტნიორი ინსტიტუტების, ჩვენი კლიენტების მოთხოვნებსა და საჭიროებებზე. ჩვენ არ მივდივართ წინასწარ ჩამოყალიბებული დირექტივით, რომ „თქვენ აუცილებლად უნდა გააკეთოთ ეს და ეს“ (EBRD-ს წარმომადგენელი).

მიუხედავად იმისა, რომ IMF-ის პროგრამებში ეპიზოდურად იყო გათვალისწინებული გენდერის კომპონენტი, ეს საკითხები არასოდეს ყოფილა ფონდის სტრატეგიული პრიორიტეტი. რესპონდენტი განმარტავს, რომ ფონდის საქმიანობა არ უკავშირდება ფინანსურ ჩართულობას ინდივიდუალურ დონეზე.

ერთ-ერთმა რესპონდენტმა გაიხსენა ინიციატივები, რომლებიც ჯერ კიდევ რამდენიმე წლის სტრატეგიისა და ხედვის დონეზე აქტიურად განიხილებოდა. პარლამენტთან, ეკონომიკის სამინისტროსთან და დონორებთან თანამშრომლობით შემუშავდა გენდერული თანასწორობის ხელშეწყობის დოკუმენტი, რომლის მიზანიც იყო ქალთა ფინანსურ ჩართულობაზე მორგებული სისტემური მიდგომების ჩამოყალიბება: „თუმცა ეს სტრატეგია საბოლოოდ ვერ იქცა რეალურ ქმედებად და დარჩა მხოლოდ როგორც თაროზე შემოდებული ტექსტი“ (საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციის წარმომადგენელი). როგორც რესპონდენტმა აღნიშნა, ეს უკუსვლა ქმნის პრაქტიკულ პრობლემებსაც. კერძოდ, მენარმე ქალებს არ აქვთ წვდომა თანმიმდევრულ მხარდაჭერაზე, რომელიც ინკლუზიურ პოლიტიკას უნდა ეფუძნებოდეს. შექმნილი ვითარების გათვალისწინებით, ADB აგრძელებს პარტნიორობას კერძო სექტორთან, განსაკუთრებით საფინანსო ინსტიტუტებთან, და ცდილობს შეინარჩუნოს მენარმე ქალების მიმართ მიზნობრივი მიდგომა.

2. სესხის გაცემის პრაქტიკა საფინანსო სექტორის მიერ

ქალებზე ორიენტირებული პროგრამების ძირითად მიზნად ყველა ბანკმა დაასახელა ფინანსურ სერვისებზე ქალების წვდომის გაუმჯობესება (100%). ბანკები ასევე ფოკუსირებულნი არიან გენდერული უთანასწორობის შემცირებაზე სამენარმეო საქმიანობაში, სოფლად მცხოვრები ქალების გაძლიერებასა და სტარტაპების მხარდაჭერაზე (80%-80%) (იხ. ცხრილი #2.1).

ცხრილი #2.1

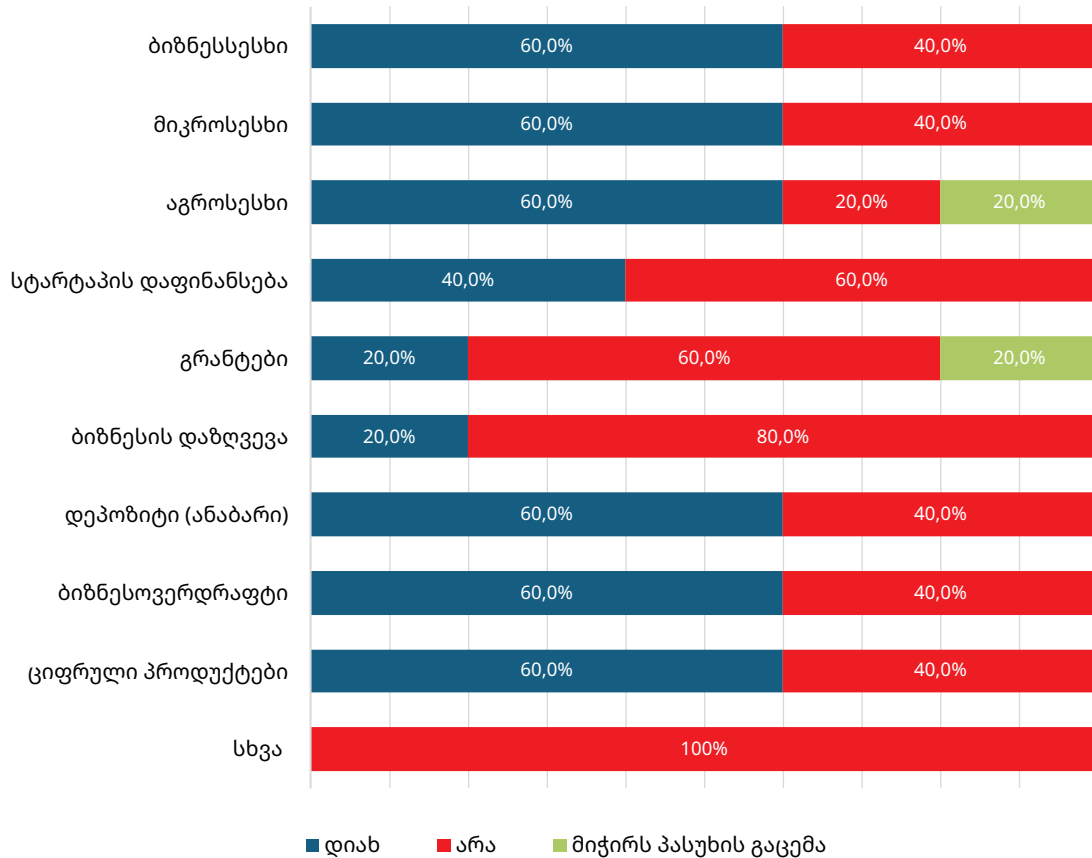
მენარმე ქალებზე ორიენტირებული პროგრამების ძირითადი მიზნები	ბანკები (%) (N=5)
ფინანსურ სერვისებზე წვდომის გაუმჯობესება ქალებისთვის	100.0
გენდერული უთანასწორობის შემცირება სამენარმეო საქმიანობაში	80.0
სოფლად მცხოვრები ქალების გაძლიერება	80.0
ქალთა მიერ წარმოებული ბიზნესის, მათ შორის, სტარტაპების მხარდაჭერა	80.0
სხვა	20.0

ბანკები სპეციფიკურად მენარმე ქალებს ძირითადად სთავაზობენ ისეთ პროდუქტებს, როგორებიცაა ბიზნესსესხი, მიკროსესხი, აგროსესხი, დეპოზიტი, ოვერდრაფტი და ციფრული პროდუქტები (60%-60%). საკმაოდ მაღალი მაჩვენებელია სტარტაპების

დაფინანსების შემთხვევაში (40%), ყველაზე ნაკლებად ფიქსირდება გრანტებისა და ბიზნესდაზღვევის დაფინანსება (20%-20%) (იხ. დიაგრამა #2.1).

დიაგრამა #2.1

ფინანსურ პროდუქტების შეთავაზება მენარმე ქალებისთვის ბანკების მხრიდან (N=5)



რაც შეეხება სექტორების მიხედვით მენარმე ქალების ბიზნესსაქმიანობისთვის სესხის/დაფინანსების გაცემის საკითხს, უშუალოდ ბიზნეს და მიკროსესხებში, ასევე სტარტაპ დაფინანსებაში საერთო ტენდენცია გამოვლინდა: საბითუმო და საცალო ვაჭრობა (ბიზნესსესხი - 66.7%, მიკროსესხი - 66.7%, სტარტაპ დაფინანსება-100%); ხელოვნება, გართობა და დასვენება (ბიზნესსესხი - 66.7%, მიკროსესხი - 66.7%, სტარტაპ დაფინანსება - 100%). დამატებით მიკროსესხის შემთხვევაში აქტუალურია უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობები და სხვა სახის მომსახურება (66.7%-66.7%). გრანტების შემთხვევაში მხოლოდ სხვა სახის მომსახურების სექტორი დასახელდა (100%) (იხ. ცხრილი #2.2).

რაც შეეხება კონკრეტული ბიზნესსაქმიანობებისთვის სესხის გაცემას/დაფინანსებას, ბანკები აკონკრეტებენ, რომ ეს ხდება სექტორების შიგნით ყველა ტიპის ბიზნესისთვის, გარდა აკრძალული საქმიანობების სიით (Exclusion List) განსაზღვრული სფეროებისა. ბიზნესსესხის გაცემისას ხელოვნების, გართობისა და დასვენების სექტორში კონკრეტულ პრიორიტეტულ სფეროდ დასახელდა ტურიზმი. მიკროსესხში უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობების სექტორში - უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვა.

ცხრილი #2.2

რომელ სექტორში დასაქმებული მეწარმე ქალების ბიზნესსაქმიანობისთვის გაცემთ სესხს/დაფინანსებას?	ბიზნეს სესხი (%) N=3	მიკრო სესხი (%) N=3	სტარტაპის დაფინანსება (%) (N=2)	გრანტი (N=1)
სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	33.3	33.3	50.0	-
სამთო მოპოვებითი მეურნეობა და კარიერების დამუშავება	33.3	33.3	50.0	-
დამამუშავებელი მრეწველობა	33.3	33.3	50.0	-
მშენებლობა	33.3	33.3	50.0	-
საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილების და მოტოციკლების რემონტი	66.7	66.7	100.0	-
პროფესიული, სამეცნიერო და ტექნიკური საქმიანობები	33.3	33.3	50.0	-
განათლება	33.3	66.7	50.0	-
ინფორმაცია და კომუნიკაცია	33.3	33.3	50.0	-
ტრანსპორტირება და დასაწყობება	33.3	66.7	50.0	-
განთავსების საშუალებებით უზრუნველყოფის და საკვების მიწოდების საქმიანობები	33.3	33.3	50.0	-
ხელოვნება, გართობა და დასვენება	66.7	66.7	100.0	-
ადმინისტრაციული და დამხმარე მომსახურებების საქმიანობები	33.3	33.3	50.0	-
ჯანდაცვა და სოციალური მომსახურებების საქმიანობები	33.3	33.3	50.0	-
საფინანსო და სადაზღვევო საქმიანობები	33.3	33.3	50.0	-
უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობები	33.3	66.7	50.0	-
ელ. ენერჯის, აირის, ორთქლის და კონდიციონერული ჰაერის მიწოდება	33.3	33.3	50.0	-
წყალმომარაგება, კანალიზაცია, ნარჩენების მართვა და დაბინძურებისგან გასუფთავების საქმიანობები	33.3	33.3	50.0	-
სხვა სახის მომსახურება	33.3	66.7	50.0	100

ბანკების მხრიდან მეწარმე ქალების ბიზნესსაქმიანობისთვის გაცემულ სესხებთან დაკავშირებით ვითარება ასეთია:

- ✓ **ბიზნესსესხების** მინიმალური ოდენობა, ბოლო სამწლიან პერიოდში, შეადგენდა 51,750 ლარს, ხოლო მაქსიმალური ოდენობა აღწევდა საშუალოდ 2 მილიონ ლარამდე.

სესხების ეს მოცულობა საშუალო და მსხვილ ბიზნესსექტორზეა გათვლილი (Mean=102 5000 ლარი; Median=1000 000 ლარი)

- ✓ **მიკროსესხების** მინიმალური მოცულობა, ბოლო 3-წლიან პერიოდში, 1,700 ლარია, მაქსიმალური კი - 513,000 ლარი, რაც ადეკვატურია მცირე და საშუალო ზომის საქმიანობისთვის (Mean=116 000 ლარი; Median=116 000 ლარი)
- ✓ **აგროსესხი** მინიმუმ 600 ლარიდან იწყება და მაქსიმუმ 130,000 ლარს აღწევს (Mean=45 900 ლარი; Median=58 000 ლარი)
- ✓ **სტარტაპების** დაფინანსების შემთხვევაში, სესხის მინიმალური ოდენობა 50,000 ლარია, ხოლო მაქსიმალური - 150,000 ლარი (Mean=88 000; Median=88 000)
- ✓ **გრანტების** მხრივ, ორგანიზაციები აღნიშნავენ, რომ დამოუკიდებელი საგრანტო პროგრამები ფართოდ არ არის წარმოდგენილი. საგრანტო მხარდაჭერა ძირითადად დაკავშირებულია საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებთან (IFI) თანამშრომლობის ფარგლებში არსებულ ქეშბექის მექანიზმთან.

ბოლო 3 წლის განმავლობაში ბანკებს ძირითადად არ ჰქონიათ ქალებისთვის ბიზნეს, მიკრო და აგროსესხების შეღავათიანი წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთით გაცემის გამოცდილება (66.7%-66.7%). განსხვავებული ტენდენცია გამოიკვეთა სტარტაპების დაფინანსებაში, სადაც თანაბარია იმ რესპონდენტთა წილი, ვისაც რეგულარულად ან მხოლოდ მიმზიდველი პროექტის შემთხვევაში ჰქონია შეღავათები (50%-50%) (იხ. ცხრილი #2.3).

ცხრილი #2.3

ბოლო 3 წლის განმავლობაში ჰქონია თუ არა თქვენს საფინანსო ორგანიზაციას მენარმე ქალებისთვის ... შეღავათიანი წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთით გაცემის გამოცდილება?	ბიზნესსესხი (%) N=3	მიკროსესხი (%) N=3	სტარტაპის დაფინანსება (%) N=2	აგროსესხი (%) N=3
დიახ, ჰქონია რეგულარულად	33.3	33.3	50.0	33.3
დიახ, ჰქონია მიმზიდველი პროექტის შემთხვევაში	-	-	50.0	-
არა, არ ჰქონია	66.7	66.7	-	66.7

რეგულარული გამოცდილების ქონისას შეღავათიანი სესხის წლიური ეფექტური (არა ნომინალური) საპროცენტო განაკვეთის ფარგლები 0.25-0.50-ია ყველა ზემოხსენებულ ფინანსურ პროდუქტში. ბიზნესსესხის გაცემისას ბანკები დამატებით აკონკრეტებენ, რომ შეღავათიანი პროცენტის შეთავაზება შესაძლებელია, თუ შესაბამისი საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტი (IFI) აძლევს მათ ასეთ რესურსს, რომელიმე პროგრამის ფარგლებში. მაგალითად, ასეთ პროგრამად სახელდება EIB-ს პროგრამა, რომლითაც შესაძლებლობა აქვთ, შეღავათიანი საპროცენტო განაკვეთით მისცენ სესხები ქალ მომხმარებლებს, პორტფელის ლიმიტირებული მოცულობით. მიმზიდველი პროექტის არსებობის შემთხვევაში, გამოკითხული ბანკები არ ფლობენ ეფექტური პროცენტის

შესახებ ინფორმაციას. გამოცდილების არქონის შემთხვევაში, წლიური ეფექტური საპროცენტო განაკვეთი ყველა საბანკო პროდუქტის გაცემისას დაახლოებით 18%-დან იწყება.

ბიზნესის დაზღვევის თვალსაზრისით ბანკები მენარმე ქალებს სთავაზობენ მხოლოდ უძრავი/მოძრავი ქონების დაზღვევას და, შესაბამისად, დაზღვევის ეს ტიპია ყველაზე მოთხოვნადი მენარმე ქალებში (100%).

ბანკები მენარმე ქალებს ფაქტობრივად თანაბრად (100%-100%) სთავაზობენ სხვადასხვა ტიპის დეპოზიტს (ანაბარს), როგორებიცაა ვადიანი, მოთხოვნამდე, შეგროვებადი, სადეპოზიტო სერტიფიკატი. ყველაზე ნაკლებად გავრცელებულია Flex ანაბრის შეთავაზების პრაქტიკა (33.3%). (იხ. ცხრილი #2.4). ამასთან, გამოკითხვა აჩვენებს, რომ უფრო ხშირად მენარმე ქალების მხრიდან გამოიყენება მოთხოვნამდე (66.6%; N=2) და ვადიანი ანაბრები (33.3%; N=1).

ცხრილი #2.4

რა ტიპის დეპოზიტს (ანაბარს) სთავაზობთ მენარმე ქალებს?	ბანკები (%) N=3
ვადიანი	100.0
მოთხოვნამდე	100.0
შეგროვებადი	100.0
სადეპოზიტო სერტიფიკატი	100.0
Flex ანაბარი	33.3

ბიზნეს ოვერდრაფტით სარგებლობისას მენარმე ქალებისთვის შეთავაზებული თანხის ლიმიტი 500000 ლარამდეა. ბოლო 3 წლის განმავლობაში კლიენტი მენარმე ქალების საშუალოდ 20%-მა ისარგებლა ბიზნეს ოვერდრაფტის მომსახურებით.

ციფრული პროდუქტებიდან ბანკების მხრიდან თანაბარი წილით აღინიშნა შემდეგი პროდუქტების შეთავაზება: უფასო ბიზნესბარათის მომსახურება, უფასო SMS დიჯიტალური ინტერნეტ/მობაილ ბანკი, უფასო SMS ბანკი, ანგარიშზე თანხის გადარიცხვა შეღავათიანი საკომისიო პირობებით (33.3%-33.3%). სხვა სახის პროდუქტებიდან (66.7%) ბანკებმა მიუთითეს, მაგალითად, განახევრებული ყოველთვიური მომსახურების საკომისიოზე (იხ. ცხრილი #2.5).

ცხრილი #2.5

კონკრეტულად რა ტიპის ციფრულ პროდუქტებს სთავაზობთ მენარმე ქალებს?	ბანკები (%) N=3
უფასო ბიზნესბარათის მომსახურება	33.3
უფასო SMS დიჯიტალური ინტერნეტ/მობაილ ბანკი	33.3
უფასო SMS ბანკი	33.3
ანგარიშზე თანხის გადარიცხვა შეღავათიანი საკომისიო პირობებით	33.3
სხვა პროდუქტები	66.7

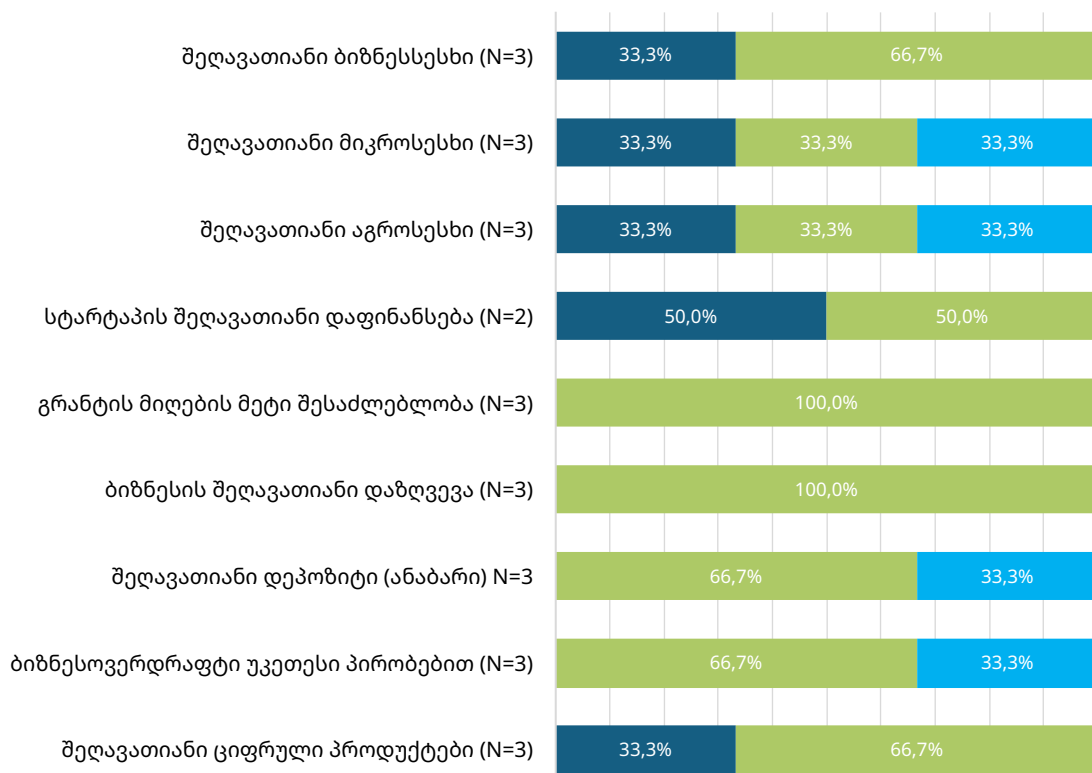
ბანკების წარმომადგენლებმა მენარმე ქალების მხრიდან ყველაზე ხშირად გამოყენებად პროდუქტად დაასახელეს ანგარიშზე თანხის გადარიცხვა შეღავათიანი საკომისიო პირობებით (66.7%; N=2). ერთმა რესპონდენტმა (33.3%; N=1) დამატებით აღნიშნა, რომ EBRD-ის მიერ დაფინანსებული, თიბისისთვის ჩატარებული კვლევის მიხედვით, მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად საბანკო სერვისებს იყენებენ ტრანზაქციების შესასრულებლად, ტრანზაქციებს კი მენარმე ქალთა 66% ახორციელებს მობაილ ბანკის საშუალებით.

შეკითხვაზე, აქვთ თუ არა კლიენტ მენარმე ქალებს ცალკე ბიზნესანგარიში გახსნილი კონკრეტულად სამენარმეო საქმიანობისთვის, ბანკები ძირითადად (66.7%) აცხადებენ, რომ მათი კლიენტი მენარმე ქალების დაახლოებით 90%-ს აქვს ცალკე ბიზნესანგარიში გახსნილი. ბანკების 33.3% ადასტურებს, რომ ასეთი ანგარიში მენარმე ქალების მხოლოდ მცირე ნაწილს - 20%-ს აქვს გახსნილი.

მთლიანობაში, ბანკების მიერ შეთავაზებული სამენარმეო ფინანსური სერვისების შემთხვევაში, შეღავათიანი პირობები ერთნაირად ვრცელდება, როგორც ქალებზე, ასევე კაცებზე, რაც მიუთითებს გენდერულად ნეიტრალური მიდგომის დომინირებაზე. ყველაზე მეტად გენდერული სპეციფიკა დაფიქსირდა სტარტაპების დაფინანსების სეგმენტში, სადაც შემთხვევების ნახევარში (50%) პირობები სპეციალურად მენარმე ქალებზე იყო გათვლილი. სხვა პროდუქტებში, როგორებიცაა ბიზნესსესხები, მიკროსესხები და აგროსესხები, მხოლოდ 33.3%-ში ვრცელდებოდა სპეციალური პირობები მენარმე ქალებზე (იხ. დიაგრამა #2.2).

დიაგრამა #2.2

სამენარმეო საქმიანობისთვის შეთავაზებული კონკრეტული სერვისის საშეღავათო პირობები ეხება მხოლოდ მენარმე ქალებს, თუ კაცების შემთხვევაშიც იგივეა?



3. მენარმე ქალების წინაშე არსებული ბარიერები

რაოდენობრივი კომპონენტი

მთლიანობაში, ბანკებსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში ვლინდება 5 ძირითადი მოთხოვნა, რომელსაც უნდა აკმაყოფილებდეს მენარმე ქალი სესხის მისაღებად: 1) სანდო საკრედიტო ისტორია - 69.6%; 2) სტაბილური ფინანსური შემოსავალი - 60.9%; 3) მოთხოვნილი დოკუმენტაციის სრულყოფილად წარმოდგენა - 56.5%; 4) პროექტის ფინანსური მომგებიანობა - 52.2%; 5) კონკრეტულ ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობაში გამოსდებილების ქონა - 52.2%.

სტარტაპების შემთხვევაში, დაფინანსების მისაღებად ყველაზე პრიორიტეტულია პროექტის ფინანსური მომგებიანობა - 43.5%, რასაც მოსდევს მოთხოვნილი დოკუმენტაციის სრულყოფილად წარმოდგენა და სანდო საკრედიტო ისტორია (39.1%-39.1%).

