

ISSN 1987-6890

განმარტაობა

ECONOMISTI

საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი

International Scientific - Analytical Journal

3

2 0 0 9

UDC33

ე-49

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი

ეკონომისტი

საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი
გამოდის 2009 წლის იანვრიდან

მაისი
ივნისი
ივლისი

3

2009

მთავარი რედაქტორი რამაზ აბესაძე

სამეცნიერო-სარედაქციო კოლეგია

საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის წევრ-კორესპონდენტები:
ვლადიმერ პაპავა, ავთანდილ სილაგაძე, ლეო ჩიქავა

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები:

იური ანანიავილი, როზმეტა ასათიანი, კლიმენტი ანელაშვილი, თემურ გერიძე,

გიორგი ბერუღავა, ვახტანგ ბურდულაძე, ვახტანგ ბურკაძე, მიხეილ

თოქმაჯიშვილი,

მურმან კვარაცხელია, ალფრედ კურატაშვილი, იაკოვ მესხია, ელგუჯა

მეჩხაბიშვილი,

გიორგი პაპავა, უზანგი სამაღაშვილი, როლანდ სარჩიმელია, ავთანდილ

სულაბერიძე, თემურ შენგელია, თინა ჩხეიძე, ნოდარ ჭითანავა, მიხეილ ჯიბუტი.

აკადემიური დოქტორები:

ნანული არევაძე, ნანა ბიბილაშვილი, მერაბ ბეველსიანი, ლინა დათუნაშვილი, ლია
თოთლაძე (პასუხისმგებელი მდივანი), ეთერ კაკულია, ნაზირა კაკულია, თეა
ლაზარაშვილი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), იზა ნათელაური, ნოდარ
ხაღური, მამუკა ხუციშვილი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), რევაზ ჯავა-
ხიშვილი.

უცხოელი წევრები:

ელდარ ისმაილოვი (აზერბაიჯანი), დავით კურტანიძე (აშშ), ანტანას მამსტიტუსი
(ლიტვა), ვლადიმერ მენშიკოვი (ლატვია), მიხეილ როკიტლიშვილი (აშშ),
სლავომირ პატრიცკი (პოლონეთი), დიმიტრი სოროკინი (რუსეთი), ანდრეი ჰერმანი
(პოლონეთი).

ჟურნალი ხელმძღვანელობს თავისუფალი პრესის პრინციპით. რედაქციის
შეხვედრება შესაძლოა არ ემთხვეოდეს ავტორის აზრს და იგი პასუხს არ აგებს
ინფორმაციის სიზუსტეზე.

Paata Gugushvili Institute of Economics

ECONOMIST

I

International Scientific-Analytical Journal
Published from January 2009

May
June
July

3

2009

Editor-in-chief

Ramaz Abesadze
SCIENTIFIC-EDITORIAL BOARD

CORRESPONDING MEMBERS OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF GEORGIA:

Leo Chikava, Vladimer Papava, Avtandil Silagadze

DOCTORS OF ECONOMIC SCIENCES:

Klimenti Achelashvili, Iuri Ananiashvili, Roseta Asatiani, Temur Beridze, Giorgi Berulava, Vakhtang Burduli,

Vakhtang Burkadze

, Nodar Chitanava, Tina Chkheidze, Mikhail

Jibuti, Murman Kvaratskhelia, Alfred Kuratashvili, Jakob Meskhia, Elguja Mekvabishvili, Giorgi Papava, Ushangi Samadashvili, Roland Sarchimelia, Temur Shengelia, Avtandil Sulaberidze, Mikhail Tokmazishvili.

ACADEMIC DOCTORS:

Nanuli Arevadze, Nana Bibilashvili, Lina Datunashvili, Merab Gvelesiani, Revaz Javakhishvili, Nazira Kakulia, Eteri Kakulia, Tea Lazarashvili (deputy editor-in-chief), Iza Natelauri, Nodar Khaduri, Mamuka Khuskivadze (deputy editor-in-chief), Lia Totladze (executive secretary).

FOREIGN MEMBERS:

Eldar Ismailov (Azerbaijan), David Kurtanidze (USA), Antanas Mackstius (Lithuania), Vladimir Menshikov (Latvia), Slavomir Patritski (Poland), Mikhail Roketlishvili (USA), Dmitri Sorokin (Russia), Andrei Herman (Poland)

The journal follows the principles of free press. The views of editorial board do not necessarily reflect author's option and it accepts no responsibility for the accuracy of information.