გრანტის გაცემისას, როგორც ბანკების, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მნიშვნელოვან ნაწილს უჭირს ძირითადი პრიორიტეტების გამოყოფა ან უარს ამბობენ პასუხზე. მოთხოვნებიდან შედარებით უფრო ხშირად სახელდება პროექტის ფინანსური მომგებიანობა (ბანკები - 14.3%, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები - 11.1%) (იხ. ცხრილი #3.1).

ცხრილი #3.1

ზოგადად, რა მოთხოვნებს უნდა აკმაყოფილებდეს მენარმე ქალი სესხის/სტარტაპის დაფინანსების/გრანტის მისაღებად?	სესხი		სტარტაპის დაფინანსება		გრანტი	
	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9
სანდო საკრედიტო ისტორია	71.4	66.7	42.9	33.3	14.3	-
სტაბილური ფინანსური შემოსავალი	64.3	55.6	50.0	11.1	14.3	-
მის სახელზე არსებული საკმარისი ღირებულების უძრავი ქონება	50.0	22.2	42.9	11.1	-	-
კერძო ან საჯარო სექტორში ფორმალურად დასაქმებული/თვითდასაქმებული	21.4	22.2	21.4	0.0	7.1	-
თავდების ყოლა	35.7	11.1	35.7	0.0	-	-
ბიზნესგეგმა და მისი მოთხოვნებთან შესაბამისობა	57.1	11.1	35.7	33.3	7.1	11.1
თანადაფინანსების შესაძლებლობა	35.7	11.1	42.9	22.2	7.1	11.1
პროექტის ფინანსური მომგებიანობა	71.4	22.2	50.0	33.3	14.3	11.1
მოთხოვნილი დოკუმენტაციის სრულყოფილად წარმოდგენა	64.3	44.4	42.9	33.3	7.1	11.1
კონკრეტულ ბიზნეს/სამენარმეო საქმიანობაში გამოსდებილების ქონა	57.1	44.4	35.7	11.1	7.1	11.1

ზოგადად, რა მოთხოვნებს უნდა აკმაყოფილებდეს მენარმე ქალი სესხის/სტარტაპის დაფინანსების/გრანტის მისაღებად?	სესხი		სტარტაპის დაფინანსება		გრანტი	
	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9
სხვა	14.3	11.1	21.4	11.1	14.3	11.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	14.3	11.1	21.4	11.1	28.6	22.2
უარი პასუხზე	7.1	22.2	7.1	44.4	42.9	55.6

როგორც ბანკების, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების მხრიდან სესხის/სტარტაპის არდაფინანსების საერთო ძირითადი მიზეზია ცუდი საკრედიტო ისტორია (სესხების შემთხვევაში ამ მიზეზს ასახელებს ბანკების 64.3% და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების 55.6%, ხოლო სტარტაპების შემთხვევაში - ბანკების 50% და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების 22.2%).

სესხებთან დაკავშირებით მათი არგაცემის კიდევ ერთ ძირითად მიზეზს როგორც ბანკებისთვის (57.1%), ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის (66.7%) წარმოადგენს არასტაბილური ფინანსური შემოსავალი. ბანკები სესხების გაუცემლობის დომინანტურ მიზეზებად დამატებით ასახელებენ მოთხოვნილი დოკუმენტების არასრულად წარმოდგენას (64.3%) და ბიზნესგეგმის მოთხოვნებთან შეუთავსებლობას (57.1%).

სტარტაპების დაფინანსებისას, როგორც ბანკებისთვის, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის, ცუდი საკრედიტო ისტორიის გარდა, დამატებით გამოიკვეთა: ბიზნესგეგმის მოთხოვნებთან შეუთავსებლობა, პროექტის შესაძლო დაბალი ფინანსური პოტენციალი და მოთხოვნილი დოკუმენტაციის არასრულად წარმოდგენა.

გრანტების გაუცემლობის მიზეზებთან დაკავშირებით, როგორც ბანკების, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების შემთხვევაში, წამყვანი პოზიციებია: „უარი პასუხზე“ და „მიჭირს პასუხის გაცემა“. დასახელებული მიზეზებიდან ყურადსაღებია თანადაფინანსების შეუძლებლობა (იხ. ცხრილი #3.2).

ცხრილი #3.2

ზოგადად, რა მიზეზ(ებ)ით არ გასცემთ სესხს/სტარტაპის დაფინანსებას/გრანტს მენარმე ქალებზე?	სესხი		სტარტაპის დაფინანსება		გრანტი	
	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9
ცუდი საკრედიტო ისტორია	64.3	55.6	50.0	22.2	14.3	-
საკრედიტო ისტორიის არქონა	7.1	11.1	14.3	11.1	-	-
არასტაბილური ფინანსური შემოსავალი	57.1	66.7	28.6	11.1	14.3	-
უმუშევრობა	50.0	33.3	28.6	11.1	7.1	-

ზოგადად, რა მიზეზ(ებ)ით არ გასცემთ სესხს/სტარტაპის დაფინანსებას/გრანტს მენარმე ქალებზე?	სესხი		სტარტაპის დაფინანსება		გრანტი	
	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9	ბანკი (%) N=14	მიკრო (%) N=9
ფორმალური შემოსავლის არქონა	14.3	-	-	11.1	7.1	-
მის სახელზე რეგისტრირებული საკმარისი ღირებულების უძრავი ქონების არარსებობა	35.7	11.1	21.4	-	-	-
თავდების არყოლა	0.0	11.1	7.1	-	7.1	-
ბიზნეს გეგმის არქონა	42.9	22.2	21.4	22.2	-	11.1
თანადაფინანსების შეუძლებლობა	21.4	11.1	28.6	11.1	14.3	11.1
ბიზნეს გეგმის მოთხოვნებთან შეუთავსებლობა	57.1	22.2	35.7	22.2	7.1	11.1
პროექტის შესაძლო დაბალი ფინანსური პოტენციალი	50.0	33.3	35.7	22.2	7.1	11.1
მოთხოვნილი დოკუმენტაციის არასრულად წარმოდგენა	64.3	44.4	35.7	22.2	-	11.1
კონკრეტულ ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობაში გამოცდილების არქონა	21.4	22.2	14.3	11.1	7.1	11.1
სხვა	14.3	11.1	21.4	11.1	14.3	11.1
მიჭირს პასუხის გაცემა	-	11.1	21.4	11.1	21.4	11.1
უარი პასუხზე	7.1	22.2	7.1	44.4	50.0	66.7

თვისებრივი კომპონენტი

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების წარმომადგენლებმა, ბარიერებზე საუბრისას, ყურადღება გაამახვილეს იმ სირთულეებზე, რასაც ქალები აწყდებიან ფინანსური რესურსების მობილიზაციისას - ბიზნესის დასაწყებად თუ არსებული საქმიანობის გასაფართოებლად. ერთ-ერთი რესპონდენტის შეფასებით, ქალებს ხშირად აქვთ მცდარი წარმოდგენა, რომ ბანკები მათ არ აღიქვამენ სრულფასოვან მენარმეებად და ნაკლებ შესაძლებლობებს სთავაზობენ, ვიდრე კაცებს. ასევე აღინიშნა, რომ ქალებს უფრო მეტად უჭირთ პირველი ნაბიჯების გადადგმა საკუთარი იდეების რეალიზებისთვის, რასაც ხელს უშლის თავდაჯერებულობისა და გამბედაობის დეფიციტი: „ხშირად ეს უფრო მეტად არის ფსიქოლოგიური ბარიერი, თავდაჯერებულობის და გამბედაობის ნაკლებობა“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). იმ რესპონდენტებმა, რომლებიც საფინანსო დაწესებულებებში კურიერბენსოციალურსაკითხებს დამდგრად განვითარებას, აღნიშნეს, რომ ადგილობრივ საფინანსო ინსტიტუტებს ხშირად არ აქვთ მკაფიო წარმოდგენა იმ სპეციფიკურ გამოწვევებზე, რასაც მენარმე ქალები აწყდებიან სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელების ყველა ეტაპზე.

ადგილობრივ საფინანსო ინსტიტუტებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად გამოიკვეთა რამდენიმე მნიშვნელოვანი ბარიერი, რომლებიც აფერხებს ქალების ჩართულობას სამეწარმეო საქმიანობაში და ფინანსური რესურსების მოპოვებაში. ეს ბარიერები გულისხმობს როგორც ინდივიდუალურ, ფსიქოლოგიურ და სოციალურ სირთულეებს, ასევე ინსტიტუციური და სისტემური დაბრკოლებების ერთობლიობას.

1. ოჯახის როლი და მხარდაჭერის მნიშვნელობა: ქალებისთვის სამეწარმეო საქმიანობის დაწყება ხშირად ოჯახის მხარდაჭერაზე დამოკიდებულია. ზოგჯერ ქალებს სჭირდებათ ოჯახის წევრების – მეუღლის, მამის, დედის, შვილის ან და-ძმის თანხმობა. ფინანსური დახმარების გარდა, ანგარიშგასაწვევი ფაქტორია ქალის იდეის მორალური მხარდაჭერაც, რაც, რესპონდენტების შეფასებით, მნიშვნელოვანწილად განაპირობებს ბიზნესის დაწყების გადაწყვეტილებას.

2. დამატებითი საოჯახო ვალდებულებები: მეწარმე ქალები, კაცებთან შედარებით, ხშირად იტვირთებიან დამატებითი საოჯახო ვალდებულებებით, როგორებიცაა ბავშვებზე ზრუნვა, საოჯახო საქმეები და სხვა. ეს ზღუდავს მათ დროს და ართულებს სამეწარმეო საქმიანობაში მოქნილ ჩართვას, განსაკუთრებით ბიზნესის დაწყებისა და გაფართოების ეტაპებზე.

3. გენდერული მიკერძოება და ინსტიტუციური ბარიერები: ბანკებთან ურთიერთობისას ქალები ხშირად აწყდებიან გაუცნობიერებელ მიკერძოებას. კრედიტოფიცერს შესაძლოა ეჭვი შეეპაროს ქალის დამოუკიდებელ შესაძლებლობებში და გადაწყვეტილების მისაღებად დასჭირდეს მეუღლის ან თავდების არსებობა: „შეიძლება კრედიტოფიცერი ფიქრობდეს, რომ ქალს სჭირდება „პატრონი“ კაცის სახით, ან ქმარი, ან ვიღაც თავდები“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). ასეთი მიდგომა განსაკუთრებით მწვავედ ვლინდება მარტოხელა დედებისა და განქორწინებული ქალების შემთხვევაში.

4. უზრუნველყოფა და საკუთრების პრობლემა: დამატებით ბარიერს ქმნის ის მოთხოვნა, რომლის მიხედვითაც მაღალი ოდენობის სესხებზე აუცილებელია უძრავი ქონებით უზრუნველყოფა. ასეთი სესხები, როგორც წესი, იაფია, თუმცა ქალებისთვის ხშირია ქონების არქონა ან მისი ფორმალური ფლობა, როდესაც ქონებას რეალურად ოჯახის კაცი წევრები განაგებენ. რესპონდენტებმა ასეთ პირებს „დამალული“ და „ფარული“ მესაკუთრეები უწოდეს, რაც სესხზე ქალის ხელმისაწვდომობას კიდევ უფრო ამცირებს.

5. რეგიონული განსხვავებები და ინფორმაციის დეფიციტი: საგრძნობლად განსხვავდება პირობები დედაქალაქსა და რეგიონებს შორის. რეგიონებში ნაკლებია როგორც ბიზნესის განვითარების შესაძლებლობები, ისე ინფორმირებულობა და ქსელური კავშირები. ეს ფაქტორები განსაკუთრებით ზღუდავს ქალების სამეწარმეო აქტივობას. როგორც ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენელმა აღნიშნა: „მოლაპარაკების მეთოდები, მანერა და მოლოდინები ქალებს კაცებისგან განსხვავებული აქვთ და ეს განსხვავება რეგიონებში უფრო მეტად თვალსაჩინოა“.

6. ფინანსური განათლების დეფიციტი და რისკების შიში: განათლების ნაკლებობის გამო, ქალები, ბიზნესსესხის ნაცვლად, ხშირად იღებენ სამომხმარებლო სესხს, რომელიც მაღალი პროცენტით ხასიათდება. რესპონდენტების შეფასებით, სამეწარმეო საქმიანობის დასაწყებად ან განსავითარებლად შედარებით მცირე თანხებს სესხულობენ და ამიტომ უფრო ხშირად იღებენ სამომხმარებლო, ვიდრე ბიზნესსესხებს. ეს არჩევანი გრძელვადიან პერსპექტივაში ბიზნესს ტვირთად აწვება და მეტი დანახარჯი მოაქვს:

„სამომხმარებლო სესხი ბიზნესის განვითარებას ტვირთად აწვება და, საბოლოოდ, უფრო ძვირი უჯდებათ“. ბიზნესის განვითარებაზე პროგნოზის წარმოდგენა კიდევ ერთი ბარიერია, რომელიც ქალებს უფრო ახასიათებს, ვიდრე კაცებს. ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენლის შეფასებით: „კაცი მენეჯერები, როგორც წესი, კონცენტრირდებიან მომავალ გეგმებზე, რას გააკეთებენ და რა მიზნებს მიაღწევენ, მაშინ როდესაც ქალი მენეჯერები უფრო ხშირად ამახვილებენ ყურადღებას უკვე მიღწეულ შედეგებზე და იმ გზაზე, რამაც ისინი დღევანდელ პოზიციამდე მოიყვანა, ხოლო მომავალზე უფრო ბუნდოვანი წარმოდგენა აქვთ.“

7. ფინანსურ ინსტიტუტებში დანერგილი, ქულებზე დაფუძნებული შეფასების მოდელები (scoring models) ხშირად ზღუდავს ქალებისა და სხვა მონყვლადი ჯგუფების ხელმისაწვდომობას ფინანსურ რესურსებზე: ერთ-ერთი კომერციული ბანკის წარმომადგენლის თქმით, საქართველოში, ისევე როგორც საერთაშორისო პრაქტიკაში, სესხების გაცემის გადაწყვეტილება ეფუძნება ქულებზე დამყარებულ შეფასების სისტემას (score model). ეს არის ალგორითმული მოდელი, რომელიც მსესხებლის საკრედიტო უნარს აფასებს კონკრეტული კრიტერიუმების მიხედვით. აღნიშნული სისტემა ფინანსურ ორგანიზაციებს ეხმარება განსაზღვრონ, გასცენ თუ არა სესხი, რა ოდენობით და რა პირობებით (საპროცენტო განაკვეთი, უზრუნველყოფის მოთხოვნა და ა.შ.). რესპონდენტის შეფასებით, ქულების მოდელები ხშირად ზღუდავს ქალებისა და სხვა მონყვლადი ჯგუფების წვდომას ფინანსურ რესურსებზე, რადგან ალგორითმი უპირატესობას ანიჭებს სტაბილური და უწყვეტი შემოსავლის მქონე პირებს, დადებითი საკრედიტო ისტორიის და სესხის უზრუნველსაყოფად საჭირო ქონების მქონეებს. საქართველოს კონტექსტში ამ კრიტერიუმების დაკმაყოფილება ქალებისთვის ხშირად უფრო მეტად რთულია კაცებთან შედარებით: „ქულების მოდელისთვის იდეალური მსესხებელია თეთრი კაცი, 35-45 წლის ასაკში, რომელსაც აქვს სტაბილური შემოსავალი, საკრედიტო ისტორია და აქტიური ფინანსური ვალდებულებები, ეს ყველაფერი მოდელში პოზიტიურად აისახება.“

8. მეწარმე ქალების საკრედიტო ისტორიის წყვეტადობა: ქალებისთვის საკრედიტო ისტორიის უწყვეტობა ხშირად ირღვევა, განსაკუთრებით - დეკრეტული შვებულების პერიოდში. როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, ქალები, როგორც წესი, საშუალოდ ორჯერ გადიან დეკრეტულ შვებულებაში, რაც იწვევს შემოსავლის დროებით შეწყვეტას და, შესაბამისად, ზღუდავს მათ შესაძლებლობას, დროულად დაფარონ სესხები ან შეინარჩუნონ აქტიური საკრედიტო ისტორია. ამის შედეგად, ქალებს უყალიბდებათ შედარებით მოკლე და წყვეტადი საკრედიტო ისტორია, რაც ქულების მოდელში ნაკლებად პოზიტიურად აისახება. როგორც რესპონდენტი ასკვნის: „ქალები ხშირად იღებენ უფრო მაღალპროცენტო სესხებს, ვიდრე იმსახურებენ, მხოლოდ იმიტომ, რომ შეფასების ალგორითმი მათ ნაკლებ ქულას ანიჭებს.“

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლებმა ინტერვიუებში გაიმეორეს მეწარმე ქალების წინაშე არსებული ის ბარიერები, რომლებიც ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების მიერ დასახელდა. სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენლები თანხმდებიან იმაზე, რომ მეწარმე ქალების წინაშე არსებული ბარიერები საქართველოში მრავალმხრივია და მოიცავს როგორც ეკონომიკურ, ისე სოციალურ, კულტურულ და ინფორმაციულ გამოწვევებს. ეს დაბრკოლებები განსაკუთრებით თვალსაჩინოა

რეგიონულ და ეკონომიკურად მოწყვლად გარემოში.

სხვა ბარიერებთან ერთად, რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ **(9) ქალები იშვიათად ფლობენ თავდაპირველ დანაზოგს**, რაც დამატებით ამცირებს მათ შესაძლებლობას, დამოუკიდებლად დაინყონ ბიზნესი ან ჩაერთონ თანადაფინანსების პროექტებში. ამ პრობლემას სახელმწიფომ უპასუხა საკრედიტო-საგარანტიო სქემის შექმნით, თუმცა ეს სისტემა ჯერჯერობით სრულად ვერ ანეიტრალებს ბაზარზე არსებულ ქალების დაბალ ქონებრივ შესაძლებლობებს.

(10) ქალების საოჯახო პასუხისმგებლობები აფერხებს მათ მონაწილეობას ტრენინგებსა და შეხვედრებში, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ისინი იმართება დღის ბოლოს ან რეგიონულ ცენტრებში. სახელმწიფოს მხრიდან უკვე დაინერგა უფრო მოქნილი ფორმატები – ონლაინ და ჰიბრიდული შეხვედრები, თუმცა დროითი შეზღუდვები მაინც რჩება ერთ-ერთ არსებით პრობლემად.

პრობლემად რჩება **(11) ზოგადი ცნობიერების ნაკლებობა ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების სფეროში**: „ბევრი მენარმე ქალი დაბნეულია, როდესაც საქმე ინოვაციური იდეის ფორმულირებას ეხება, ხშირად სხვა მოლოდინებით მიდიან სტარტაპ პროგრამებში, რაც მიუთითებს საჭიროებაზე, რომ განემარტოთ პროგრამის შინაარსი და მოთხოვნები უფრო მარტივად მიენოღოთ“ (სახელმწიფო ინსტიტუტის წარმომადგენელი).

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებიდან მონაწილე რესპონდენტები ეთანხმებიან მოსაზრებას იმის შესახებ, რომ საქართველოს დღევანდელ რეალობაში ქალების განვერვიანება ფინანსურ სისტემაში კვლავ რთულად მისაღწევია, რაც დაკავშირებულია ქონების ფლობის უთანასწორობასთან, საკრედიტო პირობების სიმკაცრესთან, საკრედიტო ისტორიის არარსებობასთან, გენდერულ მიკერძოებასთან და იმ ფაქტთან, რომ არაფორმალურ სექტორში ჩართულობის გამო ქალებს უჭირთ გადახდისუნარიანობის ტრადიციული გზებით დადასტურება.

4. ბარიერები ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების დროს

კომერციული ბანკების და მიკრობანკების წარმომადგენელთა პერსპექტივა

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში საფინანსო ორგანიზაციების წარმომადგენლებთან ჩატარებული ინტერვიუების საფუძველზე გამოიკვეთა რამდენიმე ძირითადი ტენდენცია, რომლებიც ერთობლიობაში განაპირობებს გენდერულ უთანასწორობას უშუალოდ ბიზნესის განხორციელების ეტაპზე. ერთ-ერთი უთანასწორობა ვლინდება გენდერული პრეფერენციებში ბიზნესკავშირების დამყარებისას. კერძოდ, ქალები იშვიათად ერთვებიან იმ ბიზნესწრეებში, სადაც გადაწყვეტილებებს კაცები იღებენ, რაც მათთვის ზღუდავს გაფართოების შესაძლებლობებს: „კაცებს ურჩევნიათ კაცებთან ბიზნესის კეთება... ეს, რა თქმა უნდა, ერთი-ერთი მნიშვნელოვანი ბარიერია ქალებისთვის, იმიტომ, რომ მთელი ბიზნესის უდიდესი ნაწილი, რა თქმა უნდა, კაც დამფუძნებლებს აქვთ და აქედან გამომდინარე, გაზრდის საშუალება ნაკლებია.“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). მიუხედავად იმისა, რომ ქალებს არ აქვთ მკაფიოდ გამოხატული სურვილი, იმუშაონ მხოლოდ სხვა ქალებთან, არსებული პრაქტიკა აჩვენებს, რომ

ქალები ასე იქცევიან, რაც მეტწილად აიხსნება მათი წვდომის შეზღუდვით ფართო „ნეთვორქინგზე“. უთანასწორობა ასევე ვლინდება ქალის მიერ განუღებელ დაუფასებელ შრომასა და ოჯახური პასუხისმგებლობების შესრულებაში. როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, კოვიდ-პანდემიის დროს განსაკუთრებით მკვეთრად გაღრმავდა ის ტენდენცია, რომ მენარმე ქალები იტვირთებოდნენ როგორც საოჯახო, ისე სამუშაო პასუხისმგებლობებით. ბავშვების, ასაკოვანი ოჯახის წევრებისა და საოჯახო საქმიანობის პასუხისმგებლობები სწორედ ქალების ზურგზე გადავიდა, რაც დამატებით ძალისხმევასა და დროით რესურსს მოითხოვდა მათგან. ეს ტენდენცია განსაკუთრებით მწვავედ აისახა მცირე და მიკრომენარმე ქალების საქმიანობაზე.

ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა და ტრენინგებზე დაბალი ხელმისაწვდომობა, ასევე უთანასწორო მდგომარეობაში აყენებს ქალებს. მენარმე ქალების მნიშვნელოვანი ნაწილი არ ფლობს საკმარის ფინანსურ ცოდნას ბუღალტერიაში, საბანკო მომსახურებაში ან პროექტების დაგეგმვაში. ზოგიერთ შემთხვევაში, ოჯახური მხარდაჭერის არარსებობა და დროის დეფიციტი კიდევ უფრო ამცირებს ქალების შესაძლებლობას, მიიღონ დამატებითი განათლება ან გაიუმჯობესონ კომპეტენცია.

საბანკო სექტორის წარმომადგენლებში გამოითქვა მოსაზრება, რომ მენარმე ქალების ბიზნესები იშვიათად გამოირჩევა ზრდის დინამიკით. ეს შესაძლოა გამოწვეული იყოს როგორც ფინანსური განათლების დეფიციტით, ისე სტრატეგიული დაგეგმვის უნარების ნაკლებობით, რაც იჩენს თავს პროდუქტებისა და სერვისების თვითღირებულების გაუთვლელად დატოვებაში, ფასების სწორად განსაზღვრის სირთულეში და მოგების წილის არასწორ შეფასებაში. ქალების საქმიანობა, როგორც წესი, ემყარება მათ პირად კომპეტენციას, რაც თავისთავად ზღუდავს ბიზნესის მასშტაბს, ამცირებს ზრდის პოტენციალს და აფერხებს კაპიტალისა და ტექნოლოგიური რესურსების ათვისებას: „ქალების ბიზნესებიც უფრო მცირე მოცულობისაა... იმდენია, რამდენსაც თვითონ სწვდება, როგორც მფლობელი.“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

მენარმე ქალის მიმართ არსებული სოციალური სტერეოტიპები და კულტურული ნორმები უთანასწორობის კიდევ ერთი მიზეზია. კერძოდ, ქალების ბიზნესსაქმიანობა ხშირად სკეპტიკურად აღიქმება გენდერულად სტერეოტიპულ სფეროებში, როგორცაა სოფლის მეურნეობა ან ტექნიკური მომსახურება. რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ სტერეოტიპები ხელს უშლის ქალს, იყოს აღქმული გადაწყვეტილების მიმღებად, რის გამოც გადაწყვეტილების მიღების პროცესში ერთვებიან კაცები.

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ორგანიზაციებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად შესაძლებელია ითქვას, რომ მენარმე ქალების მიერ ბიზნესსაქმიანობის განხორციელების ეტაპზე გენდერული განსხვავებები მკაფიოდ არ იკვეთება: „პრობლემები ზოგადია და გენდერზე დამოკიდებული არ არის“ (სახელმწიფო ორგანიზაციის წარმომადგენელი). როგორც რესპონდენტებმა აღნიშნეს, დაფიქსირებული გამოწვევები ძირითადად უკავშირდება ფინანსურ მდგრადობას, კონსულტაციის მხარდაჭერის საჭიროებას და ზოგად მენეჯმენტურ უნარებს, თუმცა ექსკლუზიურად მენარმე ქალების სპეციფიკურ პრობლემებს არ წარმოადგენს.

სააგენტოს „აწარმოე საქართველოში“ წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ ფინანსური სერვისების მდგრადობა არის ერთ-ერთი გამოწვევა საქმიანობის განხორციელების

ეტაპზე: „პროგრამის დროს ბულალტრული მომსახურების ვადების ამოწურვის შემდეგ მენარმეებისთვის რთული ხდება საქმიანობის დამოუკიდებლად შენარჩუნება. ეს გამოწვევა კი მენარმეთა ფართო კატეგორიას, და არა მხოლოდ ქალებს, ერთნაირად ეხება“ (სახელმწიფო ორგანიზაციის წარმომადგენელი).

5. მენარმე ქალები და სტარტაპ დაფინანსება: ბარიერები, მიდგომები და ინსტიტუციური განსხვავებები

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

რესპონდენტების შეფასებით, სტარტაპ დაფინანსების სფეროში ქალების წახალისება ძირითადად განპირობებულია იმ სტრუქტურული და სოციალურ-ეკონომიკური ბარიერებით, რომლებიც აფერხებს მათი ბიზნესების განვითარებას. როგორც უკვე აღინიშნა, მენარმე ქალებისთვის განსაკუთრებულ ბარიერს წარმოადგენს ინფორმაციის ნაკლებობა, სუსტი „ნეოვორქინგი“, ფინანსური დამოუკიდებლობის დაბალი დონე და თავდაპირველი კაპიტალის არქონა. სწორედ ამ ფონზე ზოგიერთ ბანკს ჩამოყალიბებული აქვს მენარმე ქალებისთვის შედარებით ლოიალური მიდგომები, განსაკუთრებით - რისკების შეფასებისას. როგორც ერთ-ერთი კომერციული ბანკის წარმომადგენელმა აღნიშნა, „რისკების შეფასების ნაწილში უფრო რბილი და ლოიალური ვართ ქალთან მიმართებით“, რაც მიუთითებს არა გენდერულ უპირატესობაზე, არამედ იმ რეალობაზე, რომ ქალები სერვისების მიღებაში შედარებით ნაკლებად არიან ჩართული და დამატებით მხარდაჭერას საჭიროებენ. არსებული პრაქტიკა აჩვენებს, რომ სტარტაპ საქმიანობის წამოწყება, ხშირ შემთხვევაში, მხოლოდ იმ პირებისთვისაა შესაძლებელი, ვისაც უკვე გააჩნია საკუთარი დანაზოგი ან გარკვეული მატერიალური საფუძველი. როგორც რესპონდენტები განმარტავენ, „დანაზოგის არსებობა უმეტესად დასაქმებასა და შედარებით მაღალ შემოსავალს უკავშირდება, რაც საქართველოში, არსებული ეკონომიკური და გენდერული სტრუქტურიდან გამომდინარე, ხშირად კაცების რეალობაა“. ამ კონტექსტში სტარტაპი ქალისთვის ხშირად ნაკლებად ხელმისაწვდომია როგორც ფინანსური, ისე ცოდნის კუთხით.

TBC ბანკის სტარტაპ პროგრამა „სტარტაპერი“ გამორჩეულია იმით, რომ აერთიანებს როგორც ფინანსურ, ისე არაფინანსურ კომპონენტებს. მისი მიზანია, ხელი შეუწყოს ბიზნესის დაწყების ეტაპზე მყოფი ქალების ბაზარზე ინტეგრაციას. პროგრამა დაფუძნებულია იმ იდეაზე, რომ მენარმე ქალები ხშირად იწყებენ ბიზნესს საკუთარი პროფესიული გამოცდილებიდან ან ჰობიდან გამომდინარე, მაგრამ არ ფლობენ საჭირო ფინანსურ ან მენეჯერულ ცოდნას. შედეგად, ბევრი მათგანი ვერ აფასებს საკუთარი საქმიანობის მომგებიანობას, ვერ ითვლის სწორად თვითღირებულებას ან ვერ განასხვავებს პირად და ბიზნესრესურსებს. TBC-ს პროგრამაში სტარტაპის განსაზღვრა მკაფიოა: საუბარია კომპანიებზე, რომლებიც ბოლო ორ წელზე ნაკლებია, რაც დარეგისტრირდნენ და ჯერ არ უჩვენებენ მოგებას. ამ პროგრამაში მოხვედრის შემთხვევაში, ბენეფიციარებს ეძლევათ წვდომა ბიზნესდაგეგმვის ინსტრუმენტებზე, ტრენინგებზე და საკონსულტაციო მომსახურებაზე. მნიშვნელოვანია ისიც, რომ ქალებისთვის ამ ტიპის პროგრამები არა მხოლოდ ფინანსურ, არამედ საგანმანათლებლო ღირებულებასაც ატარებს.

კომერციული ბანკების წარმომადგენლებმა აღნიშნეს, რომ სტარტაპ სესხების შეთავაზება ფინანსური თვალსაზრისით საკმაოდ მაღალი რისკის მატარებელია. მიკრობანკი „კრისტალი“ წარსულში ახორციელებდა სოციალური პასუხისმგებლობისადმი

ორიენტირებულ პროგრამებს, თუმცა ამჟამად, საბანკო ტრანსფორმაციის პროცესის გამო, მსგავსი სესხები შეჩერებულია. მიკრობანკის წარმომადგენლის პოზიციის თანახმად, სტარტაპი პრინციპულად უნდა განიხილებოდეს როგორც სოციალური ინვესტიცია და არა მოგებაზე ორიენტირებული პროდუქტით გამოწვეული ბიზნესმოლოდინი. გამოკითხული ბანკების ძირითადი ნაწილის პრაქტიკაში სტარტაპ დაფინანსება შეზღუდულად ან საერთოდ არ არსებობს.

შეჯამების სახით შესაძლებელია ითქვას, რომ მენარმე ქალების სტარტაპ დაფინანსება საქართველოში კვლავაც შეზღუდული მოცულობით ხორციელდება. იქ, სადაც მსგავსი პროგრამები არსებობს, ისინი ნაკლებად მოცულობითია და მეტწილად ეფუძნება სოციალურ პასუხისმგებლობას. სისტემური გამოწვევები, როგორებიცაა კაპიტალის ნაკლებობა, ფინანსური განათლების დეფიციტი, ინფორმაციის არქონა და კულტურული ნორმები, კვლავაც რჩება მნიშვნელოვან ბარიერებად.

6. გენდერული მიკერძოება გადაწყვეტილების მიღების პროცესში

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

საბანკო სექტორის წარმომადგენელთა ერთ ნაწილში გამოითქვა მოსაზრება, რომ გენდერული სტერეოტიპები და გაუცნობიერებელი მიკერძოებები შესაძლოა ჯერ კიდევ გავლენას ახდენდეს გადაწყვეტილებების მიღების პროცესზე, თუმცა ამ ტენდენციის შესუსტებაზე მოქმედებს საფინანსო ინსტიტუტებში არსებული როგორც შიდაორგანიზაციული პრაქტიკა, ისე გარე პარტნიორების მხრიდან მხარდაჭერა. ერთ-ერთი მძლავრი ინსტრუმენტი მიკერძოების შემცირებისთვის არის თანამშრომელთა ტრენინგები, რომლებიც მიმართულია გაუცნობიერებელი მიკერძოების ამოცნობასა და აღმოფხვრაზე. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ის პრაქტიკა, რომლის მიხედვითაც საბანკო სექტორში კრედიტის გაცემის პროცესში ჩართულ თანამშრომლებს სავალდებულოდ უტარდებათ შესაბამისი საგანმანათლებლო პროგრამები. ამ პროცესს ხშირად ხელს უწყობენ საერთაშორისო დონორები და საფინანსო ინსტიტუტები, რომლებიც აქტიურად მუშაობენ ინსტიტუციური პრაქტიკის გაუმჯობესებაზე.

რესპონდენტების აზრით, შეფასებისას და გადაწყვეტილების მიღებისას გენდერული მიკერძოების შემცირების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია ქალების რაოდენობის ზრდა თავად ფინანსურ ორგანიზაციებში, მათ შორის, ისეთ პოზიციებზე, რომლებიც წარსულში ძირითადად კაცების პოზიციებად ითვლებოდა. ესენია სასესხო ოფიცრები, ფილიალების მმართველები და რისკ-მენეჯერები. ქალების ჩართვა ამ საქმიანობაში გავლენას ახდენს როგორც შიდა კულტურაზე, ისე მომხმარებელთა მომსახურების სტილზე, რაც მიკერძოების შემცირების ერთ-ერთი საფუძველია.

ერთ-ერთი კომერციული ბანკის წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ თანამშრომლის გადაწყვეტილებაზე გავლენას ახდენს მისი განათლება, გამოცდილება, გენდერული მგრძობელობა, ადგილობრივი კონტექსტის და სოციალური ნორმების კარგად ცოდნა. რესპონდენტების ერთი ნაწილის შეფასებით, განსაკუთრებით მწვავედ ჩანს რეგიონული განსხვავებები. კერძოდ, თბილისში მიღებული გადაწყვეტილებების სტილი და მიდგომები საგრძობლად განსხვავდება რეგიონების მიმართ, რაც ხშირად დაკავშირებულია კულტურულ სტერეოტიპებთან.

გენდერული მიკერძობის დასაძლევად მნიშვნელოვანი როლი ენიჭება სისტემურ მიდგომას. ერთჯერადი ტრენინგები შესაძლოა არ იყოს შედეგიანი. ამდენად, კორპორაციულმა სტრატეგიამ უნდა მოიცვას გრძელვადიანი მიდგომა, რომელიც ითვალისწინებს სწავლების მონიტორინგს, შიდა სტანდარტების დანერგვას და შედეგებზე დაფუძნებულ შეფასებას. აღსანიშნავია, რომ ამ მიზნით თვისებრივ კვლევაში მონაწილე ზოგიერთი საფინანსო ორგანიზაციის მიერ ჩამოყალიბებულია სპეციალური სასწავლო პლატფორმები და აკადემიები, რომლებიც უზრუნველყოფენ სისტემურ სწავლებას.

რესპონდენტების ერთი ნაწილის შეფასებით, საერთაშორისო ინვესტორებისა და დონორების ჩართულობა გენდერული მიკერძობის წინააღმდეგ ბრძოლაში გადამწყვეტ მნიშვნელობას იძენს. აღნიშნული სტრუქტურები არაერთხელ გამხდარა საკვანძო ბერკეტები, რომელთა მეშვეობითაც ხორციელდება ორგანიზაციებისთვის კონკრეტული მოთხოვნების წაყენება, როგორცაა გენდერული თანასწორობის სტრატეგიების არსებობა, ანალიზის წარმოება, სქესის მიხედვით სესხების პორტფელის გადახედვა და თანამშრომელთა გენდერული ანალიზი. ასეთი მიდგომა ადგილობრივ ორგანიზაციებს აიძულებს, იყვნენ უფრო მგრძობიარე გენდერული სტანდარტების მიმართ: „საერთაშორისო ორგანიზაციები გვაბალანსებენ. რადგან საქართველოში ბევრი ადამიანი, ვინც საფინანსო ორგანიზაციას მართავს, საერთოდ არ ფიქრობს ქალთა გაძლიერებაზე.“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, გენდერული თანასწორობა საფინანსო სექტორში მხოლოდ სოციალური ან ეთიკური პრინციპის დაცვას არ წარმოადგენს. ის წარმოადგენს კონკურენტუნარიანობის აუცილებელ პირობას. იმ შემთხვევაში, თუ ორგანიზაციას სურს წარმატებული თანამშრომლების, საერთაშორისო პარტნიორების ან ინვესტორების მოზიდვა, გენდერული თანასწორობის პრინციპების ინტეგრირება სტრატეგიულად სასიცოცხლოდ არის მნიშვნელოვანი.

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციის წარმომადგენლები იზიარებენ მოსაზრებას, რომ სესხების გაცემის პროცესში მეწარმე ქალთა მიმართ გენდერული მიკერძობა საქართველოში კვლავაც მნიშვნელოვან ბარიერად რჩება. EBRD-ს გამოცდილება და რაოდენობრივი მტკიცებულებები ცხადყოფს, რომ თანაბარ პირობებში (იდეენტური შემოსავალი, უზრუნველყოფა და გამოცდილება) სესხის ოფიცრები უფრო ხშირად უპირატესობას მაინც მეწარმე კაცებს ანიჭებენ. რესპონდენტები ხაზს უსვამენ, რომ ამ მიკერძობის საფუძველი არაა ცნობიერ გენდერულ სტერეოტიპებშია და არ არის დამოკიდებული თავად სესხის ოფიცრის სქესზე: „იგივე ტენდენცია ვლინდება როგორც ქალი, ისე კაცი ოფიცრების შემთხვევაში“ (საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციის წარმომადგენელი).

7. მეწარმე ქალების დაფინანსება და თაღლითობის მართვა

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

ქალზე ორიენტირებული ფინანსური პროგრამების განხორციელების პროცესში ხშირად

წამოიჭრება კითხვა, რამდენად შესაძლებელია რეალურად იქნეს უზრუნველყოფილი პროგრამების მიზნობრივი გამოყენება. კერძოდ, არსებობს ეჭვები იმის შესახებ, რომ დაფინანსება, რომელიც ქალის სახელზე გაიცემა, შესაძლოა ფაქტობრივად კაცმა გამოიყენოს, რაც არღვევს როგორც პროგრამის თანასწორობის პრინციპს, ასევე მის მიზნობრიობას. თუმცა ინტერვიუების დროს გამოიკვეთა მოსაზრება იმის შესახებ, რომ ასეთი რისკი არსებობს საფინანსო სფეროს ყველა სეგმენტში და არ წარმოადგენს გენდერულად სპეციფიკურ საფრთხეს: „ის, რომ ჩვეულებრივი სესხის აღების დროს შეიძლება თაღლითობა მოხდეს, იმას ხომ არ შეიძლება ინვევდეს, რომ ჩვენ სესხები აღარ გავცეთ? ცხადია, არა“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

რესპონდენტებში გამოიკვეთა რამდენიმე პრაქტიკული მიდგომა, რომლებიც შესაძლებელია დაეხმაროს მსგავსი რისკების შემცირებას. მათ შორისაა პროგრამების პირობების გამკაცრება. მაგალითად, მოთხოვნა, რომ ბენეფიციარი ქალი უნდა იყოს კომპანიის მმართველი ან მფლობელი პროგრამის გამოცხადებამდე გარკვეული დროით ადრე. ასევე, რეკომენდებულია დამფუძნებლისთვის/მენეჯერისთვის საბაზისო კითხვარების გამოყენება, რომლითაც დაფინანსების გამცემი ორგანიზაცია შეძლებს დაადგინოს, რეალურად ვინ მართავს ბიზნესს. ეს მიდგომები ხელს შეუწყობს თაღლითური შემთხვევების მინიმიზაციას. საფინანსო ინსტიტუტების წარმომადგენელთა ერთი ნაწილი ხაზს უსვამს რეგულატორის როლს და პასუხისმგებლობას. მათი პოზიციით, ფინანსური სერვისების განვითარების პარალელურად, საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა და შესაბამისმა უწყებებმა უნდა უზრუნველყონ სტანდარტების დახვეწა, რაც იქნება როგორც გენდერულად არათანაბარი მოპყრობის, ისე თაღლითური ქცევის სისტემური გავრცელების პრევენცია: „წარსული გამოცდილება, განსაკუთრებით ონლაინ სესხების სწრაფად და დაურეგულირებლად გავრცელება, აჩვენებს, რომ როდესაც რეგულატორი ჩარევას გადაწყვეტს, შედეგიანი ცვლილება შესაძლებელი ხდება“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

ინტერვიუებიდან ასევე გამოიკვეთა, რომ ფინანსური ინსტიტუტებისთვის პრაქტიკულად შეუძლებელია ყველა განაცხადის დეტალურად გადამოწმება, განსაკუთრებით - მასობრივ პროგრამებში: „10 000-ზე მეტი კლიენტი გვყავს... შეუძლებელია რეალურად დავადგინოთ, კომპანიის უკან ქალი დგას თუ არა.“ (ბანკის წარმომადგენელი). შედეგად, რეალურად ხდება მხოლოდ ფორმალური მონაცემების შემოწმება (მაგ. საჯარო რეესტრის ამონაწერის საფუძველზე), რაც ვერ უზრუნველყოფს სიდრმისეულ კონტროლს.

ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, რომ მიუხედავად ამ სირთულეებისა, ინიციატივების მიზნობრიობა სრულად არ უნდა შეფასდეს მხოლოდ რისკების პრიზმიდან. რადგანაც სახელმწიფო და დონორების პროგრამები ემსახურება ეკონომიკური და სოციალური ჩართულობის გაზრდას, აუცილებელია ისეთი მიდგომის ჩამოყალიბება, რომლებიც ერთდროულად უზრუნველყოფს მიზნობრიობას და არ გამორიცხავს ქალების ჩართვას სტერეოტიპებზე დაფუძნებული ეჭვების გამო. ზოგიერთ შემთხვევაში, საკითხი არა მხოლოდ კონტროლის, არამედ შეფასების წესის გადახედვასაც მოითხოვს. თუ ქალი ფორმალურად ავსებს განაცხადს, მაგრამ საქმიანობას ოჯახის წევრებთან, მათ შორის კაცთან ერთად ახორციელებს, შესაძლოა ეს ერთობლივი მენარმეობის ფორმადაც ჩაითვალოს: „სიმართლე გითხრათ, მანდ დიდ პრობლემას ვერ ვხედავ. თუ ოჯახი და საოჯახო მეურნეობა საწარმოდ გადაიქცევა, ეს ბუნებრივია... თუმცა შესაძლოა მოტივი მხოლოდ დაფინანსება იყოს (ბანკის წარმომადგენელი). ამდენად, ყურადღება უნდა გამახვილდეს არა მხოლოდ შეფასების ფორმალურ კრიტერიუმებზე, არამედ პროგრამის

რეალურ სოციალურ და ეკონომიკურ შედეგებზე: მაგალითად, გაუმჯობესებულ ფინანსურ წვდომაზე, მზარდ შემოსავალზე და ბიზნესის გაფართოების შესაძლებლობებზე.

სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენელთა პერსპექტივა

სახელმწიფო პროგრამების წარმომადგენლები დეტალურად აღწერენ, თუ როგორ ხორციელდება მონიტორინგი იმის უზრუნველსაყოფად, რომ დაფინანსება რეალურად მიეწოდოს მენარმე ქალებს და არა მათ უკან მდგომ კაცებს. მაგალითად, სააგენტოს „ანარმე საქართველოში“ მიკროგრანტების პროგრამა რამდენიმე ეტაპიან მონიტორინგს გადის, როგორებიცაა ადგილზე ვიზიტები, საქმიანობის დამადასტურებელი ინტერვიუები და განაცხადის თანხვედრის შემოწმება რეალურ საქმიანობასთან. ამგვარად, პრევენცია მიმართულია იმ შემთხვევების შესასწავლად, როცა ქალი მხოლოდ ფორმალურად ფიგურირებს აპლიკაციაში. ამასთან, რესპონდენტები აღნიშნავენ, რომ როდესაც დაფინანსება ფორმალურად მაინც ქალის სახელზეა გაფორმებული, მისი ირიბი ეკონომიკური გაძლიერება მაინც ხდება: „ქალს უჩნდება ბერკეტი და შესაძლებლობა, რომ ბიზნესი, რომელიც მის სახელზეა, თავადვე წარმართოს“ (სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენელი).

რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ ბოლო პერიოდში კომერციულ ბანკებთან თანამშრომლობისას გენდერული ნიშნით დისკრიმინაცია ან სტერეოტიპული შეფასებები არ შეუმჩნევიათ, თუმცა არ გამორიცხავენ გაუცნობიერებელ მიკერძოებას, რაც შესაძლოა გავლენას ახდენდეს გადაწყვეტილებებზე: „მაგალითად, ქალს შეიძლება ნაკლებად ჰქონდეს პროფესიული ქსელი ან ნაკლები გამოცდილება, რაც უარყოფითად აისახება კრედიტის გაცემის შანსზე“ (სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენელი).

8. მენარმე ქალების სესხის დაფარვის, დანაზოგის და რისკთან დაკავშირებული ქცევითი ტენდენციები

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

ადგილობრივი ფინანსური ორგანიზაციების წარმომადგენელთა შეფასებით, ქალი მომხმარებლები, სესხების დაფარვის თვალსაზრისით, როგორც წესი, გამოირჩევიან უფრო მაღალი დისციპლინითა და პასუხისმგებლობით. რესპონდენტები თანხმდებიან იმაზე, რომ მენარმე ქალები, კაცებთან შედარებით, უფრო მონესრიგებულ გადახდებზე ითვლებიან და საფინანსო ინსტიტუტების შიდასტატისტიკური მონაცემებიც ადასტურებს ქალების მაღალი გადახდისუნარიანობის ტენდენციას. სესხის დაფარვასთან ერთად, ქალები ასევე გამოირჩევიან მაღალი ადმინისტრაციული დისციპლინით: „მათ ხშირად დროულად მიაქვთ საჭირო დოკუმენტაცია და ნაკლებად საჭიროებენ შეხსენებას“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

დეპოზიტების კუთხით ქალ და კაც მომხმარებლებს შორის პრინციპული განსხვავება ნაკლებად შეინიშნება. რესპონდენტები აღნიშნავენ, რომ ტრადიციული ანაბრებით სარგებლობა თანაბრად გავრცელებულია ორივე სქესის წარმომადგენლებში. თუმცა განსხვავებული სურათი ჩანს იმ სფეროში, სადაც დანაზოგი ხორციელდება პერსონალიზებული მომსახურების ფარგლებში. აქ, რესპონდენტების თქმით,

აშკარა უპირატესობა აქვთ კაცებს, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როცა საქმე ეხება საინვესტიციო პროდუქტებს, აქციებსა და მაღალი რისკის მქონე ფინანსურ ინსტრუმენტებს.