ს ა რ ჩ ე ვ ი	
მეცნიერებათა დონის დიფერენციალიზაცია	5
ინტერვიუ	12
ეკონომიკური თეორია	
<i>იური ანანიაშვილი</i> – ფისკალური ეფექტის თავისებურებები ბალანსის მოდელში	14
<i>შალვა გოგიაშვილი</i> – საბაზრო ძალაუფლების კონცენტრაცია და მისი მაჩვენებლები	27
<i>ნანა ნიკოლაძე</i> – ნიკო ნიკოლაძის შეხედულებები კრედიტისა და ფინანსების შესახებ	31
საქართველოს ეკონომიკა	
<i>დავით ნარმანია, შოთა მურდულია</i> – დამოუკიდებელი მარეგულირებელი კომისიების საქმიანობა საქართველოში	35
<i>ნინო ლაზიაშვილი, ნანა ფარულაძე</i> – საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიული მიმართულებები და ეკოლოგიური უსაფრთხოება	40
ავსტრომონეტარული კვანძების ეკონომიკა	
<i>Дмитрий Сорокин</i> – Перспективы экономического роста России	46
<i>Эльнар Яшар огли Исмаилов</i> – Таможенный тариф как основной инструмент защиты внутреннего рынка Азербайджана	53
ეკონომიკური ინტეგრაციის პრობლემები ცენტრალურ კავკასიაში	
<i>გურამ ყუფუნია</i> – ეკონომიკური ინტეგრაციის პრობლემები ცენტრალურ კავკასიაში	57
მაკროეკონომიკა	
<i>ეკატერინე მეყანაშვილი</i> – ერთობლივ მომხმარებელს, ერთობლივ მწარმოებელსა და სახელმწიფოს შორის ურთიერთქმედების მაკროეკონომიკური მოდელი, როგორც ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების ეფექტიანობის შეფასების ინსტრუმენტი	69
<i>მამუკა თორია</i> – შრომის ბაზრის სახელმწიფო რეგულირება: პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები	75
<i>ლილი გვენეტაძე</i> – სააღრიცხვო პოლიტიკის ზოგიერთი მეთოდოლოგიური ასპექტი	80
<i>მადონა გელაშვილი</i> – სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის საფუძვლები	85
ბიზნესი	
<i>ხათუნა ბერიშვილი</i> – ბიზნესპორტფელის დაკომპლექტება და შეფასება ტურისტულ ბიზნესში	91
<i>გულნაზ ერქომაიშვილი</i> – გლობალიზაცია და ბიზნესის განვითარების მდგომარეობა საქართველოში	96
<i>თამარ გამსახურდია</i> – საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია და ბიზნესის განვითარება საქართველოში	101
მენეჯმენტი და მარკეტინგი	
<i>Коба Чагелишвили</i> – Ко-брендинг	105
<i>დარეჯან მესხიშვილი</i> – სიახლე მენეჯმენტში – გუნდური მუშაობა და გუნდების თვითმართვა	110
<i>ლელია ქადაგიშვილი</i> – კონფლიქტები და მათი გადაჭრის გზები ორგანიზაციაში	115
<i>Nazim Hajiyen, Ziyad Galilov</i> – Market definition and Assignment of Market Shares	120
სიახლე ეკონომიკურ მენეჯმენტში	127
ხსოვნა	131
ინფორმაცია	132

CONTENTS

SIGNIFICANT MEASURES	5
INTERVIEW	12
ECONOMIC THEORY	
Juri Ananiashvili – Peculiarities of Fiscal Effect in Balatsky Model	14
Shalva Gogiashvili – Accumulation of the Market Power and Indexes there of	27
Nana Nikoladze – The Wiews of Niko Nikoladze on Credit and Fainances	31
ECONOMY OF GEORGIA	
Davit narmania, Shota Murgulia – Activity of Independent National Regulatory Authorities in Georgia	35
Nino Lazviashvili, Nana Parulava – The Strategrical Orients of the Development of Georgian Economic	40
ECONOMY OF POSTCOMMUNIST COUNTRIES	
Dmitri Sorokin – The Perspectives of Economic Growth of Russia	46
Elnar Iashar ogli Ismailov – Custom Tariff as the Main Instrument of Protection of Internal Market of Azerbaijan	53
ECONOMIC INTEGRATION	
Guram Kupunia – Problems of Economic Integration in the Central Caucasus	57
MACROECONOMICS	
Ekaterine Mekantsishvili – The Macroeconomic Model of Interaction Between General Consumer, General Producer and State, as the Astimate Instrument of the Efficiency State Regulation of Economy	69
Mamuka Toria – Regulation of Labor Market by State: Problems and Ways of their Resolution	75
Lily Gvenetadze – Some Methodological Aspects of Financial Accounting	80
Madona Gelashvili – Foundation of State Economic Policy	85
BUSINESS	
Khatuna berishvili – Business-Portfolio Compleion in Tourist Business	91
Gulnaz Erkomaishvili – Globalization and Situation of Business Development in Georgia	96
Tamar gamsakhurdia – International Financial Corporation and Development of the Business in Georgia	101
MANAGEMENT AND MARKETING	
Koba Chagelishvili – Ko-breeding	105
Darejan Mesxishvili – Innovation in Management Team Work and Team Self-Administrating	110
Leila Kadagishvili – Conflicts and Ways of Solution in an Organisation	115
Nazim Hajiyen, Ziyad Galilov – Market Definition and Assignment of Market Shares	120
INNOVATION IN ECONOMIC SCIENCE	127
INFORMATION	132

მნიშვნელოვანი ღონისძიებები

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის დაარსებიდან 65-ე წლის-თავისადმი მიძღვნილი ღონისძიებები:

მიმდინარე წელს პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტს უსრულდება დაარსებიდან 65 წლისთავი. ამ თარიღის აღსანიშნავად გათვალისწინებულია არაერთი მნიშვნელოვანი ღონისძიება, რომელთა ნაწილი გაიმართა ა.წ. 2 ივლისს.

ეს დღე ღირსსახსოვარ თარიღად დარჩება როგორც პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის მეცნიერ თანამშრომლების, ისე ქვეყნის ეკონომიკური საზოგადოების წარმომადგენლებისათვის. ამ დღეს ეკონომიკის ინსტიტუტში საზეიმოდ გაიხსნა **აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის სახელობის კაბინეტი**. ამ ღონისძიებისადმი მიძღვნილ სხდომაზე შესავალი სიტყვით გამოვიდა პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის დირექტორი ემდ, პროფ. **რ. აბესაძე**, რომელმაც ისაუბრა აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის დამსახურებაზე საქართველოში ეკონომიკური მეცნიერების განვითარების საქმეში. მან აღნიშნა, რომ აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის დიდი დამსახურებაა არა მხოლოდ მაღალი მეცნიერული ღირებულების მქონე მრავალი ნაშრომის შექმნა, არამედ ის, რომ მან დააარსა ეკონომიკის ინსტიტუტი, რითაც საფუძველი ჩაეყარა ეკონომიკური მეცნიერების არნახულ განვითარებას საქართველოში.