მეწარმე ქალების მიერ რისკის გათვალისწინებით გამოჩენილი სიფრთხილე, ერთი მხრივ, დადებითად აისახება მათ გადახდისუნარიანობაზე, თუმცა, მეორე მხრივ, შესაძლოა ზღუდავდეს ბიზნესის მასშტაბურ ზრდას. საფინანსო ინსტიტუტების წარმომადგენელთა შეფასებით, ქალები ნაკლებად ისწრაფვიან საქმიანობის გაფართოებისკენ და ხშირად რჩებიან მიკრობიზნესის ფარგლებში. ამ ქცევის ერთ-ერთი მიზეზი ოჯახზე ორიენტირებულ ღირებულებებსა და სოციალურ როლებზეა დაფუძნებული. როგორც ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენელმა აღნიშნა: „ქალის მიერ გადანყვეტილი ყველა ოპერაცია, პირდაპირ თუ ირიბად, ასოცირდება სტაბილურობასთან“. ამგვარად, მეწარმე ქალები, მიუხედავად მათი სანდოობისა და პასუხისმგებლიანი ფინანსური ქცევისა, ხშირად არ მიიჩნევიან ზრდის სწრაფი ტემპის მქონე სეგმენტად.

9. მეწარმე ქალების ეკონომიკური საქმიანობის პროფილი საქართველოში

ადგილობრივი საფინანსო სექტორის პერსპექტივა

საფინანსო სექტორის წარმომადგენელთა შეფასებით, მეწარმე ქალები ხშირად იწყებენ ბიზნესს იმ სფეროში, რომელსაც თავად კარგად ფლობენ. ცოდნა, გამოცდილება და უნარები მათთვის მნიშვნელოვან საფუძველს წარმოადგენს სამეწარმეო საქმიანობის დასაწყებად. სწორედ ამიტომ, ქალები ფართოდ არიან წარმოდგენილნი ისეთ საქმიანობებში, როგორებიცაა ხელსაქმე, ცხოვა, კვების ობიექტები, სალონები და სტუმარმასპინძლობა. რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ კაცები, განსხვავებით ქალებისგან, ხშირად ირჩევენ მომგებიან სექტორებს, გამოცდილების ქონის მიუხედავად: „კაცების შემთხვევაში ხშირად არის მოტივატორი ის, თუ სად კეთდება მეტი ფული. შეიძლება არ იცოდეს მშენებლობა და მაინც გახსნას სამშენებლო კომპანია.“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

ქალები ყველაზე ხშირად საქმიანობენ შემდეგ სექტორებში: 1) მომსახურება: სილამაზის სალონები, რესტორნები, საკონდიტროები, ტურისტული მომსახურება, რეპეტიტორობა, კონსულტაცია; 2) ვაჭრობა: სუპერმარკეტები, ბუტიკები, ბაზრობაზე ვაჭრობა, პატარა მაღაზიები; 3) სოფლის მეურნეობა: ხილის/ბოსტნეულის მოყვანა, მერძევეობა, მეცხოველეობა. თუმცა აღინიშნა, რომ რეგიონების მიხედვით ქალების მონაწილეობა აგროსფეროში განსხვავდება და ზოგჯერ ოჯახში სხვა წევრის საკრედიტო რესურსის ამონურვის გამო ხდება ქალის აქტივობაცია. რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ მეწარმე ქალები პრაქტიკულად არ არიან წარმოდგენილნი მძიმე მრეწველობაში, დეველოპმენტში, წარმოებასა და იმ საქმიანობაში, რომელიც მოითხოვს ტექნიკურ ცოდნას, ოპერაციულ მენეჯმენტს ან საგარეო სავაჭრო ურთიერთობების ცოდნას. ინტერვიუების თანახმად, მაღალი რისკისა და ბრუნვის სფეროებში, როგორცაა ლოგისტიკა, წარმოება და სამშენებლო ბიზნესი, ქალების მონაწილეობა მინიმალურია: „რაც უფრო იზრდება საქმიანობის მასშტაბი, მით უფრო იკლებს ქალთა წილი, ხოლო საშუალო და მსხვილ ბიზნესში მათი წარმომადგენლობა დაბალია“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ ფორმალურად დარეგისტრირებული კომპანიების მიღმა მნიშვნელოვან როლს ასრულებს არაფორმალური, მაგრამ ფაქტობრივად აქტიური

ქალთა შრომა, რომელიც ინდივიდუალურ მენარმეობაში არაოფიციალურად ან ნახევრად ფორმალურად არსებობს. როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა, მენარმე ქალების განსავითარებლად სტრატეგია უნდა დაიწყოს სწორედ ამ ბაზისური ფენის გაძლიერებით. კერძოდ, ინდემნარმეების რეგისტრაციის ხელშეწყობით, რაც გზას გაუხსნის მათ მცირე ბიზნესიდან საშუალო ბიზნესისკენ.

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლები იზიარებენ ადგილობრივი საფინანსო სექტორის მოსაზრებებს იმის შესახებ, რომ მენარმე ქალების მიერ არჩეული საქმიანობის სფეროები საქართველოში მჭიდროდ უკავშირდება მათ სოციალურ როლებს, საოჯახო რესურსებზე ხელმისაწვდომობას, სტერეოტიპულ მოლოდინებს და ეკონომიკურ რეალობას. რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ მენარმე ქალები ხშირ შემთხვევაში იწყებენ ბიზნესს ეკონომიკური საჭიროებიდან და არა პროფესიული სტრატეგიიდან გამომდინარე. მათ შესაძლოა არ გააჩნდეთ ბიზნესგანათლება ან ბაზრის ანალიზის გამოცდილება, თუმცა გამოირჩევიან მოტივაციითა და გამძლეობით.

რესპონდენტების შეფასებით, ქალების გააქტიურება ყველაზე მეტად შეიმჩნევა ტურიზმის სექტორში, განსაკუთრებით - რეგიონებში. ტურიზმის სფეროში ქალები ძირითადად მართავენ საოჯახო სასტუმროებსა და კოტეჯებს. ქალებისთვის ტურიზმი ხელსაყრელი მიმართულებაა, რადგან ხშირად მოსახერხებელია, რომ საქმიანობა საოჯახო სივრცეში წარმართონ, რაც არ მოითხოვს რთულ ტექნიკურ ცოდნას ან დიდი ოდენობით საწყის ინვესტიციას. მეორე მთავარი სფეროა კვებისა და სასმელების სერვისი, როგორებიცაა მცირე კაფეები, რესტორნები და სწრაფი კვების სერვისები. ამ სფეროში ქალების აქტივობა ასევე გამოწვეულია საქმიანობის დაწყებისთვის არსებული დაბალი ბარიერებით და შესაძლებლობით, გამოიყენონ არსებული სამზარეულო რესურსები ისე, რომ სამუშაო წარმართონ ოჯახურ გარემოსთან შეთავსებით.

მესამე გამოკვეთილი მიმართულებაა სილამაზის ინდუსტრია - სილამაზის სალონები, კოსმეტოლოგიური მომსახურება, თმის სტილისტიკა და მსგავსი საქმიანობები. აქ ქალებს აქვთ არსებული სოციალური კავშირები, პროფესიული ინტერესები და მაღალი მომხმარებლური მოთხოვნა: „გადამზადების მოკლე კურსების გავლითაც შესაძლებელია სილამაზის ინდუსტრიაში საქმიანობის დაწყება, რაც იზიდავს ქალებს“ (სახელმწიფო ინსტიტუტის წარმომადგენელი).

განათლების სფეროშიც ქალები ხშირად ქმნიან მინისახელოსნობებსა და პროფესიული გადამზადების ცენტრებს, განსაკუთრებით ხელობისა და ხელნაკეთი პროდუქციის მიმართულებით. ეს საქმიანობები ხშირად დაკავშირებულია იმ პროფესიულ ცოდნასთან, რაც ქალებს წარსულში აქვთ მიღებული.

რაც შეეხება სოფლის მეურნეობას, სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენლები აღნიშნავენ, რომ ფორმალურად ქალების მონაწილეობა დაბალია, რაც უმეტესწილად გამოწვეულია იმით, რომ ქონება, მიწის ნაკვეთების სახით, ოჯახში ხშირად ბიჭებზეა რეგისტრირებული: „ამიტომ ქალებს ტექნიკურად არ აქვთ წვდომა იმ პროგრამებზე, სადაც საკუთრების დამადასტურებელი დოკუმენტის წარდგენაა საჭირო“ (სახელმწიფო ინსტიტუტის წარმომადგენელი).

რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ დამამუშავებელი მრეწველობისა და მაღალტექნოლოგიური სექტორების მიმართულებით ქალების მონაწილეობა ამ ეტაპზე ერთეულ შემთხვევებს მოიცავს და ამ სექტორებში მენარმე ქალები დღესაც გამონაკლისად აღიქმებიან.

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

ADB-ს წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ საქართველოში ქალები და კაცები სხვადასხვა ეკონომიკურ სექტორებში მონაწილეობენ. ამდენად, ეკონომიკური სფეროები გენდერულად მკვეთრად არის სეგრეგირებული, სადაც მაღალი შემოსავლის მქონე დარგები, როგორებიცაა ტრანსპორტი, ენერჯეტიკა და IT, კვლავ რჩება კაცების მიერ დომინირებულ სფეროებად: „ქალები ძირითადად დაბალმომგებიან, შრომატევად, ხშირად არაფორმალურ საქმიანობაში მონაწილეობენ, მაშინ როდესაც კაცები ქმნიან კაპიტალზე ორიენტირებულ და ტექნოლოგიურად დატვირთულ ბიზნესებს“ (ADB-ს წარმომადგენელი). რესპონდენტმა აღნიშნა, რომ იმისათვის, რათა მენარმე ქალები მეტი წარმომადგენლობით იყვნენ STEM-სექტორებში (მეცნიერება, ტექნოლოგიები, ინჟინერია, მათემატიკა) დასაქმებული, ძალისხმევა უნდა დაიწყოს ზოგადი განათლების საფეხურიდან: „სკოლიდან უნდა შეიქმნას ინკლუზიური და მხარდამჭერი გარემო, რომელიც გოგონებს მისცემს საფუძველს, განავითარონ ინტერესები ტექნიკურ და არატრადიციულ სფეროებში“. ADB ცდილობს, რომ ფინანსური რესურსების ნაწილი მიზნობრივად იქნეს მიმართული ქალთა ჩართულობის გასაზრდელად იმ სექტორებში, სადაც ისინი ტრადიციულად ნაკლებად არიან წარმოდგენილნი.

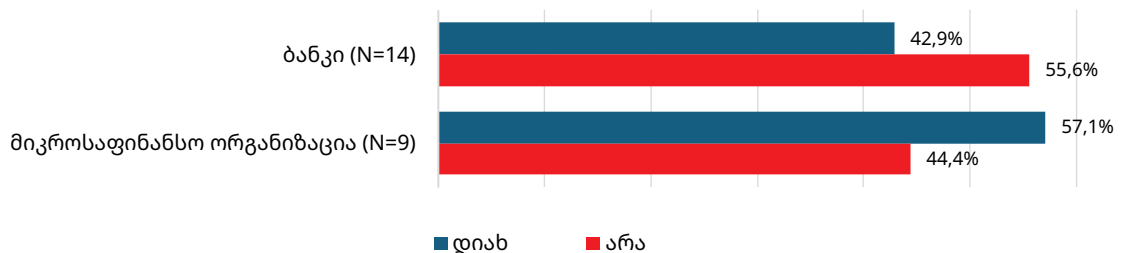
10. ანგარიშგება, მონაცემთა შეგროვება და გენდერული ანალიზი

რაოდენობრივი კომპონენტი

საერთო სურათი აჩვენებს, რომ როგორც ბანკებში, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში სქესის მიხედვით მონაცემების დამუშავება არ წარმოადგენს ფართოდ გავრცელებულ პრაქტიკას, რაც მიუთითებს გენდერული მონაცემების არცთუ მაღალ ინტეგრაციაზე ფინანსურსექტორში. ეს განსაკუთრებით ბანკებს ეხება: მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში (55.6%) უფრო მეტად აღინიშნება ასეთი მიდგომა, ვიდრე ბანკებში (42.9%) (იხ. დიაგრამა #10.1).

დიაგრამა #10.1

ამუშავებთ თუ არა მომხმარებელთა შესახებ მონაცემებს სქესის მიხედვით?



როგორც აღმოჩნდა, საფინანსო ორგანიზაციების უმრავლესობას (ბანკები - 62.5%; მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები - 75%) მომხმარებელთა შესახებ მონაცემების სქესის მიხედვით დამუშავება არ მიაჩნია საჭიროდ, ხოლო ბანკების მცირე ნაწილი (8.3%) საუბრობს ტექნიკური სისტემის შეზღუდვებზე. სხვა მიზეზები ორივე ინსტიტუციაში დაასახელა მეოთხედმა (25.0%), რომელთა შორის ფიგურირებს შემდეგი: ბანკი ემსახურება კორპორატიულ სეგმენტს და ანალიზი კეთდება ბიზნესის ტიპების, სექტორების და ა.შ. მიხედვით, კომპანიების პროდუქტები თანაბრად ხელმისაწვდომია გენდერის მიუხედავად და ა.შ. (იხ. ცხრილი #10.1).

ცხრილი #10.1

რა მიზეზით არ ამუშავებთ მომხმარებელთა შესახებ მონაცემებს სქესის მიხედვით?	ბანკი (%) (N=8)	მიკროსაფინანსო (%) (N=4)
ტექნიკური სისტემების შეზღუდულობა	12.5	-
ადამიანური რესურსების ნაკლებობა	-	-
პერსონალი სათანადოდ არ არის მომზადებული	-	-
მიგვაჩნია, რომ ეს არ არის საჭირო	62.5	75.0
სამართლებრივი შეზღუდვები	-	-
სხვა	25.0	25.0

ბიზნესკლიენტებს შორის სქესის მიხედვით თანაფარდობაში სჭარბობენ მამაკაცები (ბანკები: კაცი - 65%; ქალი - 35%; მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები: კაცი - 55%, ქალი - 45%). როგორც ბანკებში, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში ინფორმაცია ძირითადად მუშავდება: ა) ბიზნესის სამოქმედო არეალის, ბ) ასაკისა და გ) შემოსავლის წყაროს ჭრილებში. ნაკლებად პრიორიტეტულია ოჯახური მდგომარეობისა და დაფინანსების გაცემაზე უარის შესახებ სტატისტიკა. ასაკის ჭრილში მონაცემების დამუშავებისას ყურადღება უფრო მეტად მახვილდება ბანკებში (იხ. ცხრილი #10.2).

ცხრილი #10.2

რა ტიპის მონაცემებს აგროვებთ/ამუშავებთ?	ბანკი (%) (N=6)	მიკროსაფინანსო ორგანიზაცია (%) (N=5)
ასაკი	100.0	40.0
ოჯახური მდგომარეობა	33.3	-
შემოსავლის წყარო	66.7	60.0
ბიზნესის სამოქმედო არეალი	83.3	80.0
დაფინანსების გაცემაზე უარის სტატისტიკა და მიზეზები	33.3	-
სხვა	25.0	25.0

აღსანიშნავია, რომ კლიენტი მენარმეების საშუალო ასაკი (Mean) ბანკებისთვის 42 წელია, ხოლო მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის - 48 წელი. რაც შეეხება შეკითხვას, თუ რა ოჯახური მდგომარეობის მქონე მენარმე ქალები არიან ყველაზე ხშირად საფინანსო ორგანიზაციების კლიენტები, ყველა რესპონდენტმა (100%; N=23) მიუთითა, რომ აღნიშნულ მახასიათებელზე ინფორმაცია არ გააჩნიათ.

საფინანსო ორგანიზაციების კლიენტებად გახდომის დროს, ორივე ინსტიტუციისთვის (განსაკუთრებით, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის) მენარმე ქალების შემოსავლის ძირითად წყაროს წარმოადგენს საკუთარი ბიზნესიდან მიღებული შემოსავალი. მნიშვნელოვანია კერძო სექტორიდან მიღებული შემოსავალიც. საზღვარგარეთიდან გზავნილების მნიშვნელობა მხოლოდ ბანკის კლიენტებში ვლინდება. საერთოდ არ მახვილდება ყურადღება შემოსავლის ისეთ წყაროებზე, როგორებიცაა: საჯარო სექტორში დაქირავებიდან მიღებულ შემოსავალი და პირადი/საოჯახო დანაზოგი. (იხ. ცხრილი #10.3).

ცხრილი #10.3

თქვენი ორგანიზაციის კლიენტებად გახდომის დროს, რა წარმოადგენდა მენარმე ქალების შემოსავლის ძირითად წყაროს?	ბანკი (%) (N=4)	მიკროსაფინანსო (%) (N=3)
საჯარო სექტორში დაქირავებიდან მიღებული შემოსავალი	-	-
კერძო სექტორში დაქირავებიდან მიღებული შემოსავალი	25.0	33.3
საკუთარი ბიზნესიდან მიღებული შემოსავალი	50.0	100.0
პირადი/საოჯახო დანაზოგი	-	-
საზღვარგარეთიდან გზავნილები	25.0	-
სხვა (აღნიშნული მონაცემი არ არის დამუშავებული)	50.0	-

კვლევა აჩვენებს, რომ ბანკების მიერ დაფინანსებული მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად თბილისში საქმიანობენ (80%), გასათვალისწინებელია აჭარისა (40%) და იმერეთის (20%) რეგიონებიც. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების კლიენტ ქალებში თბილისში მცხოვრებნი არ ფიგურირებენ, თუმცა მაღალია რეგიონული წარმომადგენლობა (აჭარა, კახეთი, შიდა ქართლი, იმერეთი, ქვემო ქართლი) (იხ. ცხრილი #10.4).

ცხრილი #10.4

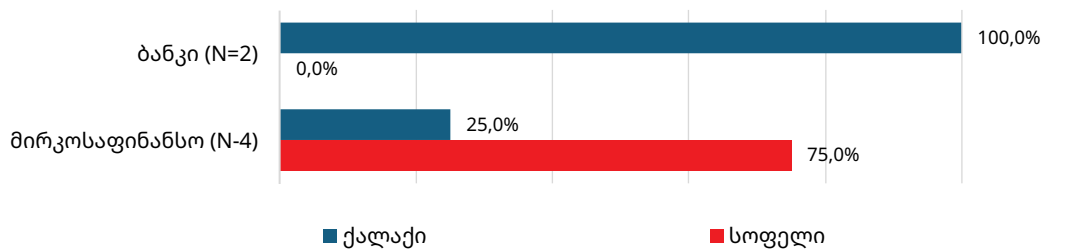
თქვენი ორგანიზაციის მიერ დაფინანსებული მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად რომელ რეგიონში საქმიანობენ?	ბანკი (%) (N=5)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
თბილისი	80.0	-
აჭარა	40.0	50.0
იმერეთი	20.0	25.0

თქვენი ორგანიზაციის მიერ დაფინანსებული მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად რომელ რეგიონში საქმიანობენ?	ბანკი (%) (N=5)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
კახეთი	-	50.0
ქვემო ქართლი	-	25.0
შიდა ქართლი	-	50.0

რაც შეეხება დასახლების ტიპის მიხედვით განაწილებას, ბანკები მიუთითებენ მათი კლიენტი ქალების წარმომადგენლობაზე მხოლოდ ურბანულ დასახელებებში, ხოლო მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების კლიენტები ძირითადად რურალური დასახელების მცხოვრებნი არიან (იხ. დიაგრამა #10.2).

დიაგრამა #10.2

უფრო ხშირად რა ტიპის დასახლებაში ახორციელებენ თქვენ მიერ დაფინანსებული მენარმე ქალები სამენარმეო საქმიანობას?



გამოკითხვა აჩვენებს, რომ მონაცემების დამუშავებისას ქალ და კაც მომხმარებლებს მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები საერთოდ არ ადარებენ. ბანკებისთვის ყველაზე პრიორიტეტულია (66.6%) მაჩვენებლების შედარება სესხის საშუალო ოდენობის მიხედვით. აღმოჩნდა, რომ ბანკებისთვისაც სრულიად არარელევანტურია მაჩვენებლების სქესის მიხედვით შედარება დანაზოგის ოდენობისა და საკომისიო/ბარათის ხარჯების თვალსაზრისით (იხ. ცხრილი #10.5).

ცხრილი #10.5

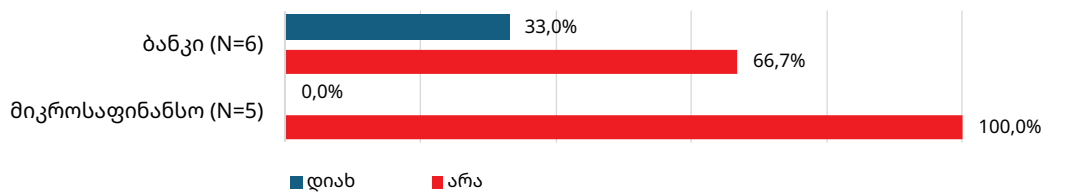
მონაცემების დამუშავებისას რა მაჩვენებლების მიხედვით ადარებთ ქალ და კაც მომხმარებლებს?	ბანკი (%) (N=6)	მიკროსაფინანსო (%) (N=5)
სესხის საშუალო ოდენობა	66.6	-
დაბრუნების მაჩვენებელი	33.3	-
დანაზოგის ოდენობა	-	-
პროდუქტის გამოყენების სიხშირე	16.7	-
საკომისიო/ბარათის ხარჯები	-	-
გადახდები და ტრანზაქციები	16.7	-

მონაცემების დამუშავებისას რა მაჩვენებლების მიხედვით ადარებთ ქალ და კაც მომხმარებლებს?	ბანკი (%) (N=6)	მიკროსაფინანსო (%) (N=5)
განაცხადის დამტკიცების პროცენტული მაჩვენებელი	33.3	-
საერთოდ არ ვადარებთ	33.3	100.0

კვლევის თანახმად, მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები მიღებულ მონაცემებს საერთოდ არ იყენებენ პროდუქტების/სერვისების ქალ მომხმარებელთა საჭიროებებზე ადაპტაციისთვის. არც ბანკებშია ეს პრაქტიკა გავრცელებული (არ იყენებს 66.7%). მხოლოდ რამდენიმე ბანკი (N=2) მისდევს ამ პრაქტიკას (მაგ. პროკრედიტ ბანკი და კრედო ბანკი) (იხ. დიაგრამა #10.3).

დიაგრამა #10.3

იყენებთ თუ არა მიღებულ მონაცემებს პროდუქტების/სერვისების ადაპტაციისთვის ქალ მომხმარებელთა საჭიროებებზე? (N=11)

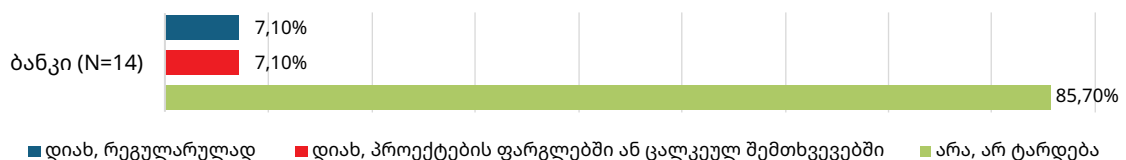


იმ ბანკებმა, რომლებმაც აღნიშნეს (N=2), რომ მიღებულ მონაცემებს იყენებენ პროდუქტების/სერვისების ქალ მომხმარებელთა საჭიროებებზე ადაპტაციისთვის, აღწერეს კონკრეტული ცვლილებები/ინიციატივები, როგორებიცაა: სესხის პირობების მორგება (მაგ. უფრო გრძელვადიანი გადახდის გრაფიკი ქალებისთვის, რომლებიც საოჯახო ვალდებულებებს უთავსებენ ბიზნესს) და დაბალი გარანტიის მოთხოვნა ან გარანტიის ალტერნატივები (მაგ. ჯგუფური სესხები, თავდები ქალთა წრეებიდან).

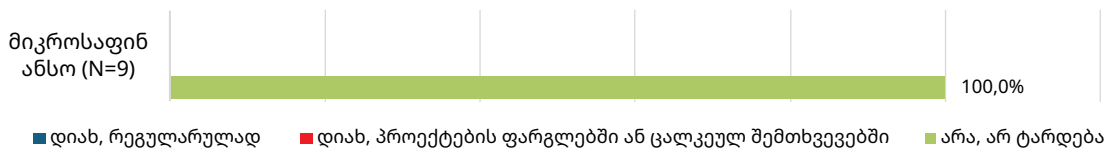
საფინანსო ორგანიზაციების პერსონალისთვის, როგორც წესი, არ ტარდება ტრენინგები გენდერულ ჭრილში მონაცემების დამუშავების შესახებ. ასეთი პრაქტიკა საერთოდ არ აქვს მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს. ბანკების მხოლოდ მცირე ნაწილი მიუთითებს რეგულარულად (პროკრედიტ ბანკი) ან პროექტების ფარგლებში (ხალიკ ბანკი) ტრენინგების ჩატარებაზე (იხ. დიაგრამა #10.4). ყველა შემთხვევაში, ბანკებში არსებული ტრენინგები ტარდება არა რომელიმე კონკრეტული თანამდებობის პირებთან, არამედ ყველა თანამშრომელთან. ამასთან, აღსანიშნავია ისიც, რომ კრედიტოფიცერთა შორის სქესის ჭრილში სჭარბობენ ქალები (ბანკები: ქალი - 53%; კაცი - 47%; მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები: ქალი - 56%; კაცი - 44%).

დიაგრამა #10.4

ტარდება თუ არა პერსონალისთვის ტრენინგები გენდერულ ჭრილში მონაცემების დამუშავების შესახებ? (N=24)



ტარდება თუ არა პერსონალისთვის ტრენინგები გენდერულ ჭრილში მონაცემების დამუშავების შესახებ? (N=24)



თვისებრივი კომპონენტი

ადგილობრივი საფინანსო სექტორის პერსპექტივა

თვისებრივი კვლევის ფარგლებში გამოვლენილი ზოგადი ტენდენცია აჩვენებს, რომ გენდერული მონაცემების შეგროვება და ანალიზი თანდათან უფრო სისტემატური ხდება და მჭიდროდ უკავშირდება როგორც ბანკების შიდასაკრედიტო პოლიტიკას, ისე საერთაშორისო დონორებისა და ინვესტორების მოთხოვნებს.

როგორც წესი, საფინანსო ინსტიტუტები მომხმარებლების შესახებ არსებულ მონაცემებს ამუშავებენ შემდეგ ჭრილებში: სქესი, ასაკი, ადგილმდებარეობა, საქმიანობის სფერო და საკრედიტო ისტორია. აღნიშნული ინფორმაცია აქტიურად გამოიყენება კომერციული ბანკების მიერ მარკეტინგულ სტრატეგიებში, სეგმენტირებულ შეთავაზებებსა და სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტების შესაფასებლად. ამას გარდა, აღნიშნული ინფორმაცია წარმოადგენს ერთ-ერთ მნიშვნელოვან არგუმენტს საერთაშორისო ინვესტორებთან ურთიერთობაში, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, როცა მათ აინტერესებთ მენარმე ქალების წილი, მწვანე დაფინანსება ან კონკრეტული სექტორების განვითარება: „ინვესტორებს ყველაზე ხშირად აინტერესებთ მენარმე ქალების წილი, მწვანე დაფინანსება და წარმოება. ამ მონაცემების ქონით შედარებით ადვილია უფრო იაფი რესურსის მოზიდვა.“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

სიღრმისეული კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ მონაცემებზე დაფუძნებული მიდგომა განსაკუთრებით აქტუალურია მცირე და საშუალო მენარმეებზე ორიენტირებულ მიკროსაფინანსო და მიკრობანკებში. მათი ინტერესი გენდერული და ასაკობრივი დივერსიფიკაციის ანალიზის მიმართ განსაკუთრებით მაღალია მაშინ, როდესაც სურთ მომხმარებელთა ქცევისა და საჭიროებებზე მორგებული პროდუქტების შეთავაზება. მიუხედავად ამისა, ყველა ორგანიზაცია არ იყენებს ან არ ანიჭებს პრიორიტეტს გენდერულ მონაცემთა სიღრმისეულ დამუშავებას. ზოგიერთ საფინანსო დაწესებულებაში ჯერ კიდევ გავრცელებულია ნეიტრალური მიდგომა, რომელიც განიხილავს მომხმარებლის მხოლოდ ეკონომიკურ მახასიათებლებს და არ გამოყოფს გენდერულ თავისებურებებს.

მთლიანობაში, მონაცემთა ანალიზი არის ერთ-ერთი მთავარი მექანიზმი, რომლის საშუალებითაც შესაძლებელია მენარმე ქალთა ეკონომიკური ჩართულობის მონიტორინგი, პროგრამების ეფექტიანობის შეფასება და ფინანსური ხელმისაწვდომობის გაუმჯობესება. თუმცა პროგრესი არაერთგვაროვანია და საჭიროებს როგორც სტრუქტურულ მხარდაჭერას, ისე ცნობიერების ამაღლებას ორგანიზაციულ დონეზე. საბანკო სექტორის წარმომადგენლები თანხმდებიან იმაზე, რომ მონაცემთა შეგროვება და გენდერულ ჭრილში დამუშავება კრიტიკულად მნიშვნელოვანია მენარმე ქალთა ჩართულობის სწორი შეფასებისა და განვითარების სტრატეგიების დასაგეგმად. კერძოდ, პროდუქტების შემუშავება შეუძლებელია მტკიცებულებებზე დაყრდნობის გარეშე.

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ორგანიზაციებთან ჩატარებული ინტერვიუების შედეგად იკვეთება, რომ ისინი თანდათან გადადიან მონაცემებზე დაფუძნებული პოლიტიკის დაგეგმვაზე, ამდენად, გენდერულ ჭრილში დეტალურად სეგმენტირებული ანალიტიკა ჯერ კიდევ განვითარების პროცესშია. ინტერვიუების შედეგად გამოიკვეთა, რომ ეკონომიკური პროგრამების შედეგების შეფასება სტრუქტურირებულია განსაზღვრულ ინდიკატორებზე დაყრდნობით, როგორცაა დასაქმებულთა რაოდენობა, შემოსავლების ზრდა, ექსპორტის მოცულობა, პროდუქტიულობა, სესხის გამოყენება და სხვ.

მიუხედავად პროგრესისა, ყველა უწყება არ ფლობს თანაბარ შესაძლებლობებს მონაცემთა სიღრმისეულად სეგმენტაციისთვის. მაგალითად, სოფლის განვითარების სააგენტო მხოლოდ მშრალი, რაოდენობრივი მონაცემების ამოღებას ახერხებს და გენდერულად დიფერენცირებული მონაცემების ანალიზს მხოლოდ პერსპექტივაში განიხილავს. ზოგი უწყება ჯერ კიდევ Excel-ში მუშაობს და სპეციალიზებული პლატფორმების არარსებობის გამო ნაკლებად მოქნილია დეტალური ანალიზისთვის.

ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების სააგენტო, რომელმაც თავად წამოიწყო მონაცემების სეგრეგაცია გენდერის, ასაკისა და მონყვლადი ჯგუფების ჭრილებში, მონაცემებს პრაქტიკულად იყენებს სტრატეგიული დაგეგმარებისთვის და პრობლემის ადრეული იდენტიფიკაციისთვის.

საქართველოს ეროვნული ბანკი, როგორც მარეგულირებელი, ცდილობს სტატისტიკის წარმოებას ქალისა და კაცის სესხებისა და დეპოზიტების ჭრილში, თუმცა აღიარებს, რომ ამ მონაცემებს ჯერ მხოლოდ ინფორმაციული დატვირთვა აქვს და არ იძლევა შეფასებას, თუ ვინ არის რეალური მენარმე ან სად შეიძლება იყოს სტრუქტურული პრობლემები. მომავლის გეგმებში შედის მენარმე ქალთა მიერ აღებული ვადაგადაცილებული სესხების ანალიზიც, რაც დაეხმარება სტერეოტიპებისგან დამოუკიდებელი რეალური სურათის დანახვას.

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების წარმომადგენლებმა აღნიშნეს, რომ მონაცემებზე წვდომა სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, რათა როგორც ბანკებმა, ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებმა შეძლონ მიზნობრივი, ინფორმირებული და რეალურ საჭიროებებზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებების მიღება. როგორც ADB-ს წარმომადგენელმა აღნიშნა, ორგანიზაცია თავად არ აგროვებს მონაცემებს, მაგრამ აქტიურად ახალისებს პარტნიორ ორგანიზაციებს, რომ გააუმჯობესონ მონაცემთა შეგროვებისა და დამუშავების პრაქტიკა. რესპონდენტმა აღნიშნა, რომ გენდერულად სეგრევირებული ინფორმაციის ამოღება ბანკებისთვის რთულია არა მხოლოდ ტექნიკური, არამედ საფინანსო სისტემური მიზეზებითაც: „ხშირად ამისთვის საჭიროა საფინანსო სისტემების გადაკეთება, რაც მნიშვნელოვან რესურსსა და ინსტიტუციურ ცვლილებას მოითხოვს“. რესპონდენტის აზრით, ეთნიკური უმცირესობების ან სხვა მონყვლადი ჯგუფების შესახებ დეტალური სტატისტიკის არქონა მიუთითებს იმაზე, რომ მრავალგანზომილებიანი მონყვლადობის გააზრება და ჩაშლილი მონაცემების არარსებობა ჯერ კიდევ სისტემურ გამოწვევად რჩება საფინანსო ორგანიზაციებში.

EBRD ქვემსესხებლების დონეზე დეტალურ მონაცემებს არ აგროვებს და პარტნიორი ფინანსური ინსტიტუტებისგან მხოლოდ აგრეგირებულ მონაცემებს იღებს, რომლებიც რამდენიმე ძირითადი ცვლადის მიხედვითაა დაყოფილი. თუმცა მენარმე ქალთა გამოცდილების უკეთ გასაგებად და გენდერული თანასწორობის მონიტორინგისთვის EBRD ახორციელებს შინამეურნეობების რაოდენობრივ კვლევას, რომელიც 2006 წლიდან მოყოლებული, ოთხჯერ ჩატარდა. კვლევა სიღრმისეულად იკვლევს ოჯახების შემოსავლებს, ფინანსებზე წვდომას და ეკონომიკურ მონაწილეობასთან დაკავშირებულ საკითხებს, რაც საშუალებას იძლევა, მიღებული შედეგები თანხვედრაში მოვიდეს გენდერულ ჭრილში ფინანსური ჩართულობის ანალიზთან.

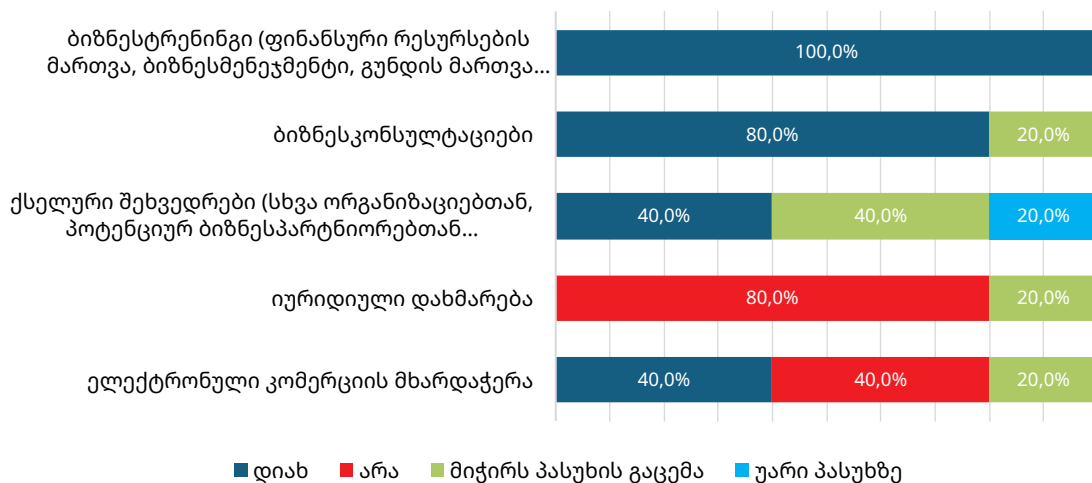
11. მენარმე ქალთა ფინანსური განათლება და ინფორმირებულობა არსებული შესაძლებლობის შესახებ

რაოდენობრივი კომპონენტი

ბანკების მხრიდან შეთავაზებული ყველაზე გავრცელებული არაფინანსური სერვისი არის ბიზნესტრენინგი — მას ყველა მონაწილე ორგანიზაცია სთავაზობს მენარმე ქალებს (100%). ეს მიუთითებს, რომ ტრენინგი აღიქმება როგორც ყველაზე საჭირო ინსტრუმენტი ქალების ბიზნესუნარების გასაძლიერებლად. გარდა ამისა, გავრცელებული მიდგომაა ბიზნესკონსულტაციების განწვევა (80%). იურიდიული დახმარება მწირი პრაქტიკაა - ორგანიზაციების 80%-ში ის საერთოდ არ არის შეთავაზებული (დიაგრამა #11.1).

დიაგრამა #11.1

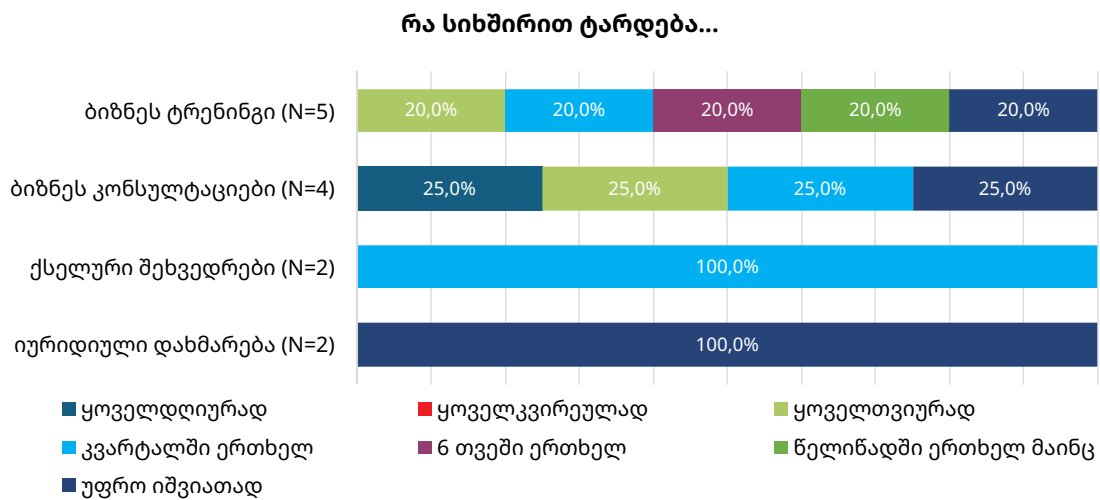
რა სახის არაფინანსურ სერვისებს სთავაზობთ მენარმე ქალებს ბიზნეს საქმიანობის მხარდასაჭერად? (N=5)



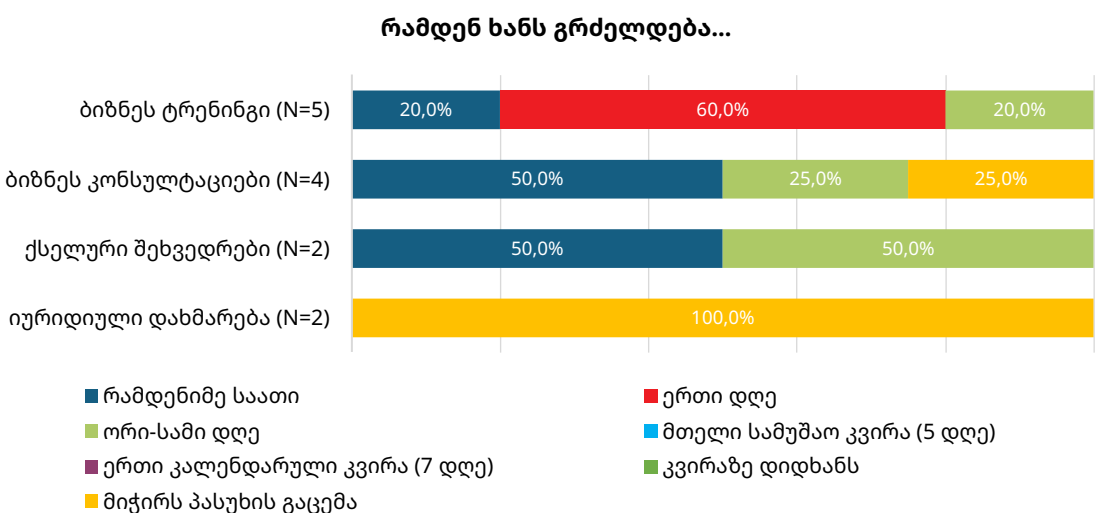
ბანკებში არაფინანსური სერვისები განსხვავებული სიხშირით ტარდება და არ გამოირჩევა სტანდარტიზებული ციკლით. ყველაზე ხშირი პრაქტიკა არსებობს ბიზნესკონსულტაციების მხრივ (ბანკების 25%-ში ყოველდღიურ რეჟიმში ტარდება). ბიზნესტრენინგები ერთნაირად განაწილებულია განსხვავებულ სიხშირეებს შორის (20% თითოეულ კატეგორიაში), რაც მიუთითებს ამ მომსახურების არარეგულარულ პრაქტიკაზე. ქსელური შეხვედრები

იშვიათია და არ წარმოადგენს სისტემურ მხარდაჭერას, ხოლო იურიდიული დახმარებები ძალიან იშვიათად ტარდება. არაფინანსური სერვისების ხანგრძლივობა ძირითადად მოკლე ფორმატზეა ორიენტირებული — ერთი დღე (ბიზნესტრენინგი-60%) ან რამდენიმე საათი (ქსელური შეხვედრები-50%; ბიზნესკონსულტაციები-50%). ერთი კალენდარული კვირის ხანგრძლივობის, კვირაზე გრძელი ან ხუთდღიანი ტრენინგები/კონსულტაციები საერთოდ არ ფიქსირდება. ქსელური შეხვედრებისა და იურიდიული დახმარების ხანგრძლივობა სტანდარტიზებული არ არის და ორგანიზაციებს არ აქვთ ამაზე მკაფიო პასუხი (იხ. დიაგრამები #11.2-#11.3).

დიაგრამა #11.2



დიაგრამა #11.3



აღსანიშნავია, რომ ბოლო 12 თვის განმავლობაში აღნიშნული სერვისების ბენეფიციარი მენარმე ქალების საშუალო რაოდენობა ყველაზე მაღალია ბიზნესკონსულტაციების (100 ბენეფიციარი) და ბიზნესტრენინგების (50 ბენეფიციარი) შემთხვევაში. ქსელური შეხვედრებისა და იურიდიული მომსახურების დროს არ ხდება მენარმე ქალების ზუსტი აღრიცხვა.

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

როგორც რესპონდენტებმა აღნიშნეს, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების როლი მნიშვნელოვანია ბიზნესგანათლების უზრუნველყოფის მხრივ: „მათი დახმარებით უამრავი ტრენინგი გვაქვს ჩატარებული მენარმეებისთვის და მათ შორის დიდ ნაწილს მენარმე ქალები შეადგენდნენ“ (ბანკის წარმომადგენელი). საგანმანათლებლო პლატფორმებს შორის დასახელდა თიბისის ESG აკადემია, სადაც ამჟამად „მწვანე“ მიმართულებით მოქმედებს კურსები. კერძოდ, ტრენინგი სპეციალურად ბიზნესების წარმომადგენლებისთვის შეიქმნა და მიზნად ისახავს რელევანტური ინფორმაციის გაზიარებას კლიმატის ცვლილებასთან დაკავშირებულ რისკებზე.

ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა, რაც ინტერვიუების შედეგად მკაფიოდ გამოიკვეთა, არის ქალებისთვის საინფორმაციო შეხვედრებზე ფიზიკური და დროითი წვდომის სირთულე. ქალები, განსაკუთრებით რეგიონებში, ხშირად ვერ ახერხებენ ასეთ შეხვედრებში მონაწილეობას არა ინტერესის ნაკლებობის, არამედ დროის სიმწირის გამო. როგორც ერთ-ერთმა რესპონდენტმა აღნიშნა: „ქალებს ბევრი სხვა ვალდებულება აქვთ, აუნაზღაურებელი საოჯახო შრომა, რომელიც კვირის განმავლობაში შეიძლება 40 საათიც იყოს. ამის შედეგად, ისინი ყოველთვის ხელმისაწვდომები არ არიან იმისთვის, რომ ფიზიკურად მივიდნენ რაიმე შეხვედრაზე. თუნდაც ეს შეხვედრა მათი ბიზნესისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი იყოს“ (ბანკის წარმომადგენელი). ამიტომ ინტერვიუებში არაერთხელ იქნა ხაზგასმული იმის აუცილებლობა, რომ მსგავსი შეხვედრები უნდა ტარდებოდეს ონლაინ ფორმატში და არსებობდეს ჩანაწერები, რომლებიც ხელმისაწვდომი იქნება შეხვედრის შემდეგ. ასევე, აუცილებელია შეიქმნას რამდენიმე დროითი ალტერნატივა, რათა ქალებს რეალურად მიეცეთ მათთვის საინტერესო აქტივობებში მონაწილეობის შესაძლებლობა.

მიუხედავად იმისა, რომ მენარმე ქალების უმრავლესობა ფლობს სმარტფონს, ეს ტექნოლოგიური რესურსი იშვიათად გამოიყენება ციფრული შეხვედრებისთვის ან ფინანსური სერვისების ხელმისაწვდომობისთვის. როგორც რესპონდენტები აღნიშნავენ, მონყობილობები ძირითადად მხოლოდ საკომუნიკაციოდ გამოიყენება. ფაქტობრივად, ციფრული ჩართულობა, რაც ამ ქალებს ბიზნესის განვითარებაში შეუწყობდა ხელს, აუთვისებელია. ტექნოლოგიების სიღრმისეული და კომპლექსური გამოყენებლობა ცოდნის ნაკლებობით არის განპირობებული.

ინტერვიუებში არაერთხელ გამოიკვეთა, რომ ფინანსური განათლების დაბალი დონე კვლავ სერიოზულ გამოწვევად რჩება მენარმე ქალებში. ხშირად ქალები ვერ ასხვავებენ ბიზნეს და პირად ფინანსებს, არ აქვთ დამოუკიდებელი ანგარიშები და, შესაბამისად, ვერც სწორად აფასებენ საკუთარი საქმიანობის მოცულობასა და ფინანსურ მდგომარეობას: „როდესაც ოჯახური ხარჯები და შემოსავლები არეულია ბიზნესთან, თვითონ ბიზნესის შესახებ ინფორმაციაც ნაკლებად ჯანსაღია“ (ბანკის წარმომადგენელი). მოუწესრიგებლობა აფერხებს როგორც სესხებზე წვდომას, ისე ბიზნესის გეგმავით გაგვირავებას. რესპონდენტების გამოცდილებით, ქალების დიდი ნაწილისთვის უცნობია, რომ ბიზნესანგარიშით სარგებლობა საშუალებას აძლევს ბანკს, ავტომატურად შეაფასოს და შესთავაზოს შესაბამისი საკრედიტო პროდუქტები. თუმცა არსებული პრაქტიკით მენარმე ქალები ბიზნესის რესურსების გადანაწილებას და

დაგეგმვას კვლავ პირადი საჭიროებებიდან გამომდინარე ახდენენ, რაც საბოლოოდ ხელს უშლის როგორც ფინანსურ პროგრესს, ისე პარტნიორ ინსტიტუტებთან თანამშრომლობის გაღრმავებას.