ამ ფაქტის მიმართ კეთილი განწყობა დააფიქსირეს საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის ვიცე-პრეზიდენტმა, აკადემიკოსმა **გურამ თევზაძემ**, აკადემიის წევრ-კორესპონდენტებმა **ლევო ჩიქავამ** და **ვლადიმერ პაპავამ**, სოციოლოგიისა და დემოგრაფიის ინსტიტუტის დირექტორმა ემდ, პროფ. **აგ-თანდილ სულაბერიძემ**, ამავე ინსტიტუტის განყოფილების გამგემ, უფროსმა მეცნიერ თანამშრომელმა **იზო აბაშიძემ**, ემდ, პროფ. **ანზორ თოთაძემ**, ემდ, პროფ. **რევაზ გოგოხიამ**, თსუ ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის დეკანმა, აკადემიურმა დოქტორმა **ჯამლელ ჯანჯღავამ** და სხვ.

სიტყვით გამომსვლელებმა დიდი სითბოთი და სიყვარულით მოიგონეს აკად. პაატა გუგუშვილი, როგორც დიდი მეცნიერი, მეცნიერების ორგანიზატორი და საზოგადო მოღვაწე, რომლის ინიციატივით და აქტიური ძალისხმევით 1944 წელს, მეორე მსოფლიო ომის დღეებში, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის სისტემაში შეიქმნა ეკონომიკის ინსტიტუტი, რომელმაც უდიდესი როლი ითამაშა ქვეყანაში ეკონომიკური მეცნიერების, კულტურისა და განათლების განვითარების საქმეში.

ამავე დღეს აკად. პ. გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტში მოეწყო ინსტიტუტის **საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიზური ჟურნალის – „ეკონომისტის“ პრეზენტაცია**.

ინსტიტუტის დირექტორმა ემდ, პროფ. **რამაზ აბესაძემ** ეს ფაქტი შეაფასა, როგორც ახალი სიტყვა ჩვენს ქვეყანაში ეკონომიკური მეცნიერების განვითარების საქმეში. მან გულისთქვა მიულოცა დამსწრე საზოგადოებას ჟურნალ „ეკონომისტის“ პირველი ნომრის გამოცემა, რომლის წინამორბედს საქართველოში წარმოადგენდა: 1918 წელს, ხოლო შემდეგ 1958 წელს აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის ინიციატივით და რედაქტორობით გამოცემული ჟურნალები – „საქართველოს ეკონომისტი“.

ჟურნალ „ეკონომისტის“ გამოცემა ინსტიტუტის კოლექტივს მიულოცა და საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის პრეზიდენტის მისალმება გადასცა საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის ვიცე-პრეზიდენტმა, აკადემიკოსმა **გურამ თევზაძემ**. ჟურნალის მნიშვნელობაზე ისაუბრეს და როგორც დამსწრე, ისე საქართველოს ეკონომისტთა მთელ სამეცნიერო საზოგადოებას ეს ფაქტი მიულოცეს საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადე-

მიის წევრ-კორესპონდენტებმა **ვლადიმერ პაპავამ** და **ლეო ჩიქავამ**, პროფესორმა **თინა ჩხეიძემ** და სხვებმა, რომლებმაც მაღალი შეფასება მისცეს ჟურნალს და მისი გამოცემისთვის გაწეულ შრომას. წარმატება უსურვეს ჟურნალის რედაქციას და ინსტიტუტის მთელ კოლექტივს.

ჟურნალის დაარსებასთან დაკავშირებით ინსტიტუტისა და ჟურნალის ხელმძღვანელობამ მიიღო არაერთი მილოცვა. ვაქვეყნებთ ზოგიერთ მათგანს:

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის კოლექტივს

1980 წელს საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიაში დაარსდა ჟურნალ “მაცნეს” ეკონომიკისა და სამართლის სერია, რომელშიც მეცნიერ-ეკონომისტთა გამოკვლევების შედეგები ქვეყნდებოდა. ჟურნალის ამ სერიას კარგი ტრადიციები ჩამოუყალიბდა, რომელთა დაფუძნებასა და გაგრძელებაში მნიშვნელოვანი წვლილი აკადემიკოს **პაატა გუგუშვილს** მიუძღვის.

დღეს, თითქმის 30 წლის შემდეგ, ამ გამოჩენილი ქართველი მეცნიერის სახელობის ეკონომიკის ინსტიტუტში საერთაშორისო-ანალიტიკური ჟურნალი “ეკონომისტი” დაფუძნდა.

ჟურნალის გამოცემა ხელს შეუწყობს ამ დარგში სამეცნიერო-კვლევითი მუშაობის დონის ამაღლებას და ეკონომიკური მეცნიერების განვითარებას ჩვენს ქვეყანაში. გარდა ამისა, ჟურნალის მეშვეობით შესაძლებელი გახდება ქართული ეკონომიკური მეცნიერების მიღწევების ქვეყნის გარეთ გატანა.

გულითადად ვულოცავ ეკონომიკის ინსტიტუტის კოლექტივს ამ მნიშვნელოვან მოვლენას და ვუსურვებ ჟურნალ “ეკონომისტის” სარედაქციო კოლეგიას დიდ წარმატებებს.

საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემია ყოველთვის მხარს დაუჭერს ამგვარ წამოწყებებს სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტებში.

აკადემიკოსი თამაზ გამყრელიძე

საქართველოს მეცნიერებათა
ეროვნული აკადემიის პრეზიდენტი

**Директору Института экономики им. Паата Гугушвили,
профессору Рамазу Абесадзе**

Глубокоуважаемый Рамаз Борисович!

От имени коллектива Института экономики РАН от всей души поздравляем Вас и Ваших коллег с выходом в свет учрежденного Вами журнала «Экономисти». Считаем, что это важное и знаковое событие, как для профессионального научного сообщества, так и для широкой общественности Грузии. Убеждены, что журнал будет способствовать сохранению и развитию лучших научных традиций, творческому поиску ответов на острые вопросы социально-экономического развития, внесет существенный

вклад в формирование политики, направленной на процветание многонационального народа Грузии.

Включение в состав редакционного совета журнала представителя Института экономики РАН, члена-корреспондента РАН Дмитрия Сорокина мы рассматриваем, как залог плодотворного содружества наших научных коллективов.

Желаем успехов в работе журнала.

Р. Гринберг

Директор Института,
член-корреспондент РАН

Л. Абалкин

Научный руководитель Института
академик РАН

დიდად პატივცემულო ბატონო რამაზ

უკიდევანო სიხარულისა და სიამაყის გრძნობით აღვივსეთ, როდესაც შევიტყვეთ პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტში ჟურნალ “ეკონომისტის” დაარსება. თქვენ ადასრულეთ სულკურთხეული დიდი პაატას მიერ 1958 წელს დაფუძნებული ჟურნალის – “საქართველოს ეკონომისტის”, აღდგენის დიდი საქმე.

გვახარებს თქვენი და ინსტიტუტის თანამშრომელთა მიზანმიმართული საქმიანობა და აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის, მსოფლიო მასშტაბის მეცნიერის, პედაგოგისა და საზოგადო მოღვაწის ესოდენ, ჭეშმარიტად ობიექტური დაფასება.

გულითადად გილოცავთ თქვენ, ცნობილ მეცნიერ-ეკონომისტს, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორს, პროფესორს და საზოგადო მოღვაწეს, ასევე ინსტიტუტის მთელ კოლექტივს ამ დიდი ეროვნული საქმის განხორციელებას.

გისურვებთ ახალ წარმატებებს თქვენს მეცნიერულ და საზოგადოებრივ მოღვაწეობაში.

ლეონიდ დეიჩმანი

დსთ-ს ქვეყნებიდან ქ. ნიუ-იორკში
ემიგრირებულთა ასოციაციის პრეზიდენტი

აკადემიკოსი **მიხეილ როკეტლიშვილი**
ასოციაციის ვიცე-პრეზიდენტი

დავით კურტანიძე

ასოციაციის ვიცე-პრეზიდენტი, ეკონომიკის
აკადემიური დოქტორი

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის დაარსებიდან 65-ე წლის-თავს მიეძღვნა ასევე **საქართველოს ეკონომისტთა სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენცია თემაზე – „ეკონომიკური განვითარების ტენდენციები თანამედროვე ეტაპზე“**. კონფერენცია გახსნა პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის დირექტორმა ემდ, პროფ. **რამაზ აბესაძემ**.

კონფერენცია საქმიანობდა შვიდ სამეცნიერო სექციად: ეკონომიკური თეორია, მაკროეკონომიკა, საერთაშორისო ეკონომიკა, ფინანსები, მენეჯმენტი და მარკეტინგი, ბიზნესის პრობლემები და სექტორული ეკონომიკა. სექციების მუშაობაში მონაწილეობა მიიღო 91-მა მეცნიერ-ეკონომისტმა. პლენარულ სხდო-

მაზე მოხსენებით გამოვიდნენ და საქართველოს ეკონომიკის აქტუალური პრობლემები გააშუქეს ქვეყანაში ცნობილმა მეცნიერ-ეკონომისტებმა.

გამომსვლელებმა ყურადღება გაამახვილეს პოსტკომუნისტური საქართველოს ეკონომიკის არსებული მდგომარეობის ანალიზსა და განვითარების შესაძლო მიმართულებებისა და გზების ძიებაზე. განსაკუთრებით ხაზი გაესვა ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკის ისეთი პრობლემების ანალიზსა და კვლევას, როგორიც არის დემოგრაფიულ მაჩვენებლებზე სიღარიბის გავლენის ნეგატიური შედეგები (ემდ, პროფ. ლ. ჩიქავა), გლობალური ფინანსური კრიზისი და ეკონომიკის ზომბირების საფრთხე (ემდ, პროფ. ვლ. პაპავა), ერთობლივი გამოშვებისა და ლაფერის მრუდის ოჯახების ურთიერთდამოკიდებულება (ემდ, პროფ. ი. ანანიაშვილი), ეკონომიური კრიზისი: თეორია და რეალობა, პარადიგმა და პარადოქსები (ემდ., პროფ. მ. გველესიანი), ლარის, როგორც ერთადერთი საგადასდებლო საშუალების სტატუსის გაუქმების შესაძლო შედეგები (აკადემიური დოქტორი ნ. ხადური), საშუალო კლასის ფორმირების პრობლემები საქართველოში (ემდ, პროფ. უ. სამადაშვილი), ილია ჭავჭავაძე გლობალიზაციისა და ეროვნული ღირებულებების შესახებ (ემდ, პროფ. შ. ვეშაძიძე), ანტიკრიზისული პროგრამის მაკროეკონომიკური ასპექტები (ემდ, პროფ. ი. მესხია), სიღარიბე და საქართველოს ეკონომიკური განვითარება (ემდ, პროფ. რ. აბესაძე), ფინანსების მართვის პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე (ემდ, პროფ. რ. კაკულია), ეკონომიკური ზრდა და საქართველოს ეკონომიკური განვითარება (ემდ, პროფ. რ. ასათიანი), ნორმალიზებული შერეული საბაზრო ეკონომიკისა და დემოკრატიის შეუღლების პრობლემის აქტუალობა (ემდ, პროფ. გ. პაპავა).

სამეცნიერო სექციების ხელმძღვანელებმა, პროფესორებმა ა. კურატაშვილმა, თ. ჩხეიძემ, გ. ბერულავამ, აკადემიურმა დოქტორებმა ნ. არევაძემ, ი. ნათელაურმა, თ. ლაზარაშვილმა, ნ. ქისტაურმა და ლ. დათუნაშვილმა სექციების მუშაობის შეჯამებისას ყურადღება გაამახვილეს ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების იმ პრობლემებზე, რომლებიც წამოჭრეს მომხსენებლებმა. სამეცნიერო სექციების ხელმძღვანელებმა მაღალი შეფასება მისცეს კონფერენციის საქმიანობას.