ბანკებისა და საფინანსო ინსტიტუტების მხრიდან, ბოლო წლებში, შეინიშნება აქტიური ჩართულობა მენარმე ქალების მხარდაჭერის მიმართულებით. მაგალითად, ბანკები (საქართველოს ბანკი, პროკრედიტ ბანკი, თიბისი და სხვ.) რეგულარულად ახორციელებენ თემატურ ტრენინგებს, ინდივიდუალურ კონსულტაციებს და საგრანტო პროგრამებს, რაც ნამდვილად ზრდის მათ შორის მენარმე ქალების შესაძლებლობებს. კომერციული ბანკები და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები სხვადასხვა არხებით ავრცელებენ ინფორმაციას საერთაშორისო ორგანიზაციების მხარდაჭერით განხორციელებული არაფინანსური აქტივობების შესახებ. ინფორმაციის გავრცელების ძირითად წყაროს წარმოადგენს რეგიონული ფილიალები, რომლებიც უზრუნველყოფენ სამიზნე ჯგუფებთან ეფექტურ კავშირს. იმ შემთხვევაში, როცა სამიზნე აუდიტორიას ახალგაზრდები წარმოადგენენ, ინფორმაცია ხშირად ვრცელდება უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებების მეშვეობით.

როგორც რესპონდენტებმა აღნიშნეს, არსებული პროგრამების შესახებ ინფორმაცია ძირითადად ერთსა და იმავე ჯგუფში ვრცელდება, რაც წარმოადგენს ინფორმაციის გავრცელების მნიშვნელოვან ხარვეზს. კერძოდ, ქალაქებში, განსაკუთრებით თბილისში მოქმედი მენარმეები უფრო მეტად ინფორმირებული არიან არსებული საბანკო პროდუქტებითა და სხვადასხვა შესაძლებლობით, ვიდრე საქართველოს რეგიონებში მოქმედი მენარმეები. დამატებით, მენარმე ქალების არაინფორმირებულობას ხელ უწყობს კავშირების სიმცირე, რაც კიდევ უფრო მეტად აბრკოლებს ინფორმაციის მიღების შესაძლებლობას.

მენარმეებისთვის განკუთვნილ ტრენინგებთან დაკავშირებით ითქვა, რომ მთავარი გამოწვევები უკავშირდება ინფორმაციის გადაცემის ენასა და ფორმატს: „ხანდახან, ზოგიერთი ტრენინგის დროს, ტერმინოლოგია რთული და გაუგებარია, რაც ინვესტს განცდას, რომ „ეს ჩემთვის არაა“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი). კურსების ხანგრძლივობა და ინტენსივობა ქალების ნაწილისთვის ართულებს სრულ მონაწილეობას, რის გამოც ხშირად ინვესტს ტრენინგების დროზე ადრე შეწყვეტას: „როდესაც ქალი აცდენს ერთ ან ორ შეხვედრას და ამის შემდეგ აღარ უბრუნდება პროგრამას, ხშირია სირცხვილის განცდა, ან შიში, რომ სხვებს ჩამორჩა და ვეღარ დაენევა“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ განსაკუთრებით მაღალი ინტერესი არსებობს ციფრული მარკეტინგის, გაყიდვების ტექნიკებისა და პრაქტიკული საკითხების შესახებ ტრენინგების მიმართ. ასევე დადებითად აღინიშნა მენტორობის შესახებ ტრენინგი, რაც მენარმე ქალებს ეხმარება ინდივიდუალურ გადანაცვლებებში, თვითშეფასების ამაღლებასა და კონკრეტული ნაბიჯების გადადგმაში.

რესპონდენტების ნაწილი თანხმდება, რომ არსებული პროგრამების მიმართ მზარდი დაინტერესების მიუხედავად, მენარმე ქალების მხარდაჭერის სისტემური განვითარება კვლავაც საჭიროებს გენდერულად მგრძობიარე მიდგომებს, ინფორმაციის მიწოდების ალტერნატიულ გზებს, ფინანსური განათლების გამარტივებას და ფსიქოლოგიური ბარიერების გათვალისწინებას.

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ორგანიზაციების წარმომადგენელთა მიერ ინტერვიუებში არაერთხელ აღინიშნა, რომ ინფორმაციის არხების (სოციალური მედია, ტელევიზია) ფართო გამოყენების მიუხედავად, ხშირად ქალები, განსაკუთრებით რეგიონებში, მაინც ვერ იღებენ ინფორმაციას მათთვის არსებული შესაძლებლობების შესახებ. იკვეთება ფსიქოლოგიური ბარიერიც: „ბევრ ქალს არ აქვს განცდა, რომ პროგრამები მასაც ეხება. მიაჩნია, რომ მსგავსი შეხვედრები ან ტრენინგები „სხვებისთვის“ არის“ (სახელმწიფო ორგანიზაციის წარმომადგენელი).

რესპონდენტებმა ყურადღება გაამახვილეს სოციალური და კულტურული კავშირების დამყარების განსხვავებულ პრაქტიკებზე ქალებსა და კაცებს შორის. ინტერვიუებში გამოიკვეთა ვარაუდი, რომ კაცები უფრო მარტივად აზიარებენ საკუთარ გამოცდილებას მეგობრულ წრეებში, რაც ინფორმაციის ცირკულაციას აჩქარებს; ქალებისთვის კი ეს გამოცდილება შესაძლოა უფრო პესიმისტური და შინაგანი შეზღუდვებით იყოს შეფერხებული: „ქალებს ნაკლებად სჯერათ, რომ „გამოუვათ“, რაც ამცირებს ინფორმაციის ძიებისა და გამოყენების მოტივაციას“ (სახელმწიფო ორგანიზაციის წარმომადგენელი). ამიტომ გამოითქვა მოსაზრება იმის შესახებ, რომ არ არის საკმარისი მხოლოდ ტრენინგების შეთავაზება, საჭირო ხდება ინდივიდზე მორგებული მიდგომების გამოყენება, ადგილზე კომუნიკაცია („კარდაკარის პრინციპი“), როგორც რეგიონის მასშტაბით, ისე მცირე თემებში.

12. მომსახურების მიღების პრეფერენციები (ფილიალები და დისტანციური არხები)

რაოდენობრივი კომპონენტი

რაოდენობრივი კვლევის შედეგად, გამოვლინდა, რომ ბანკებსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებს შორის გამოვლინდა საერთო ტენდენცია - მათი შეფასებით, ფინანსური მომსახურების მისაღებად მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად მიმართავენ ფილიალებში ვიზიტს (47.8%). მეორე მხრივ, ინტერნეტ/მობაილ ბანკინგის გამოყენება მხოლოდ ბანკების შემთხვევაში ფიქსირდება (50.0%) (იხ. ცხრილი #12.1).

ცხრილი #12.1

თქვენი შეფასებით, ფინანსური მომსახურების მისაღებად რომელ ფორმას მიმართავენ მენარმე ქალები ყველაზე ხშირად?	ბანკები (%) N=14	მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები (%) N=9
ფილიალებში ვიზიტი	42.9	55.6
ინტერნეტ/მობაილ ბანკი	50.0	0.0
ონლაინ პლატფორმები	28.6	11.1
სხვა	7.1	33.3

თვისებრივი კომპონენტი

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

მენარმე ქალთა მომსახურების მიღების პრეფერენციები საქართველოში მნიშვნელოვნად განსხვავდება თაობების, სოციალური გამოცდილების და ტექნოლოგიური ჩართულობის მიხედვით. მიუხედავად იმისა, რომ საფინანსო ინსტიტუტების მხრიდან ფორმალური ბარიერები არ ფიქსირდება, ქალების ქცევითი მიდგომები და არჩევანი მომსახურების არხების მიმართ განსხვავებულია.

ახალგაზრდა თაობის მენარმე ქალები მომსახურების მიღებაში უპირატესობას ანიჭებენ დისტანციურ არხებს, რაც განპირობებულია როგორც მათი ტექნოლოგიური ჩვევებით, ისე დროის დეფიციტით. ისინი ხშირად იყენებენ მობილურ აპლიკაციებს, ონლაინ ჩათს, სოციალურ ქსელებში კომუნიკაციასა და ვებ-გვერდების ფორმებს, რადგან ეს უფრო სწრაფ და მოქნილ მომსახურებას სთავაზობს. ამავდროულად, ახალგაზრდა ქალები ელიან ზუსტ, სწრაფ და ეფექტურ უკუკავშირს, რაც განაპირობებს მათ მიერ ტექნოლოგიების გამოყენებას.

საშუალო და უფროსი ასაკის მენარმე ქალები უპირატესობას ანიჭებენ ფილიალში პირადად მისვლას. მათთვის მნიშვნელოვანია უშუალო ურთიერთობა ბანკის წარმომადგენლებთან, ადგილზე განმარტებების მოსმენა და კონკრეტული გადაწყვეტილების მიღება ფიზიკური კონტაქტის საფუძველზე: „უფროსი თაობა, რა თქმა უნდა, ფილიალში ვიზიტს ამჯობინებს ცალსახად. თვითონ უნდა შეეხოს, დაიჯეროს რაღაცები“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი). ეს ქცევითი განსხვავება ხშირად განპირობებულია არა ტექნოლოგიური შეზღუდვებით, არამედ ღირებულებითი მიდგომებით, რადგან საშუალო და უფროსი ასაკის ქალები უშუალო კომუნიკაციას უფრო მეტად ენდობიან.

ფინანსური ორგანიზაციები, განსაკუთრებით უნივერსალური და მიკროსაფინანსო სეგმენტის წარმომადგენლები, მიმართავენ შერეულ მოდელს. კერძოდ, კლიენტთა მოზიდვა ან ინფორმირება ხშირად იწყება დისტანციური არხებით, მაგრამ ფინანსური შეთანხმებები, საკრედიტო ან საგარანტიო გადაწყვეტილებები მეტწილად კვლავ პირადი შეხვედრების მეშვეობით ხორციელდება.

საფინანსო ინსტიტუტების წარმომადგენლები მიიჩნევენ, რომ თანაბარ პირობებში მომსახურების ფორმალურ შეთავაზებაში გენდერული დისკრიმინაცია არ ფიქსირდება, თუმცა ფაქტობრივი წვდომა და არჩევანი ხშირად დამოკიდებულია სხვა პირობით ფაქტორებზე, მათ შორის - კულტურულ ნორმებზე. კერძოდ, არჩევანს განაპირობებს ქალის თვითშეფასება, დამოუკიდებლობის ხარისხი, ოჯახის მხარდაჭერა და სოციალური წნეხის მასშტაბი.

13. თანამშრომელთა გენდერული გადანაწილება საფინანსო ორგანიზაციებში

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

საფინანსო სექტორის წარმომადგენლებში გამოითქვა მოსაზრება, რომ რეგიონებში ქალების დაწინაურება ხელმძღვანელ პოზიციებზე, მაგალითად, ფილიალის

მმართველებად, იშვიათად ხდება, რადგან ქალი ხელმძღვანელის მიმართ არსებული აღქმები, სტერეოტიპები და მიკერძოებები რეგიონებში უფრო ღრმად არის ფესვგადგმული, ვიდრე დედაქალაქში ან საქართველოს დიდ ქალაქებში. ქალების საზოგადოებრივი აღქმა რეგიონის კონტექსტში ხშირად ეწინააღმდეგება ხელმძღვანელ პოზიციებთან დაკავშირებულ მოლოდინებს, რაც, თავის მხრივ, ზღუდავს ქალების დანინაურების შესაძლებლობებს: „რეგიონებში ხელმძღვანელებად აღქმულნი არიან კაცები, რის გათვალისწინებაც ხდება ბანკების მიერ“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

რესპონდენტების შეფასებით, რეგიონული ხელმძღვანელის სტატუსის მსგავსად, კონტრასტი შეინიშნება კრედიტოფიცრების პოზიციაში, სადაც ქალების წილი კაცებზე ნაკლებია. მიზეზად სახელდება ამ პოზიციის სამუშაო სპეციფიკა: მობილობის საჭიროება, პრობლემურ კლიენტებთან ხშირი კონტაქტი და მაღალი დატვირთვა. რესპონდენტების ხაზგასმით, მიუხედავად იმისა, რომ ქალი ოფიცრები კარგად ართმევენ თავს მომხმარებელთან კომუნიკაციასა და ნდობის ჩამოყალიბებას, თავად ქალები ნაკლებად ინტერესდებიან ამ პოზიციით, რადგან თავს არიდებენ კონფლიქტურ გარემოს და ფიზიკური მობილობის მოთხოვნებს: „მთელი დღე გარეთ ხარ გასული, კლიენტებს დასდევ, და ეს არ არის მარტივი შესასრულებელი ქალებისთვის. ძალიან იშვიათი გამონაკლისების გარდა, ქალები ნაკლებად ინტერესდებიან ამ პოზიციით“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

გარდა პოზიციური გადანაწილებისა, დაისვა საკითხი ორგანიზაციებში ანაზღაურების სისტემის მნიშვნელობაზე. მაგალითად, ერთ-ერთი ბანკის წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ ანაზღაურება დაფუძნებულია შესრულებულ სამუშაოზე და არ არსებობს საბონუსე სისტემა, რომელიც უპირატესობას კაცს მიანიჭებდა, რადგან კაცს უფრო მეტი თავისუფალი დრო აქვს საქმისთვის დასათმობად და, ამდენად, მეტი ანაზღაურების გამომუშავების შესაძლებლობა ეძლევა.

რესპონდენტებმა აღნიშნეს, რომ საფინანსო ორგანიზაციებში ქალები დომინირებენ შუა და ქვედა რგოლის საოფისე პოზიციებზე, განსაკუთრებით HR, საოპერაციო, მარკეტინგის, ფინანსური ანალიტიკის და ადმინისტრაციის მიმართულებით. ზოგიერთ ბანკში გენერალური დირექტორისა და დირექტორთა საბჭოს წევრთა შორის პროპორციულად ქალები სჭარბობენ.

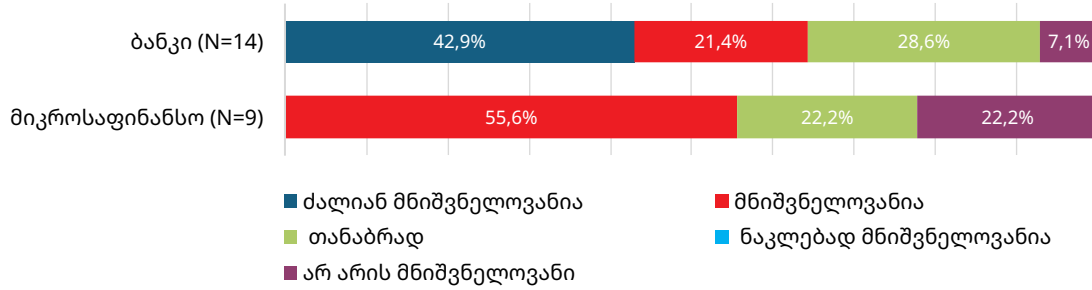
14. მენარმე ქალებზე მორგებული პროგრამების შემუშავების მნიშვნელობა და საჭიროება

რაოდენობრივი კომპონენტი

სპეციალურად მენარმე ქალებზე მორგებული სერვისების არსებობის მიმართ პოზიტიური დამოკიდებულება („ძალიან მნიშვნელოვანია“ + „მნიშვნელოვანია“) გააჩნია როგორც ბანკების (64.3%), ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების (55.6%) უმრავლესობას. თუმცა მონაცემები გამოკვეთს ბანკების უფრო მაღალ მიმდებლობას გენდერულად ორიენტირებული მიდგომის მიმართ. სკეპტიკური დამოკიდებულება უფრო მეტად გავრცელებულია მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში (22.2% მიიჩნევს, რომ არ არის მნიშვნელოვანი; ბანკებს შორის ასეთია 7.1%) (იხ. დიაგრამა #14.1).

დიაგრამა #14.1

თქვენი შეფასებით, რამდენად მნიშვნელოვანია სპეციალურად მენარმე ქალებზე მორგებული სერვისების არსებობა?



მენარმე ქალებისა და კაცების მდგომარეობას შორის ყველაზე ხშირად დასახელებული განსხვავება როგორც ბანკების (71.4%), ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების (55.6%) მიერ იყო ის, რომ ქალებს უფრო მეტად უწევთ საოჯახო ვალდებულებებისა და ბიზნესის შეთავსება. მნიშვნელოვანი განსხვავებები (განსაკუთრებით, ბანკების მიერ) დაფიქსირდა იმ თვალსაზრისითაც, რომ ქალებს უფრო დაბალი საწყისი კაპიტალი და კაცებთან შედარებით უზრუნველყოფის (გარანტიის) ნაკლები შესაძლებლობა აქვთ. სხვა ფაქტორები, როგორებიცაა არარეგულარული შემოსავლები, ნაკლები ფინანსური განათლება და საფინანსო ინსტიტუტების მიმართ ნდობის ნაკლებობა, გაცილებით ნაკლებადაა აღქმული როგორც მნიშვნელოვანი განსხვავება ქალებსა და კაცებს შორის (იხ. ცხრილი #14.1).

ცხრილი #14.1

როგორ ფიქრობთ, რით განსხვავდება მენარმე ქალთა მდგომარეობა მენარმე კაცების მდგომარეობისგან?	ბანკი (%) (N=14)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
ქალებს უფრო დაბალი საწყისი კაპიტალი აქვთ, ვიდრე კაცებს	64.3	44.4
ქალებს, კაცებთან შედარებით, უზრუნველყოფის (გარანტიის) ნაკლები შესაძლებლობა აქვთ	64.3	33.3
ქალებს, ძირითადად, არარეგულარული შემოსავლები აქვთ	7.1	11.1
ქალებს მეტად უწევთ საოჯახო ვალდებულებების და ბიზნესის შეთავსება	71.4	55.6
ქალებს ნაკლები ფინანსური განათლება აქვთ, ვიდრე კაცებს	7.1	-
ქალებს, კაცებთან შედარებით, საფინანსო ინსტიტუტების დაბალი ნდობა ან/და მათთან თანამშრომლობის უფრო ნაკლები გამოცდილება აქვთ	21.4	-
სხვა	14.3	11.1

ფინანსურ ინსტიტუტებში ქალებზე მორგებული სერვისების შემოტანის ყველაზე ხშირად დასახელებული სარგებელია სოციალური პასუხისმგებლობის გაძლიერება (ბანკები -

64.3%; მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები - 66.7%). მნიშვნელოვან სარგებლად მიიჩნევა, აგრეთვე, კლიენტთა ბაზის ზრდა და დონორებთან/პარტნიორებთან თანამშრომლობის გაფართოების შესაძლებლობა (ეს უკანასკნელი მიუთითებს, რომ გენდერული პროგრამები აღიქმება როგორც გარე რესურსების მოზიდვის საშუალება). შედარებით ნაკლები ყურადღება ექცევა სხვა კომერციულ სარგებელს, კერძოდ, სესხების დივერსიფიკაციას და ქალ კლიენტებში ფინანსური სერვისებით სარგებლობის განმეორებადობას. თუმცა ამ ფაქტორებით მიღებულ სარგებელს ბანკები უფრო მეტად აღიარებენ, ვიდრე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები (იხ. ცხრილი #14.2).

ცხრილი #14.2

თქვენი აზრით, რა სარგებელს მოუტანს ქალებზე მორგებული სერვისები თავად თქვენს ორგანიზაციას?	ბანკი (%) (N=14)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
კლიენტთა ბაზის ზრდა	57.1	55.6
სესხების დივერსიფიკაცია	42.9	22.2
ქალ კლიენტებში ფინანსური სერვისებით სარგებლობის განმეორებადობა	42.9	11.1
სოციალური პასუხისმგებლობის გაძლიერება	64.3	66.7
დონორთან/პარტნიორთან თანამშრომლობის გაფართოებული შესაძლებლობები	57.1	44.4
სხვა	14.3	11.1

ბანკებსა და მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებში (განსაკუთრებით, ბანკებში) სტარტაპ სესხები და დაბალი პროცენტის მიკროსესხები აღიქმება როგორც ყველაზე მაღალი საჭიროების მქონე სერვისები მენარმე ქალებისთვის. აღსანიშნავია, რომ ისეთი სერვისის საჭიროებას, როგორცაა მენარმე ქალებისთვის ბიზნესტრენინგები, ბანკები (35.7%) უფრო მეტად ხედავენ, ვიდრე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები (11.1%). გასათვალისწინებელია ასევე გარანტიის გარეშე სესხების გაცემის საჭიროების აღიარებაც. სხვა ტიპის მომსახურებები (დანაზოგი/დაზღვევა, მობილური სერვისები, მენტორობა) ნაკლებად აღიქმება როგორც კრიტიკული საჭიროება (იხ. ცხრილი #14.3).

ცხრილი #14.3

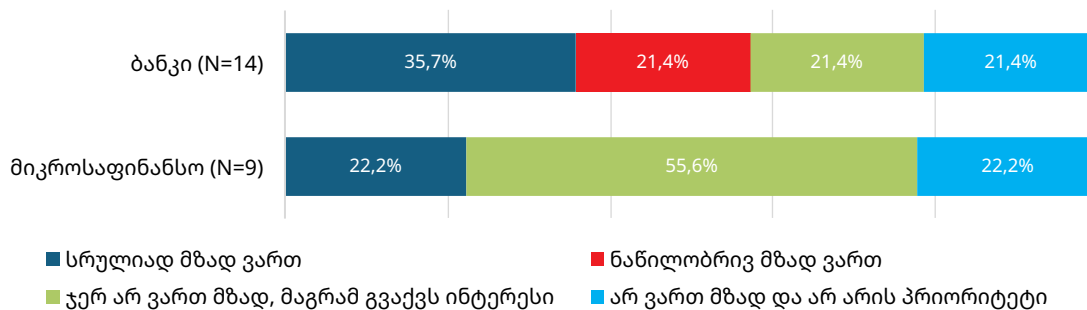
თქვენი აზრით, რა სახის სერვისები იქნებოდა ყველაზე საჭირო მენარმე ქალებისთვის?	ბანკი (%) (N=14)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
მიკროსესხები დაბალი პროცენტით	50.0	55.6
სტარტაპსესხები ბიზნესის დასაწყებად	71.4	33.3
დანაზოგის და დაზღვევის პროდუქტები	14.3	-
მობილური ან დისტანციური სერვისები	7.1	11.1
ბიზნესტრენინგები და ფინანსური განათლება	35.7	11.1

თქვენი აზრით, რა სახის სერვისები იქნებოდა ყველაზე საჭირო მენარმე ქალებისთვის?	ბანკი (%) (N=14)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
გარანტიის გარეშე სესხები	21.4	33.3
მენტორობა ან ქალთა ქსელები	14.3	-
ბაზარზე წვდომის ხელშეწყობა	21.4	33.3
სხვა	14.3	11.1

კვლევის შედეგები ცხადყოფს, რომ საფინანსო ინსტიტუტების მზაობა არაერთგვაროვანია სპეციალურად მენარმე ქალებისთვის სერვისების განვითარებისა და დანერგვის მიმართულებით. ბანკები უფრო პროაქტიული და პოზიტიური არიან ამ კუთხით: ფაქტობრივად ყოველი მესამე ბანკი (35.7%) ამბობს, რომ სრულად მზად არის სპეციალური სერვისების დასანერგად. მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები უფრო ნაკლებად გამოხატავენ მზადყოფნას: უმრავლესობა (55.6%) ასახელებს კატეგორიას „ჯერ არ ვართ მზად, მაგრამ გვაქვს ინტერესი“, რაც მიუთითებს მხოლოდ ზოგად მოტივაციაზე და არა კონკრეტულ მზაობაზე. როგორც მიკროსაფინანსო ორგანიზაციების, ისე ბანკების მეხუთედზე მეტი გამოკვეთილად უარს აცხადებს ასეთ ინიციატივაზე (იხ. დიაგრამა #14.2).

დიაგრამა #14.2

რამდენად მზად არის თქვენი ორგანიზაცია, რომ განავითაროს ან დანერგოს სერვისები სპეციალურად მენარმე ქალებისთვის?