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის დირექტორმა ემდ, პროფ. რამაზ აბესაძემ დადებითად შეაფასა კონფერენციის მუშაობა და აღნიშნა, რომ საქართველოს ეკონომისტთა სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციები ინსტიტუტში რეგულარულად ჩატარდება.

თ. ჩხეიძე

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის
სამეცნიერო საბჭოს თავმჯდომარე, პროფესორი

ლ. დათუნაშვილი

სამეცნიერო საბჭოს სწავლული მდივანი,
აკადემიური დოქტორი

SIGNIFICANT EVENT

Measures Dedicated to the 65-th Anniversary of Paata Gugushvili Institute of Economics

The current year Paata Gugushvili Institute of economics is celebrating 65 anniversary of its foundation. For this date some significant measures are envisaged, a part of which was held in July, 2.

This day at the Institute was a grand opening of the study of academician Paata Gugushvili: the meeting dedicated to this event was opened by director of Paata Gugushvili Institute of economics, doctor of economic sciences, professor **Ramaz Abesadze** who spoke about the merits of academician Paata Gugushvili in the development of economic sciences in Georgia.

Vice-president of National academy of sciences of Georgia, academician **Guram Tevsadze**, corresponding members of the Academy **Leo Chikava** and **Vladimer Papava**, director of the Institute of sociology and demography, doctor of economic sciences **Avtandil Sulaberidze**, **Izolda Abashidze**, doctor of economic sciences, professor **Anzor Totadze**, professor **Revaz Gogokhia**, dean of economic and business faculty of TSU, academic doctor **Jamlet Janjgava** and others expressed their good attitude to this fact and emphasized the role of academician Paata Gugushvili as a famous scientist, public figure who had made a valuable contribution by his initiative and activity in the creation of the Institute of economics in the system of the Academy of sciences of Georgia in 1944.

At the same day at the Institute was held the presentation of international scientific-analytical journal of the Institute “Economisti”.

Director of the Institute, doctor of economic sciences, professor **Ramaz Abesadze** estimated this fact as a new word in the development of economic science in our country. He congratulated the audience with the publication of the first number of the journal “Economisti” predecessor of which was the journal “Sakartvelos Economisti” (economist of Georgia) first published in 1918 and then renewed by the initiative and editorship of Paata Gugushvili in 1958.

Vice-president of National Academy of Georgia, academician **Guram Tevsadze** congratulated the staff of the Institute and on behalf of President of the National Academy of Georgia, academician Tamaz Gamkrelidze sent a message of greetings.

Corresponding members of National Academy of sciences of Georgia **Vladimer Papava** and **Leo Chikava**, professor **Tinatin Chkheidze** and others also congratulated and wished the success to the editorial board of the journal and the whole staff of the Institute.

In connection with the foundation of the journal the authorities of the Institute and journal have got many congratulations, here we publish some of them:

To the Staff of Paata Gugushvili Institute of Economics

In 1980 at the Academy of Sciences of Georgia there was founded economic and law series of the journal “Matsne” where there were published the results of researches of scientists-economists. This series of the journal had formed good traditions, in the creation and continuation of which a great contribution was made by academician Paata Gugushvili.

Currently, nearly after 30 years, at the Institute was founded an international-analytical journal “Economisti”.

The publication of the journal will help to raise the level of scientific-research work in this branch and the development of economic science in our country. In addition owing to the journal it will be possible to export the achievements of Georgian economic science.

Warmly congratulate the staff of the Institute on this significant event and wish a great success to the editorial board of this journal.

The National Academy of Sciences of Georgia will always support such undertakings at scientific institutions.

academician **Tamaz Gamkrelidze**
President of the National Academy of sciences of Georgia

To Director of Paata Gugushvili Institute professor Ramaz Abesadze

Dear Ramaz Borisovich,

On behalf of the collective of the Institute of economics of RAS with all our heart congratulate you and your staff with publishing the journal “Economisti”. We consider that it is an important and great event for professional scientific community and for general public of Georgia as well. We believe that the journal will favour the preservation and development of the best scientific traditions, the creative search of answers on keen problems of social-economic development, will make a valuable contribution in the formation of policy directed at the prosperity of multinational people of Georgia.

We consider the inclusion of the representative of the Institute of economics of RAS Dmitri Sorokin, corresponding member of RAS into the editorial board of the journal as a token of fruitful cooperation of our scientific collectives.

We wish you success in the work of the journal.

R. Grinberg
Director of the Institute
corresponding member of RAS

L. Abalkin
Scientific manager of the Institute
academician of RAS

Dear Ramaz,

Boundless was our joy and pride when we heard about the foundation of the journal “Economisti” at Paata Gugushvili Institute of economics. You have fulfilled a great cause of the renewal of the journal “Sakartvelos Economisti” (economist of Georgia) founded in 1958 by Paata Gugushvili.

Your purposeful work and that of your Institute staff and really objective appreciation of academician Paata Gugushvili, world famous scientist, teacher and public figure makes us glad.

Warmly congratulate you, a famous scientist-economist, doctor of economic sciences professor and public figure and the whole staff of the Institute on the realization of this significant national event.

Wish you new success in your scientific and public activity.

Leonid Deichman
President of the association of emigrants
from CIC in New-York

academician **Mikhail Roketlishvili**
Vice-president of the association

David Kurtanidze
Vice-president of the association
Academic Doctor of Economics

Scientific-practical Conference on “the tendencies of economic development on current stage” was also dedicated to the 65-th anniversary of Paata Gugushvili Institute of economics. Director of the Institute, doctor of economic sciences, professor Ramaz Abesadze opened the Conference.

The Conference was divided into seven scientific sections: economic theory, macroeconomics, international economy, finances, management and marketing, business problems and sectoral economy. 91 scientists-economists took part in the work of the Conference.

The participants paid a great attention to the analysis of current situation of Georgian economy and to the search of possible trends and ways of its development.

Director of Paata Gugushvili Institute of economics, doctor of economic sciences professor Ramaz Abesadze estimated positively the work of the Conference and noted that such conferences would regularly be held.