დონორული დაფინანსება აღიქმება როგორც ყველაზე მნიშვნელოვანი დახმარება როგორც ბანკებისთვის (71.4%), ისე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციებისთვის (77.8%), რათა მათ შეძლონ მენარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტების განვითარება. ბანკები უფრო მაღალი მხარდაჭერის საჭიროებას გამოხატავენ ბაზრის კვლევის (71.4%), პროდუქტის დიზაინისა (50.0%) და გუნდის ტრენინგების მიმართულებით (50.0%), ვიდრე მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები. პარტნიორობა თემობრივ ან ქალთა ორგანიზაციებთან ნაკლებად პრიორიტეტულია (განსაკუთრებით, ბანკებისთვის), ხოლო მიკროსაფინანსო ორგანიზაციები ნაკლებად მიუთითებენ ტექნიკურ ან პროდუქტების დიზაინის მხრივ მხარდაჭერაზე. ეს მიუთითებს იმაზე, რომ ინსტიტუციები პირველ რიგში ფინანსურ და კვლევით რესურსებზე აკეთებენ აქცენტს და არა ქსელურ ან ინფრასტრუქტურულ ასპექტებზე (იხ. ცხრილი #14.4).

ცხრილი #14.4

თუ დაგჭირდებათ დახმარება მეწარმე ქალებზე მორგებული პროდუქტების განვითარებაში, რა ტიპის მხარდაჭერა იქნებოდა ყველაზე გამოსადეგი?	ბანკი (%) (N=14)	მიკროსაფინანსო (%) (N=9)
ბაზრის კვლევის ჩატარება	71.4	22.2
პროდუქტების დიზაინის მხარდაჭერა	50.0	11.1
ტრენინგები გუნდისთვის	50.0	33.3
დონორული დაფინანსება	71.4	77.8
პარტნიორობა თემობრივ ან ქალთა ორგანიზაციებთან	28.6	22.2
ტექნიკური მხარდაჭერა ან სისტემების განვითარება	42.9	11.1

თვისებრივი კომპონენტი

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

მეწარმე ქალებზე მორგებული ფინანსური და არაფინანსური პროგრამების საჭიროება ინტერვიუების შედეგად გამოვლინდა. კერძოდ, აღინიშნა, რომ განსაკუთრებით რეგიონებში ქალთა უმუშევრობის მაჩვენებლები განსაკუთრებით მაღალია. გამოითქვა მოსაზრება იმის შესახებ, რომ საბანკო პროდუქტები მეტწილად კაცებზეა მორგებული და საჭიროა მათი ადაპტაცია ქალების საჭიროებებზე, განსაკუთრებით იმ სეგმენტისთვის, რომელსაც რთული სტარტი აქვს და მეტ ხელშეწყობას საჭიროებს: „21-ე საუკუნეში უნდა იყოს ყველაფერი Client-tailored... ჩვენ ამ შემთხვევაში ჯერჯერობით ყველაფერი მორგებული გვაქვს მაინც კაცებზე. ბუნებრივია, რადგან კაცები იყვნენ დომინანტები საბანკო სექტორში.“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი).

მიუხედავად ზოგადად გავრცელებული მოსაზრებისა, რომ არსებობს მეწარმე ქალების ნახალისების საჭიროება, რესპონდენტების სხვა ნაწილი ფიქრობს, რომ ასეთი მიდგომა შესაძლოა დისკრიმინაციულად აღიქმებოდეს და პრობლემა რეალურად ცნობიერებაში უნდა გადაიჭრას, ხოლო ე. წ. პოზიტიური დისკრიმინაცია მხოლოდ ზედაპირული და, შესაბამისად, არაეფექტიანი მექანიზმია.

ინტერვიუებში აღინიშნა, რომ საბანკო და მიკროსაფინანსო სექტორი კომერციული სისტემებია და მათი ინტერესი მჭიდროდ არის დაკავშირებული რისკსა და მოგებაზე. აქედან გამომდინარე, თუ მეწარმე ქალთა დაფინანსება თანაბრად მომგებიანია, მაშინ ინსტიტუციებს მეტი მოტივაცია ექნებათ, შესთავაზონ ქალებს მათზე მორგებული პროდუქტები. ამასთანავე, დაფინანსების წყაროებსაც დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, თუ სპეციალური ფონდები, გრანტები ან დაბალპროცენტიანი სესხები სწორედ ქალებისკენ იქნება მიმართული, ეს ქმნის სტიმულს საფინანსო სექტორისთვის შესაბამისი პროდუქტების განვითარებაში: „როცა ადამიანი მოდის უკვე უთანასწორო მდგომარეობაში, მისთვის იმავეს შეთავაზება, რაც სხვისთვის - არასწორია.“ (მიკრობანკის წარმომადგენელი).

სახელმწიფო ინსტიტუტების პერსპექტივა

სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენლებთან ჩატარებული ინტერვიუების ანალიზი აჩვენებს, რომ საქართველოში მენარმე ქალების წასახალისებლად შემუშავებული პროგრამები ჯერ კიდევ არასაკმარისია და არ არსებობს მკაფიოდ გამოხატული მიზნობრივი პოლიტიკა, რომელიც მათ საჭიროებებს მთლიანად მოიცავს. რესპონდენტების ერთი ნაწილის შეფასებით, ქალზე მორგებული სპეციალური პროგრამების შექმნის საჭიროება არსებობს, მეორე ნაწილი კი ამ მხრივ სიფრთხილის გამოჩენაზე მიუთითებს. კერძოდ, რესპონდენტების ამ ნაწილის შეფასებით, ქალებისთვის განსაკუთრებული მიდგომის დანერგვამ შესაძლოა ხელოვნური ბარიერები შექმნას და ხარისხიანი შედეგი ვერ მოიტანოს. ამიტომ მნიშვნელოვანია არა ქალის, როგორც ინდივიდის, ან ჯგუფის, არამედ მთლიანად ბიზნესის გაძლიერება: „პროფესიონალი გუნდის, უნარებისა და ცოდნის განვითარება მენარმე ქალს უფრო ეფექტიანად გამოადგება, ვიდრე მხოლოდ გენდერული პრივილეგიები“ (სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენელი).

მენარმე ქალებზე მორგებული პროგრამების დანერგვის მომხრეები იზიარებენ ადგილობრივი საბანკო სექტორის ერთი ნაწილის მოსაზრებას იმის შესახებ, რომ საქართველოში მენარმე ქალების წინაშე არსებობს სტრუქტურული ბარიერები. რესპონდენტები საჭიროებას ხედავენ, რომ დაინერგოს პილოტური პროექტები და მენტორინგის პროგრამები: „მიზნობრივად ქალებზე სატესტო პროგრამების გაშვება საშუალებას მისცემს ორგანიზაციებს, შეაფასონ ინიციატივების ეფექტიანობა და შეარჩიონ საუკეთესო მოდელები. ამგვარი პროგრამები არა მხოლოდ მენარმე ქალებს მოუტანს სარგებელს, არამედ პროგრამის შემსრულებლებსაც დაეხმარება სწორი მიდგომების დახვეწაში“ (სახელმწიფო ინსტიტუტების წარმომადგენელი).

საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

ADB-ს და EBRD-ს წარმომადგენლებმა აღნიშნეს, რომ მათი საქმიანობის მიზანი არის საქართველოს საფინანსო სექტორში გენდერულად ნეიტრალური მიდგომის შეცვლა. რესპონდენტების შეფასებით, გენდერულად ნეიტრალურ მიდგომას არაერთი ფინანსური ორგანიზაცია იყენებს იმ პრინციპით, რომ ყველა კლიენტი თანაბარ პირობებში უნდა განიხილებოდეს. თუმცა, პრაქტიკაში ეს მიდგომა არ ითვალისწინებს იმ სპეციფიკურ ბარიერებს, რომლებიც ქალებს, განსაკუთრებით ეკონომიკურად და სოციალურ-კულტურულად მარგინალური ჯგუფების წევრს აფერხებს დააკმაყოფილონ საბანკო კრიტერიუმები. ამდენად, აუცილებელია საფინანსო ინსტიტუტების წახალისება, რათა მათ გააცნობიერონ მენარმე ქალების საჭიროებების უნიკალურობა და დაინტერესდნენ შესაბამისი მხარდაჭერის სისტემების შექმნით.

EBRD-ს წარმომადგენელმა აღნიშნა, რომ მენარმე ქალებზე მორგებული სპეციალური მომსახურებების არსებობა კრიტიკულად მნიშვნელოვანია. EBRD-ს გამოცდილებით, პოლიტიკის მხარდაჭერა ქალებისთვის ფინანსებზე წვდომის გასაუმჯობესებლად ხორციელდება საერთაშორისო თანამშრომლობის ფარგლებში, სადაც ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ინიციატივაა „WE Finance Code“. ეს ინიციატივა შემუშავებულია The Women Entrepreneurs Finance Initiative-ის (We-Fi) მიერ, რომელიც წარმოადგენს მრავალეროვან პლატფორმას ქალების ეკონომიკური გაძლიერებისთვის და მჭიდროდ თანამშრომლობს მსოფლიო ბანკთან.

15. სამომავლო თანამშრომლობა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან

ადგილობრივი საფინანსო ორგანიზაციების პერსპექტივა

საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა ქართულ საბანკო და საფინანსო სექტორში აღიქმება როგორც ერთ-ერთი მთავარი სტრატეგიული მიმართულება, რომლის საშუალებითაც შესაძლებელია კერძო სექტორის, განსაკუთრებით კი მენარმე ქალების, გაძლიერება. ინტერვიუების ანალიზი ცხადყოფს, რომ ამ თანამშრომლობას მნიშვნელოვანი პოტენციალი გააჩნია, თუმცა მის ეფექტიან გამოყენებას სჭირდება უფრო სისტემური და ინკლუზიური მიდგომა. როგორც ერთ-ერთი კომერციული ბანკის წარმომადგენელმა აღნიშნა, კერძო სექტორის შესაძლებლობები, რესურსები და ზემოქმედების არეალი საერთაშორისო მხარდაჭერის ეფექტურად ათვისების საშუალებას იძლევა. კვლევაში მონაწილე რამდენიმე კომერციული ბანკი გაეროს ქალთა ორგანიზაციის პარტნიორები არიან, რაც მიუთითებს მათ ინსტიტუციურ გამოცდილებაზე. რესპონდენტებს შორის გამოითქვა მოსაზრება იმის შესახებ, რომ კერძო სექტორს უნიკალური პოტენციალი აქვს სწრაფი და მასშტაბური ცვლილებების განსახორციელებლად, თუმცა საერთაშორისო ორგანიზაციები ხშირად უპირატესობას მაინც სახელმწიფო სტრუქტურებთან თანამშრომლობას ანიჭებენ.

რესპონდენტების ერთი ნაწილის შეფასებით, გაეროს ქალთა ორგანიზაცია გამოირჩევა კერძო სექტორთან თანამშრომლობის მდგრადი და ეფექტიანი მოდელით. სხვა ორგანიზაციებისგან განსხვავებით, ის მზად არის თანადაფინანსებაზე, სტრატეგიულ კონსულტაციებზე და ერთობლივი პროექტების განხორციელებაზე.

საფინანსო სექტორის წარმომადგენლებს შორის გამოითქვა კრიტიკული მოსაზრება იმის შესახებ, რომ კერძო სექტორისთვის საერთაშორისო არასაფინანსო ორგანიზაციების საკომუნიკაციო სივრცეები შეზღუდულია. კერძოდ, ხშირ შემთხვევაში, ისეთი თემების გარშემო, როგორებიცაა კლიმატის ცვლილება, ქალთა მიერ ფინანსებზე წვდომა ან ინკლუზიური ეკონომიკა, საკვანძო გადაწყვეტილებები მიიღება კერძო სექტორთან კონსულტაციის გარეშე: „მნიშვნელოვანია ისეთი ორგანიზაციების კონსულტაცია, რომლებიც თავად ქმნიან პლატფორმებს სხვა ბიზნესებისთვის და შეუძლიათ მნიშვნელოვანი ზემოქმედების მოხდენა“ (კომერციული ბანკის წარმომადგენელი).

ზოგიერთი რესპონდენტის მოსაზრებით, 2025 წელს საქართველოს პარლამენტის მიერ მიღებული უცხოეთის აგენტების რეგისტრაციის კანონმა (FARA) შესაძლოა მოახდინოს გავლენა იმ საბანკო სერვისებზე, რომლებიც საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციების მხარდაჭერით ხორციელდება და მოიცავს ქეშბექის კომპონენტს: „ბევრ კლიენტს საერთოდ არც ენდომება, მაგალითად, EBRD-ის ქეშბექის პროგრამით სარგებლობა, რომლითაც კლიენტი იღებს საკუთარი ინვესტიციის 10-15%-ს უკან. ახლა ესეც ცოტა გაურკვეველი და გაუგებარია, როგორ უნდა განხორციელდეს“ (ბანკის წარმომადგენელი).

მიკრობანკების წარმომადგენლების შეფასებით, ისინი საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობას იყენებენ რესურსების მოსაზიდად, განსაკუთრებით, ქალთა დაფინანსების მიმართულებით. თუმცა, არსებული პრაქტიკა ძირითადად წერტილოვანია და ნაკლებად აქვს სისტემური ხასიათი.

რეკომენდაციები

როგორც ჩატარებულმა კვლევამ ცხადყო, ფინანსებზე ხელმისაწვდომობის მხრივ: ა) **მოთხოვნის მხარეს არსებული ბარიერებია:** ქალების საკუთრებაში არსებული აქტივების (განსაკუთრებით უძრავი ქონების) სიმცირე, რაც ზღუდავს უზრუნველყოფის წარდგენის შესაძლებლობას; ფინანსური ცოდნის ნაკლებობა, მათ შორის, საბანკო პროდუქტების ანალიზისა და ბიზნეს გეგმის შედგენის უნარების არარსებობა; ინფორმაციის დეფიციტი სხვადასხვა მხარდამჭერი პროგრამის/მექანიზმის შესახებ; ბიზნესის არაოფიციალური ფორმა, რაც ფინანსურ სისტემაში ინტეგრირებას ართულებს; ტრადიციულ გენდერულ ნორმებზე დაფუძნებული სოციალური წნეხი, რომელიც ქალების ეკონომიკურ ავტონომიას ზღუდავს, განსაკუთრებით რეგიონებში. ბ) **მიწოდების მხარეს არსებული ბარიერებია:** ბანკებისა და ფინანსური ინსტიტუტების მაღალი მოთხოვნები უზრუნველყოფაზე; გენდერულად მიკერძოებული მიდგომები და ქალთა ნაკლები წარმომადგენლობა გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე ფინანსურ სექტორში; გენდერულად ნეიტრალური ან არაეფექტიანი ფინანსური პროდუქტები, რომლებიც ვერ პასუხობს მენარმე ქალების სპეციფიკურ საჭიროებებს. აღნიშნული ბარიერების ეფექტიანად აღმოფხვრის მიზნით, აუცილებელია, შეიქმნას ხელშემწყობი გარემო, მათ შორის:

- **ცნობიერების ამაღლება:** გენდერულ თანასწორობასა და ქალთა პოლიტიკური, სოციალური და ეკონომიკური ჩართულობის საკითხებზე საზოგადოებაში, განსაკუთრებით, ახალგაზრდებში, ამაღლდეს ცნობიერება.
- **სასწავლო და ცნობიერების ასამაღლებელი რესურსები:** გადაიხედოს და განვითარდეს ქალი სტარტაპერებისა და მენარმეებისთვის განკუთვნილი სასწავლო და ცნობიერების ასამაღლებელი რესურსები, მათ შორის, არსებულ პროგრამებში გათვალისწინებულ იქნას გენდერული თანასწორობის, ქალთა ეკონომიკური გაძლიერებისა და ანტიდისკრიმინაციული საკითხები; დაორგანიზდეს მრავალფეროვანი სასწავლო ინიციატივები მენარმე ქალების ბიზნეს შესაძლებლობების გასაძლიერებლად.
- **ზრუნვის სერვისები:** ქვეყნის მასშტაბით შეიქმნას და გაძლიერდეს ზრუნვის სერვისები, მათ შორის, ბაგა და საბავშვო ბაღები, ადაპტირებული და მოქნილი სამუშაო დროის გრაფიკი, მშობლობის გამო შვებულების შესახებ კანონმდებლობა და პოლიტიკა.
- **გენდერულად მგრძობიარე დაფინანსების პოლიტიკა:** სახელმწიფო და საფინანსო ორგანიზაციებში შემუშავდეს გენდერულად მგრძობიარე დაფინანსების პოლიტიკა, რომელიც გაითვალისწინებს მენარმე ქალების საჭიროებებზე მორგებულ საკრედიტო და საგრანტო პირობებსა და პროდუქტებს.
- **ქალთა წარმომადგენლობის გაზრდა:** გაიზარდოს ქალთა წარმომადგენლობა გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე, მათ შორის, საფინანსო-საკრედიტო სფეროში და მენეჯერულ პოზიციებზე, გადაწყვეტილების მიღების პროცესში გენდერული ბალანსის გაზრდის მიზნით.
- **კოორდინირებული მუშაობა:** გაძლიერდეს ჰოლისტური მიდგომა, რომელიც უზრუნველყოფს სახელმწიფოს, კერძო სექტორისა და საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების კოორდინირებულ მუშაობას.

ზემოთქმულიდან გამომდინარე, ფინანსებზე წვდომისას გენდერული პერსპექტივისა და მენარმე ქალების საჭიროებების გათვალისწინების მიზნით, **სახელმწიფო უწყებებისა და ფინანსური ორგანიზაციების** მიმართ შემუშავდა **რეკომენდაციები** - დანერგონ ან გააუმჯობესონ როგორც არაფინანსური, ისე ფინანსური პროდუქტები, ან განაგრძონ არსებული კარგი პრაქტიკის გამოყენება. უფრო კონკრეტულად:

საქართველოს ეროვნულ ბანკისთვის რეკომენდაცია:

- ხელი შეეწყოს საკანონმდებლო ცვლილებების მომზადებას, რომლებითაც მოხდება **მენარმე ქალის განმარტება**.
- სტრატეგიებსა და სხვა შესაბამის პოლიტიკის დოკუმენტებში **ინტეგრირდეს გენდერული თანასწორობის პრინციპები**, განსაკუთრებით, ფინანსებზე წვდომის ხელშეწყობის მიმართულებით.
- საფინანსო ორგანიზაციების **აღმასრულებელ მენეჯმენტში ქალების წარმომადგენლობის** გაზრდის მიზნით, მოხდეს რეგულაციების შემუშავება ან/და არსებული რეგულაციების გადახედვა.
- დაიხვეწოს **სქესის ნიშნით სეგრეგირებული მონაცემების შეგროვებისა და ანალიზის** სისტემა/პრაქტიკა.

მენარმეობის განვითარებაზე კასუსისმგებელი ცენტრალური და ადგილობრივი სახელმწიფო უწყებებისთვის:

- ხელი შეეწყოს, სამომავლოდ, საქართველოს **მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგიაში** ქალთა მონაწილეობის კომპონენტის ინტეგრირებას.
- გაძლიერდეს მენარმეებისთვის განკუთვნილ **პროგრამაში ქალთა ჩართულობის კომპონენტის ინტეგრირება** და დაინერგოს **მენარმე ქალებზე მორგებული** ცალკე მდგომი პროგრამები და ინიციატივები.
- მენარმე ქალებისთვის, განსაკუთრებით, რეგიონებში და სოფლად მცხოვრებთათვის, შეიქმნას და გაძლიერდეს ხელშეწყობის მექანიზმი ადგილობრივ და **საერთაშორისო გამოფენა-გაყიდვებში** მონაწილეობის უზრუნველსაყოფად.
- გაძლიერდეს სახელმწიფო პროგრამების **ეფექტიანობის შესაფასებელი ინსტრუმენტები/ინდიკატორები** მენარმე ქალებთან მიმართებით.
- დაიხვეწოს **სქესის ნიშნით სეგრეგირებული მონაცემების შეგროვებისა და ანალიზის** სისტემა/პრაქტიკა. მათ შორის, მოხდეს დაფინანსებაზე უარის შესახებ ინფორმაციის სქესის ნიშნით შეგროვება და ანალიზი.
- დაიგეგმოს საკომუნიკაციო კამპანია **ქალთა მენარმეობის პოპულარიზაციის** მიზნით.

საფინანსო ინსტიტუტებისთვის

მენარმე ქალებისთვის **არაფინანსური პროდუქტების** განვითარების მიზნით, რეკომენდებულია:

- შეიქმნას **სპეციალიზებული საკონსულტაციო სერვისები** ან მომზადდნენ სპეციალიზებული თანამშრომლები, რომლებიც დაკავდებიან ქალების მიერ მართული ბიზნესების სპეციფიკური საჭიროებების მიმართულებით.
- **გადამზადდნენ საკრედიტო ოფიცრები და რისკის მართვის სპეციალისტები** გენდერული თანასწორობის, დისკრიმინაციასთან ბრძოლის პრაქტიკების და ქალთა ეკონომიკური გაძლიერების საკითხებში, რათა გადაწყვეტილების მიღების პროცესში, მათ შორის, საკრედიტო ქულის განსაზღვრისას, გაითვალისწინონ გენდერული ასპექტები.
- შეიქმნას **მენტორების** - გამოცდილი მენარმეების, სექტორის ექსპერტებისა და მენეჯერების - **ბაზა**, რომელიც მენარმე ქალებს გაუწევს მხარდაჭერას.
- შეიქმნას **ონლაინ პორტალი ან მობილური აპლიკაცია**, რომელიც გააერთიანებს დოკუმენტების შაბლონებს, ონლაინ-კურსებს, ბაზრის კვლევებს, განახლებული რეგულაციებისა და დაფინანსების შესაძლებლობების შესახებ ინფორმაციას.
- ჩატარდეს **საინფორმაციო კამპანიები რეგიონების დონეზე**, რომელთა მიზანი იქნება არაფინანსური და ფინანსური პროდუქტებისა და მომსახურებების შესახებ მენარმე ქალებში ცნობიერების ამაღლება. მათ შორის, **გაიზარდოს ქალების ინფორმირება** სასწავლო-საგანმანათლებლო შესაძლებლობებზე, ონლაინ საბანკო სერვისებზე, ანაბრებზე, დაზღვევაზე, ბიზნეს ბარათებზე, სესხებსა და საგარანტიო მექანიზმებზე.
- გაგრძელდეს მენარმე ქალების **საჭიროებების კვლევა** და საჭიროებებზე მორგებული ინიციატივების განხორციელება.
- გატარდეს ღონისძიებები (ლიდერობის ტრენინგები, რეკრუტირების მექანიზმები და სხვა) საფინანსო ინსტიტუტებში გადაწყვეტილების მიმღებ პოზიციებზე, მათ შორის, აღმასრულებელ მენეჯმენტში, **ქალების წარმომადგენლობის** გაზრდის მიზნით.

მენარმე ქალებისთვის **ფინანსური პროდუქტების** განვითარების მიზნით, რეკომენდებულია:

- შეიქმნას **გენდერულად მგრძობიარე სასესიო სისტემა**; კერძოდ, მენარმე ქალებისთვის სესხის გაცემისას, დაინერგოს მორგებული საგარანტიო სქემა, შემსუბუქდეს საკრედიტო-საგარანტიო მოთხოვნები ანდა ხელმისაწვდომი გახდეს საპროცენტო განაკვეთი და „ქეშბექის“ მექანიზმი.
- **სესხის გაცემისას** მენარმე ქალის მენეჯერული უნარებისა და გადახდისუნარიანობის განსაზღვრისას, **გაითვალისწინონ ალტერნატიული ინფორმაცია**, მათ შორის, სახელმწიფო და საერთაშორისო ორგანიზაციებიდან მიღებული გრანტ(ებ)ის ისტორია, სოციალური რეპუტაცია, სხვა ფინანსური ვალდებულებების შესრულების შესახებ ინფორმაცია და სხვა.
- **ბიზნესის დაზღვევისას**, მოხდეს ისეთი **პირობების შეთავაზება**, რომლებიც გაითვალისწინებს ქალი დამფუძნებლების მშობლობის გამო შვებულებასთან, საოჯახო საქმეების გამო შეფერხებასთან და, ციფრული ბიზნესისთვის, კიბერ უსაფრთხოებასთან დაკავშირებულ საკითხებს.
- **სესხის გაცემისას შეფასდეს, რამდენად უწყობს ხელს ბიზნესი გენდერულ**

თანასწორობას (მაგ. დასაქმებული და გადამზადებული ქალების, მათ შორის, სოფლად მცხოვრები ქალების რაოდენობა, ძალადობაგამოვლილი ქალების ანდა თავშესაფრების მხარდაჭერა, ბავშვთა მოვლის და ლაქტაციის სივრცეები სამუშაო ადგილებზე, ქალთა რეპროდუქციული ჯანმრთელობის ხელშეწყობა და სხვა) და შეთავაზებულ იქნას წახალისების მექანიზმები, როგორცაა, უფასო საკონსულტაციო მომსახურება, გადასახდელი ვადების გადავადება ან გახანგრძლივებული პერიოდი და სხვა.

განათლებაზე ხელმისაწვდომობასთან დაკავშირებით, ცენტრალური და ადგილობრივი სახელმწიფო უწყებების, საფინანსო ინსტიტუტების, საერთაშორისო განვითარების სექტორისა და სხვა დაინტერესებული ორგანიზაციებისთვის რეკომენდებულია:

შემუშავდეს და დაიხვეწოს მენარმე ქალებზე მორგებული სასწავლო და ცნობიერების ასამაღლებელი რესურსები, მათ შორის, აქცენტი გაკეთდეს შემდეგ საკითხებზე:

- პრევენტაციის უნარები და სხვა შესაბამისი კომპეტენციები;
- საბანკო პროდუქტების ანალიზი და ბიზნეს-გეგმის შედგენა;
- ბიზნესის მხარდაჭერი პროგრამები და მექანიზმები;
- ბიზნესის ფორმალური რეგისტრაციის მნიშვნელობა;
- უძრავი/მოდრავი ქონების ფლობა;
- გრძელვადიანი დაგეგმვისა და ფინანსური ანალიზის უნარები;
- ფინანსური დოკუმენტაციის, ბაზრის ანალიზისა და საგადასახადო უნარები;
- ფინანსური წიგნიერება;
- ბიზნესის დაგეგმვა და წარმართვა;
- ბიუჯეტირება: მოგება-ზარალის და საბაზისო ბუღალტერიის წარმოება;
- სესხის პირობების ანალიზი და ეფექტიანობის შეფასება;
- დაზღვევის პირობების ანალიზი;
- კაპიტალის მოზიდვის მექანიზმები;
- ფულადი ნაკადების მართვა;
- საბანკო სექტორთან და ინვესტორებთან ეფექტური კომუნიკაციის უნარები;
- ტექნოლოგიების, მათ შორის, ხელოვნური ინტელექტის გამოყენება ბიზნესის მართვის პროცესში;
- რისკების მართვა და გარემოსთან/რეგულაციებთან ადაპტაცია;
- ექსპორტთან დაკავშირებული იურიდიული, საბაჟო, ლოჯისტიკური და სხვა დაკავშირებული საკითხები.

ბიბლიოგრაფია

1. „ანარმოე საქართველოში“ <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/ka/Business-Development/Business-Universal>
2. „ახალგაზრდებისა და ქალთა მენარმეობის მხარდაჭერა (YES-Georgia) შუალედური შესრულების ანგარიში“ (USAID) https://www.integrallc.com/wp-content/uploads/2024/09/LEAP-III_YES-Georgia-MTE_Final-Report.docx.pdf?utm_source=chatgpt.com
3. „გენდერული ნაპრაღის ანალიზი“ (ADB, 2018) <https://www.adb.org/documents/georgia-country-gender-assessment>
4. „გენდერული ნაპრაღის აღმოფხვრა: რატომ არის ფინანსური თანასწორობა სარგებლიანი - როდესაც ქალებს ეძლევათ თანაბარ პირობებში კონკურენციის საშუალება, ეს ეკონომიკურ ზრდასა და ინოვაციას აჩქარებს“ - Calvino Nadia, ევროპული ინვესტიციების ბანკი, 2025) <https://www.eib.org/en/stories/women-equality-growth-innovation>
5. „გენდერული თანასწორობის მიმართ დამოკიდებულებების კვლევა საქართველოში“ (UN Women, თბილისი, საქართველო, 2024) <https://georgia.unwomen.org/ka/digital-library/publications/2025/03/genderuli-tanascorobis-mimart-damokidebulebis-kvleva-sakartveloshi>
6. „გენდერული თანასწორობის ანგარიშები 2020-2022“ <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/ka/Gender-Policy/Reports>
7. „გლობალური გენდერული ნაპრაღი 2024“ - სიღრმისეული ანგარიში (ივნისი, 2024, მსოფლიო ეკონომიკის ფორუმი) World Economic Forum https://www3.weforum.org/docs/WEF_GGGR_2024.pdf
8. „ქალი მენარმეების დაფინანსების პროგრამა“ (პროკრედიტ ბანკი) <https://procreditbank.ge/en/financing-program-women-entrepreneurs?list=300>
9. ევროსტატი http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Factors_of_business_success
10. „ექსპორტის მენეჯერთა სასერტიფიკატო კურსი“ – „სსიპ „ანარმოე საქართველოში“ <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/ka/სიახლეები/ექსპორტის-მენეჯერთა-სასერტიფიკ-3>
11. „თემატური მოკვლევა ქალებისა და გოგოებისთვის ფინანსურ რესურსებზე ხელმისაწვდომობის შესახებ“ (გენდერული თანასწორობის მუდმივმოქმედი საპარლამენტო საბჭო, 2022) <https://web-api.parliament.ge/storage/files/shares/tematuri-mokvleva/genderuli/qalebis-cvdoma/mokvleva-ge.pdf>
12. „თბილისის სპეციალური შეთავაზება მენარმე ქალებისთვის“ (8 ოქტომბერი, 2024 წელი, ფორბსი) <https://forbes.ge/thibisis-spetsialuri-shethavazeba-metsarme-qalebisathvis/>
13. „კრედიტი MSME ბიზნესებისთვის“ (Wefinance.ge. მე-3 კვარტალი, 2024) <https://www.wefinancegeorgia.ge/credit-for-msme-businesses>
14. „მენარმე ქალთა განვითარების პროგრამა“ (BOG) <https://bankofgeorgia.ge/ka/business/undp>
15. „მენარმე ქალების გენდერული როლები, სოციალური კაპიტალი და გარე დაფინანსების არჩევის სურვილი“ (Wang, X., Cai, L., Zhu, X., & Deng, S. Asian Business & Management, 2020) <https://link.springer.com/article/10.1057/s41291-020-00131-1>
16. „მიკრო მენარმეების მხარდაჭერის პროგრამა“ ტერა ბანკი. <https://terabank.ge/en/business/loans/1035-mikro-metsarmeebis-mkhardamcheri-programa>
17. მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმი; <https://www.weforum.org/stories/2017/11/the-gender-gap-actually-got-worse-in-2017/>
18. „პარლამენტმა „გენდერული თანასწორობის შესახებ“ კანონში ცვლილებები პირველი მოსმენით მიიღო“ (04 მარტი, 2025, საქართველოს პარლამენტი) <https://parliament.ge/media/news/parliament-genderuli-tanastorobis-shesakheb-kanonshi-tsvlilebebi-pirveli-mosmenit-miigho>
19. „პილოტური კვლევა გენდერულად დიფერენცირებული მონაცემების შეგროვებაზე აქტივების ფლობასა და მენარმეობაზე“ (საქართველოს სტატისტიკის სამსახური, აზიის განვითარების ბანკი, 2018) <https://gender.geostat.ge/gender/img/publicationspdf/EDGE-Report-GEO-Final.pdf>

20. პროგრამა - „ქალები ბიზნესში“ (ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი) <https://www.ebrd.com/home/what-we-do/products-and-services/support-for-start-ups-and-msmes/our-programmes/women-in-business.html#customtab-5808e48d39-item-3a27943abb-tab>
21. „საბანკო დაფინანსებაზე ხელმისაწვდომობაზე მენარმეების სქესის გავლენის მეტა-ანალიზი“ (ბიზნეს ეთიკის ჟურნალი, Malmström, M., Burkhard, B., Sirén, C., Shepherd, D., & Wincen, J. (2023)) https://www.researchgate.net/publication/374780402_A_Meta-Analysis_of_the_Impact_of_Entrepreneurs'_Gender_on_their_Access_to_Bank_Finance
22. „სადეპოზიტო ანგარიშები MSME ბიზნესებისთვის“ (Wefinance.ge, მე-3 კვარტალი, 2024) <https://shorturl.at/mbRz3>
23. „სათურების საპილოტე პროგრამა ქალი ფერმერებისთვის გაფართოვდა“ (UN საქართველო, 2023) <https://georgia.un.org/en/254532-greenhouse-pilot-programme-women-farmers-being-expanded>
24. „საპილოტე პროგრამა ქალებისთვის“ (სოფლის განვითარების სააგენტო) <https://www.rda.gov.ge/en/programs/women-pilot-program>
25. „საქართველო - ქვეყნის გენდერული შეფასება“ (ADB, 2018) <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/479186/georgia-country-gender-assessment.pdf>
26. საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის ბრძანება #215/04 „კომერციული ბანკების კორპორაციული მართვის კოდექსის დამტკიცების თაობაზე“ (2018 წელი, 26 სექტემბერი; საქართველოს ეროვნული მაცნე) <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/4333402?publication=0>
27. საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის ბრძანება #127/04 „კომერციული ბანკების კორპორაციული მართვის კოდექსის დამტკიცების თაობაზე საქართველოს ეროვნული ბანკის პრეზიდენტის 2018 წლის 26 სექტემბრის #215/04 ბრძანებაში ცვლილების შეტანის შესახებ“ (2025 წელი, 29 მაისი, ეროვნული საკანონმდებლო მაცნე) <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6508342?publication=0>
28. „საქართველოს მენარმეთა შესახებ კანონის გენდერული ზეგავლენის შეფასება“ (ISET_PI, 2024) <https://investorscouncil.ge/media/d0mp5zjj/gender-impact-assessment-geo-5.pdf>
29. „საქართველოს ინოვაციების და ტექნოლოგიების სააგენტო“ <https://gita.gov.ge/news> პლ
30. საქართველოს მთავრობის დადგენილება #163 „საკრედიტო საგარანტიო სქემის სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ (2019 წლის 29 მარტი) <https://www.enterprisegeorgia.gov.ge/uploads/files/publications/66a0e5e5ca6d2-163-დადგენილება.pdf>
31. საქართველოს მთავრობის დადგენილება #229 „მიკრომენარმეობის მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ (12.07.2024, საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე) <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/6226236?publication=0>
32. საქართველოს მთავრობის დადგენილება #567 „მიკრო, მცირე და საშუალო საწარმოების მხარდაჭერის სახელმწიფო პროგრამის დამტკიცების შესახებ“ (14.22.2022, საქართველოს საკანონმდებლო მაცნე) <https://matsne.gov.ge/ka/document/view/5643095?publication=0>
33. „საქართველო: EIB Global-მა და TBC ბანკმა ხელი მოაწერეს საგარანტიო ხელშეკრულებას, რომელიც 31 მილიონი ევროს ფარგლებში ბიზნესების მხარდასაჭერად“ (ევროპის საინვესტიციო ბანკი, 2024) <https://www.eib.org/en/press/all/2024-036-georgia-eib-global-and-tbc-bank-sign-a-guarantee-agreement-enabling-over-eur31-million-to-support-georgian-businesses>
34. „საქართველოს ბანკმა ხელი მოაწერა 100 მილიონი ლარის მოცულობის სასესხო ხელშეკრულებას/შეთანხმებას“ (BOG, 2020) <https://bankofgeorgia.ge/en/about/news/details/5e3b-d80e091d338999a01b75>
35. „საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების 2021-2025 წლების სტრატეგია - 2023-2025 წლების სამოქმედო გეგმის 2024 წლის წლიური ანგარიში“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო) https://www.economy.ge/uploads/files/2017/ek__politika/2024/samoqmedo_gegmis_shesrulebis_cliuri_angarishi_2024.pdf

36. „საქართველოს მცირე და საშუალო მენარმეობის განვითარების სტრატეგია. 2021-2025“ (საქართველოს ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტრო) https://www.economy.ge/uploads/files/2017/ek__politika/sme_strategy/sme_development_strategy_2021_2025_.pdf
37. „სანარმეობის კვლევა, რას განიცდის ბიზნესი“ (მსოფლიო ბანკი, 2023 - ქვეყნის პროფილი) <https://www.enterprisesurveys.org/en/data/exploretopics/gender>
38. სოფლის განვითარების სააგენტო - <https://www.rda.gov.ge/en/programs/archive>
39. „ტერაბანკი FMO-ს საგარანტიო პროგრამა NASIRA-ს განხორციელებას იწყებს“ (ტერა ბანკი, 2023) <https://terabank.ge/ka/retail/news/3089-terabanki-fmo-s-sagarantio-programa-nasira-s-gankhortsielebas-Itskebs>
40. „ფაქტების ფურცელი - მენარმე ქალები საქართველოში“ (UN Women, April 2021) https://eca.unwomen.org/sites/default/files/FIELD%20Office%20ECA/Attachments/Publications/2021/8/Expo%20Report/Georgia_Factsheet-min.pdf
41. „ქალები, ბიზნესი და კანონი“ (მსოფლიო ბანკი, 2021) https://wbl.worldbank.org/content/dam/sites/wbl/documents/2021/02/WBL2021_ENG_v2.pdf
42. „ქალთა ეკონომიკური შესაძლებლობები და გამოწვევები“ (ახალგაზრდა ეკონომისტთა ასოციაცია, 2014) <http://www.economists.ge/storage/uploads/publication/141222053929a4c1.pdf>
43. „ქალთა მენარმეობის განვითარების ეროვნული შეფასება საქართველოში“ (ILO და UN Women, 2023) https://georgia.unwomen.org/sites/default/files/2023-05/National%20Assessment%20of%20WED%20in%20Georgia_ENG.pdf
44. „ქალები ბიზნესში: შესაძლებლობები და პანდემიის გავლენა“ (თბილისი, EPRC, 2021) https://eprc.ge/wp-content/uploads/2021/10/women_entrepreneurs_eng_compressed.pdf
45. „ქალებზე ორიენტირებული ბანკინგი: ღირებულების შექმნა ბანკებისთვის და ეკონომიკური ზრდის აჩქარება“ (საერთაშორისო ფინანსური კორპორაცია) <https://www.ifc.org/content/dam/ifc/doc/mgrt/08316-ifc-bow-finalweb.pdf>
46. „ქალი და კაცი საქართველოში“ - სტატისტიკური პუბლიკაცია (საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, 2024) <https://www.geostat.ge/ka/single-archive/3418#>
47. „შესაძლებლობები მენარმე ქალებისთვის“ (საქართველოს ბანკი) <https://bankofgeorgia.ge/ka/business/360-entrepreneurs>
48. წლიური ანგარიში 2024 - (საქართველოს ეროვნული ბანკი) https://nbg.gov.ge/fm/პუბლიკაციები/ანგარიშები/წლიური_ანგარიში/2024/annual-geo-2024.pdf?v=dhvi3
49. NASIRA: ევროპის მდგრადი განვითარების პლუს ფონდი (EFSD+) (ევროკომისია) https://international-partnerships.ec.europa.eu/funding-and-technical-assistance/funding-instruments/european-fund-sustainable-development-plus/nasira_en?prefLang=mt&utm
50. „She’s Next – Empowered by VISA“ https://www.visa.com.ge/en_GE/pay-with-visa/promotions/shes-next.html?utm
51. „YES-GEORGIA იწყებს პროექტს ახალგაზრდებისა და ქალთა მენარმეობის მხარდასაჭერად“ (აშშ საელჩო, თბილისი, 2020) <https://ge.usembassy.gov/yes-georgia-launches-to-support-youth-and-women-entrepreneurship-january-31/>

დანართი

დანართი #1: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობები ეკონომიკურ საქტორებში

სოფლის, სატყეო და თევზის მეურნეობა	ყველა მენარმე (N=26)	სქესის ჭრილში	
		მენარმე ქალები (N=8)	მენარმე კაცები (N=18)
აგრომომსახურება	1	-	1
დაფნის საშრობი	1	-	1
თევზის აუზები/საკალმახეები	4	1	3
თხილის ქარხანა	1	-	1
მევენახეობა	5	-	5
მესაქონლეობა	2	1	1
მეფუტკრეობა	1	1	-
მინათმოქმედება	3	-	3
მოცვის ნერგების წარმოება	2	1	1
ნუშის ბაღები	1	-	1
სოფლის მეურნეობა - მზესუმზირის წარმოება	1	-	1
სოფლის მეურნეობა - სათბურები	1	1	-
ფერმა	1	1	-
ყვავილების და ბოსტნეულის ჩითილების გამოყვანა	1	1	-
წისქვილი	1	1	-
სამთომოპოვებითი მეურნეობა და კარიერების დამუშავება	ყველა მენარმე (N=5)	მენარმე ქალები (N=1)	მენარმე კაცები (N=4)
კარიერის დამუშავება	2	1	1
სამთო მოპოვება	1	-	1
ქვიშა ღორღის კარიერი	1	-	1
უარი პასუხზე	1	-	1
დამამუშავებელი მრეწველობა	ყველა მენარმე (N=39)	მენარმე ქალები (N=12)	მენარმე კაცები (N=27)
ბლოკის საამქრო	1	-	1
დამამუშავებელი მრეწველობა	12	7	5
ელ მოწყობილობების რემონტი	8	2	6

დამამუშავებელი მრეწველობა	ყველა მენარმე (N=39)	მენარმე ქალები (N=12)	მენარმე კაცები (N=27)
მარცვლეულის დაფქვა, ცხოველთა საკვების წარმოება და რეალიზაცია	1	-	1
მეტალოპლასტმასის კარ-ფანჯრების დამზადება	1	-	1
მელვინობა	1	-	1
რკინის ნაკეთობათა საამქრო	3	-	3
რძის გადამამუშავებელი ქარხანა	1	-	1
საოჯახო ტექნიკის სახელოსნო	1	-	1
ტექსტილის წარმოება და კერვა	1	1	-
ფეხსაცმლის შეკეთება	3	-	3
ღვინის წარმოება	1	-	1
ღვინის რეალიზაცია	4	1	3
ხორცკომბინატი	1	1	-
მშენებლობა	ყველა მენარმე (N=34)	მენარმე ქალები (N=5)	მენარმე კაცები (N=29)
ბეტონის ქარხანა	2	-	2
გამწვანება	1	1	-
მშენებლობა	3	-	3
საგზაო/ხიდების/გვირაბების მშენებლობა	4	2	2
სამშენებლო კომპანია/მასალები	24	2	22
პროფესიული, სამეცნიერო და ტექნიკური საქმიანობები	ყველა მენარმე (N=34)	მენარმე ქალები (N=20)	მენარმე კაცები (N=14)
გადახდის აპარატები, ფეი ბოქსები	1	-	1
ვეტერინარული აფთიაქი	2	-	2
ვეტერინარული კლინიკა	2	1	1
საზეიმო ფორმების კერვა/გაქირავება	2	1	1
სამკერვალო	10	8	2
სატრენინგო მომსახურება	1	-	1
ტელე-რადიო ტექნიკის პროგრამირება/ შეკეთება	1	-	1
ტექნიკური საქმიანობები	14	10	4
ქსეროქსი	1	-	1

განათლება	ყველა მენარმე (N=7)	მენარმე ქალები (N=43)	მენარმე კაცები (N=30)
არაფორმალური განათლება, მოზარდებისთვის ინკლუზიური არაფორმალური განათლების ცენტრი	1	1	-
თელავის სპორტულ კლუბთა გაერთიანება	1	-	1
მოსამზადებელი ცენტრი	1	1	-
სკოლამდელი აღზრდის და ბალების დანესებულება	4	4	-
ინფორმაცია და კომუნიკაცია	ყველა მენარმე (N=3)	მენარმე ქალები (N=0)	მენარმე კაცები (N=3)
საინფორმაციო ტექნოლოგიები	3	-	3
ტრანსპორტირება და დასაწყობება	ყველა მენარმე (N=13)	მენარმე ქალები (N=1)	მენარმე კაცები (N=12)
სატრანსპორტო მომსახურება	5	-	5
სიგარეტის დისტრიბუცია	1	-	1
ტვირთის გადაზიდვა	5	1	4
ტრანსპორტირება	1	-	1
ტრანსპორტირება და დასაწყობება	1	-	1
ხელოვნება, გართობა და დასვენება	ყველა მენარმე (N=7)	მენარმე ქალები (N=3)	მენარმე კაცები (N=4)
ახალგაზრდული ორგანიზაცია	1	-	1
ბავშვთა გასართობი ცენტრი	2	2	-
გამაჯანსაღებელი ცენტრი	1	-	1
ქორეოგრაფიული სტუდია	2	1	1
ხელოვნება, გართობა და დასვენება	1	-	1
ადმინისტრაციული და დამხმარე მომსახურებების საქმიანობები	ყველა მენარმე (N=5)	მენარმე ქალები (N=1)	მენარმე კაცები (N=4)
ვულკანიზაცია	1	-	1
საათების შეკეთება	1	-	1
საბულალტრო მომსახურება	1	1	-
ტელევიზორების შეკეთება	1	0	1
ფოტოგრაფი	1	0	1

ჯანდაცვა და სოციალური მომსახურებების საქმიანობები	ყველა მენარმე (N=18)	მენარმე ქალები (N=14)	მენარმე კაცები (N=4)
ბავშვზე ზრუნვის სერვისების მიწოდება	1	1	-
თვალის კლინიკა	1	1	-
კოსმეტოლოგია	2	2	-
მასაჟი	1	1	-
მედიცინის მუშაკი	1	-	1
სტომატოლოგიური კლინიკა	4	3	1
ფარმაცია	7	5	2
ჯანდაცვა	1	1	-
საფინანსო და სადაზღვევო საქმიანობები	ყველა მენარმე (N=3)	მენარმე ქალები (N=2)	მენარმე კაცები (N=1)
კრიპტოვალუტა	1	-	1
საბუღალტრო მომსახურება	1	1	-
უარი	1	1	-
უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობები	ყველა მენარმე (N=9)	მენარმე ქალები (N=3)	მენარმე კაცები (N=6)
უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვა	9	3	6
ელ. ენერჯის, ორთქლის და კონდიციონერული ჰაერის მიწოდების საქმიანობები	ყველა მენარმე (N=1)	მენარმე ქალები (N=0)	მენარმე კაცები (N=1)
ელ. მომსახურების განვება	1	-	1
წყალმომარაგება, კანალიზაცია, ნარჩენების მართვა	ყველა მენარმე (N=3)	მენარმე ქალები (N=0)	მენარმე კაცები (N=3)
დებინფექცია	1	-	1
სადებინფექციო სამსახური	1	-	1
წყალთან დაკავშირებული ყველა საჭირო ნივთი	1	-	1

დანართი #2: ბიზნეს/სამეწარმეო საქმიანობის ტიპი

განათლება	N=2
კერძო საბავშვო ბაღი	N=1
მოსამზადებელი ცენტრი	N=1
ხელოვნება, გართობა, დასვენება	N=1
მხატვარი	N=1
უძრავ ქონებასთან დაკავშირებული საქმიანობები	N=1
უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვა	N=1
ელ. ენერჯის, აირის, ორთქლის და კონდიციონერული ჰაერის მიწოდება	N=2
გაზის მიწოდება სოფლებში	N=1
ელექტრიკოსი	N=1
ელ. ენერჯის, აირის, ორთქლის და კონდიციონერული ჰაერის მიწოდება	N=5
სილამაზის სალონი	N=2
ტანსაცმლის ატელიე	N=1
ფერადი ლითონის ჩაბარება	N=1
ქიმიური წმენდის საამქრო	N=1