T. Chkheidze

Chairman of Scientific Council of Paata Gugushvili
Institute of economics professor

L. Datunashvili

Scientific secretary of Scientific Council
academic doctor

0 6 ტ ე რ მ ი უ

რუსეთ-საქართველოს ომის, მსოფლიო ფინანსური კრიზისისა და საპროტესტო გამოსვლების ფონზე მოსალოდნელია ჩვენი ქვეყანაში ეკონომიკური რეცესიის გაგრძელება. თუმცა ჩვენი ეკონომიკის სასარგებლოდ უნდა ითქვას, რომ კრიზისის ისეთი ღრმა ხასიათი არ მიუღია, რასაც ადგილი აქვს მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში. ამდენად, ზუსტი პროგნოზის გაკეთება, თუ როგორი იქნება ეკონომიკური ზრდის მოსალოდნელი ტემპი 2009 წლისათვის, არცთუ მარტივია. ცნობილ ეკონომისტ-მეცნიერთა მოსაზრებებიც ამასთან დაკავშირებით არაერთმნიშვნელოვანია:

აეთანდილ სილაგაძე
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული
აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი

2008 წლისათვის ეკონომიკური ზრდა იყო დაახლოებით, თუ არ მეშლება, 2,1, რაც აღემატებოდა მსოფლიო ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებელს. თუმცა, ზრდის ტემპი შემცირებული იყო წინა წელთან შედარებით. რაც შეეხება 2009 წელს, თუ რაიმე განსაკუთრებული არ მოხდება, უფრო ნაკლები მაჩვენებელი არ უნდა იყოს (თუმცა საპროტესტო გამოსვლები ამას ხელს შეუშლის). ამას ხელს შეუწყობს ის უდიდესი დახმარებები, რომლებიც ეძლევა საქართველოს და მომავალშიც ვვარაუდობთ მათ. მაგრამ ეს არ იქნება 2 წლის წინანდელი ღონე, როდესაც ეკონომიკური ზრდა ორნიშნა ციფრით გამოისახებოდა.

მიხეილ თოქმაზიშვილი
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

ეკონომიკური ზრდის ტემპმა მოსალოდნელია, შეადგინოს 1-2 პროცენტი. ზრდის ტემპის შენელებაში დიდი წილი მიუძღვის: ბანკების დღევანდელ მდგომარეობას; ბიზნესკომპანიების მიერ რისკების არასწორად შეფასებას და მათ მენეჯმენტს (მაგ., სამშენებლო სფეროში); პოლიტიკურ არამდგრადობას, რომელიც ქმნის ცვლილებისადმი მოლოდინს, რაც ინერტულს ხდის მეწარმეებს და აბრკოლებს რეცესიის გადალახვას.

ელგუჯა მექვაბიშვილი
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

ძირითადად, უცხოეთიდან მიღებული კრედიტებისა და გრანტების ხარჯზე, რომლის ნაწილი საბანკო სფეროს მოეწოდება და ინფრასტრუქტურის ობიექტების მშენებლობისათვის იქნება გამოყენებული, ვფიქრობ, 2009 წლის ბოლოს ეკონომიკური ზრდა მინუსი ნიშნით არ გვექნება. ჩემი აზრით, ალბათ, ნულოვან ეკონომიკურ ზრდას ექნება ადგილი ან ოდნავ უფრო მაღალს.

ელადიმერ პაპავა
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული
აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი

იმის გათვალისწინებით, რომ საქართველოს სტატისტიკური ინფორმაცია რეალობას არ შეესაბამება, ჩემთვის პრაქტიკულად შეუძლებელია რაიმე კონკრეტული პროგნოზის გაკეთება.

ლეო ჩიქავა

*ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული
აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი*

ეკონომიკური ზრდის მოსალოდნელი ტემპი 2009 წლისთვის, ჩემი ვარაუდით, ერთ პროცენტს ვერ გადააჭარბებს. არც ისაა გამორიცხული, რომ ეს მანევრებელი ნუღს ქვემოთ აღმოჩნდეს, რაც მნიშვნელოვანწილად იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ განვითარდება მოვლენები ქვეყანაში. დმერთმა ქნას, რომ ჩემი პროგნოზული გათვლები მცდარი აღმოჩნდეს და, სინამდვილეში, ქვეყანაში მშპ-ის არანაკლებ 3-4%-ით ზრდას ჰქონდეს ადგილი.

ნოდარ ხადური

*ეკონომიკის დოქტორი
თსუ სრული პროფესორი*

სამწუხაროდ, ოპტიმისტური პროგნოზის გაკეთების არანაირი შესაძლებლობა არ არის, მთავრობაც კი მინიმუმ 10%-იან დაცემას ვარაუდობს (საქართველოს 2009 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლების გეგმა წლის დასაწყისში 4,7 მლრდ ლარის ოდენობით განისაზღვრა, ივნისში კი გაუდერდა, რომ გადასახადების მოცულობა 500 მლნ ლარით უნდა შემცირდეს, რაც თავდაპირველი მოცულობის 10,6%-ია, მარტივი კორექცია გვაძლევს იმის საბაბს, დავასაბუთოთ, რომ ეკონომიკური აქტივობა სწორედ ამ მოცულობით შემცირდება). ზოგადად კი, ეკონომიკის ამგვარ დაცემას ხელს შეუწყობს არა მხოლოდ მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი, არამედ ის მაკროეკონომიკური გარემო, რომელიც ომის შემდეგ ჩამოყალიბდა საქართველოში. ქვეყნის დედაქალაქიდან 40 კილომეტრში რუსული სამხედრო ბაზის მშენებლობა და მუდმივი საომარი რიტორიკა ეკონომიკაში ინვესტიციების მოზიდვას ნამდვილად არ უწყობს ხელს, ინვესტიციების გარეშე კი ეკონომიკური ზრდის მიღწევა, ხოლო ამ ეტაპზე დაცემის შემცირება წარმოუდგენელია.

უშანგი სამადაშვილი

*ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი
თსუ პროფესორი*

ჩემი აზრით, საქართველოს ხელისუფლებამ უნდა უზრუნველყოს ქვეყანაში სტაბილურობა და მშპ-ის ზრდის მაღალი ტემპის შენარჩუნება. უნდა გვახსოვდეს, რომ ქვეყანა მყარად ვითარდება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც საარსებო მინიმუმს დაბლაა მოსახლეობის მაქსიმუმ 10%-ის შემოსავლები და მისი მოქალაქეები გამოიმუშავენ იმდენ შემოსავალს, რომლითაც, ერთი მხრივ, უზრუნველყოფენ ბაზარზე მდგრად მოთხოვნას და, მეორე მხრივ, ქმნიან დანაზოგებს, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მათი მფლობელების სასარგებლოდ და ეროვნული ეკონომიკის განვითარების დასაფინანსებლად.

ეკონომიკური თეორია

იური ანანიაშვილი
ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი
თსუ სრული პროფესორი

ფისკალური ეფექტის თავისებურებები ბალანსის მოდელში

ეკონომიკის ფუნქციონირების ეფექტიანობის განმსაზღვრელ მრავალ გარემოებას შორის მნიშვნელოვანი როლი საგადასახადო ტვირთის სიდიდეს აკისრია. ამჟამად ფართოდ არის გავრცელებული მოსაზრება, რომ გარკვეულ დონემდე ამ ტვირთის გაზრდა წარმოების, დასაქმებისა და საბიუჯეტო შემოსავლების ზრდას უწყობს ხელს, ხოლო განსაკუთრებით მაღალი გადასახადების პირობებში კი ეკონომიკის ფუნქციონირების ეფექტიანობა მცირდება. როგორც ცნობილია, ამ მოსაზრებას საფუძვლად ლაფერის კონცეფცია უდევს, რომელიც ორი ტიპის აგრეგირებული საგადასახადო განაკვეთის t^* -ის და t^{**} -ის არსებობის შესაძლებლობას ასაბუთებს: ერთი მათგანის (t^*) დროს მაქსიმალური საწარმოო ეფექტი, მეორეს (t^{**}) დროს კი მაქსიმალური საბიუჯეტო შემოსავლები მიიღწევა. საგადასახადო განაკვეთის ამ მნიშვნელობებს ლაფერის პირველი და მეორე გვარის ფისკალური წერტილები ეწოდება [1, 2, 3].

t^* და t^{**} ფისკალური წერტილების მნიშვნელობების დასადგენად საგადასახადო განაკვეთის t -ს მიმართ განსაზღვრული ერთობლივი გამოშვებისა და მის საფუძველზე აგებული საბიუჯეტო შემოსავლების $Y(t)$ და $T(t)$ ფუნქციებისაგან შემდგარი მოდელები გამოიყენება. მათი ერთი ნაწილი, რომელშიც საგადასახადო ტვირთი რესურსების გამოყენების მოცულობის განმსაზღვრელ ფაქტორად არის წარმოდგენილი, გავაანალიზეთ [4]-ში. არსებობს $Y(t)$ და $T(t)$ ფუნქციებისაგან შემდგარი მოდელების კიდევ ერთი ჯგუფი, რომელშიც საგადასახადო ტვირთის სიდიდე განიხილება უკვე არა რესურსების გამოყენების მოცულობის, არამედ გამოყენების ტექნოლოგიისა და ეფექტიანობის განმსაზღვრელ ფაქტორად. ასეთ მოდელებში მთავარ როლს მაკროეკონომიკური საწარმოო ფუნქციის ნაირსახეობები ასრულებს, რომლებშიც სხვადასხვა სახითაა გამოკვეთილი საშუალო საგადასახადო განაკვეთის როლი. წარმოდგენილ სტატიაში სწორედ ერთ-ერთი ასეთი მოდელის კრიტიკული ანალიზია მოცემული.

მოდელის ავტორი ევგენი ბალაცკი [2, 5] მიიჩნევს, რომ საშუალო საგადასახადო განაკვეთისა და გამოშვების მოცულობის დამოკიდებულების მოდელირება შეიძლება მოვახდინოთ საწარმოო ფუნქციის შემდეგი განზოგადებული ვარიანტის საშუალებით

$$Y(t) = \gamma DK^{\alpha(t)} L^{\beta(t)}, \quad (1)$$

რომლის შესაბამისი საბიუჯეტო შემოსავლების ფუნქციის სახეა

$$T(t) = tY(t) = t\gamma DK^{\alpha(t)} L^{\beta(t)}, \quad (2)$$

სადაც $Y(t)$ მთლიანი გამოშვების მოცულობაა;

$T(t)$ - გადასახადებიდან მიღებული საბიუჯეტო შემოსავლები;

K - გამოყენებული კაპიტალის ღირებულება;

L - გამოყენებული შრომის რაოდენობა;

D - ტრენდული ოპერატორი (ფუნქცია, რომლის არგუმენტია დრო);

$\alpha(t)$ - კაპიტალის მიმართ გამოშვების ელასტიკურობის კოეფიციენტი;

$\beta(t)$ - შრომის მიმართ გამოშვების ელასტიკურობის კოეფიციენტი;

γ - პარამეტრი, რომლის სტატისტიკური შეფასებაც მოდელის სხვა პარამეტრებთან ერთად $Y(t)$, K , L და t ცვლადების შესაბამისი დროითი მწკრივების საფუძველზე ხორციელდება.

თუ არ ჩავთვლით იმ გარემოებას, რომ მოყვანილი მოდელი არასრულად აკმაყოფილებს ლაფერის თეორიის პოსტულატებს¹ და მისი მთავარი შემადგენელი (1) არ წარმოადგენს ქცევის განტოლებას², რომელშიც შეიძლება აისახოს გადასახადებით წარმოქმნილი დადებითი და უარყოფითი სტიმულები [8], იგი ფართო თეორიული შესაძლებლობის ინსტრუმენტად გამოიყურება. ამას ორი გარემოება განაპირობებს. პირველი დაკავშირებულია თვითონ საწარმოო ფუნქციის სპეციფიკასთან. როგორც ცნობილია, კობი-დუგლასის საწარმოო ფუნქცია, რომელიც საფუძვლად უდევს განსახილველ მოდელს, მრავალი ტექნიკურ-ეკონომიკური მახასიათებლის გაანგარიშებისა და ანალიზის საშუალებას იძლევა [მაგალითად, 9, 10]. მეორე გარემოება ინსტიტუციური ფაქტორის გათვალისწინებას უკავშირდება. კერძოდ, საგადასახადო განაკვეთის ჩართვა მოდელში და ჰიპოთეზის მიღება იმის შესახებ, რომ დაბეგვრის ტვირთი გაგზავნას ახდენს წარმოების ტექნოლოგიასა და რესურსების გამოყენების ეფექტიანობაზე (ჩვენი აზრით, სწორედ ასეთ ჰიპოთეზას ეფუძნება მოდელი, თუმცა მოდელის ავტორი ამას ცხადად არ აღნიშნავს), საშუალებას იძლევა, ახალი რაკურსით გაგაანალიზოთ ტიპური საწარმოო ფუნქციიდან მიღებული ტექნიკურ-ეკონომიკური მახასიათებლები. ეს რაკურსი კი იმაში გამოვლინდება, რომ მთლიანი გამოშვების (1) ფუნქციის და მისი შესაბამისი საგადასახადო შემოსავლების (2) ფუნქციის საშუალებით მიღებული ყველა ძირითადი საანალიზო მაჩვენებელი, ცხადი თუ არაცხადი ფორმით, საგადასახადო ტვირთთანაა დაკავშირებული. როგორც მოდელის ავტორი აღნიშნავს, „სრულიად ლოგიკურია დაეუშვათ, რომ ერთნაირ (თანაბარ) ტექნოლოგიურ პირობებში (შრომისა და კაპიტალის ერთნაირი მოცულობისას), საგადასახადო ტვირთის სხვადასხვა დონე სხვადასხვა მოცულობის მთლიანი შიდა პროდუქტის პროდუცირებას მოახდენს“ [2, გვ. 89].

¹ აღვიღად შევნიშნავთ, რომ (1)-(2) მოდელში ნულოვანი დაბეგვრის პირობებში გამოშვების მნიშვნელობა Y განსხვავებულია ნულისაგან, ხოლო საბიუჯეტო შემოსავლები T კი ნულის ტოლია; მეორე უკიდურესობისათვის, როცა დაბეგვრის 100%-იანი განაკვეთი არსებობს, როგორც გამოშვების მოცულობა, ისევე საბიუჯეტო შემოსავლები ნულისაგან განსხვავდება და ერთმანეთს ემთხვევა, მაშინ, როცა ლაფერის თეორიის პოსტულატების მიხედვით [3, 4] უნდა სრულდებოდეს პირობა

$$Y(1) = T(1) = Y(0) = T(0) = 0 .$$

² ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირების პრაქტიკაში რამდენიმე ტიპის განტოლება გამოიყენება. მათ შორისაა გარდაქმნის განტოლება და ქცევის განტოლება. გარდაქმნის განტოლება აღწერს კავშირს ობიექტზე რაიმე ზემოქმედებასა და ამ ზემოქმედების შედეგს შორის – კერძო შემთხვევაში კავშირს დანახარჯებსა და შედეგებს შორის. ასეთი განტოლების ტიპური მაგალითია საწარმოო ფუნქცია, მათ შორის (1). ქცევის განტოლება კი ახასიათებს არჩევანის შესაძლებლობის მქონე სუბიექტის ან სუბიექტთა ერთობლიობის რეაქციას სტიმულებსა და ირაციონალურ ფაქტორებზე [6, გვ. 98-99; 7, გვ. 317-330].

ადვილად შევნიშნავთ, რომ (1)-(2) მოდელში ეკონომიკურ სისტემასა და მის მახასიათებლებზე საგადასახადო ტვირთის ზემოქმედება კაპიტალისა და შრომის მიმართ გამოშვების ელასტიკურობის $\alpha(t)$ და $\beta(t)$ კოეფიციენტების საშუალებით ხორციელდება³. კერძოდ, მიღებულია ჰიპოთეზა იმის შესახებ, რომ აღნიშნული კოეფიციენტები საშუალო საგადასახადო განაკვეთზე – t -ზე დამოკიდებული ფუნქციებია. ამიტომ, $\alpha(t)$ ახასიათებს დაბეგვრის t განაკვეთის პირობებში გამოშვების მოცულობის პროცენტულ ცვლილებას გამოყენებული კაპიტალის რაოდენობის ერთი პროცენტით ცვლილებისას. ანალოგიური შინაარსისაა $\beta(t)$, ოღონდ ამ შემთხვევაში გამოშვების პროცენტული ცვლილება განიხილება გამოყენებული შრომის რაოდენობის ერთი პროცენტით ცვლილების მიმართ t განაკვეთის პირობებში. მაშასადამე,

$$\alpha(t) = \frac{\partial Y(t)}{\partial K} \cdot \frac{K}{Y(t)}; \quad \beta(t) = \frac{\partial Y(t)}{\partial L} \cdot \frac{L}{Y(t)}.$$

$\alpha(t)$ და $\beta(t)$ ფუნქციების კონკრეტული სახის შერჩევა ზოგადი თეორიული მოსაზრებიდან და არსებული სტატისტიკური მონაცემების სპეციფიკიდან გამომდინარე უნდა მოხდეს. თუ მხოლოდ თეორიული მოსაზრებებით ვისარგებლებთ და იმ გარემოებას გავითვალისწინებთ, რომ მოდელი ლაფერის თეორიაში წამოჭრილი პრობლემების ანალიზისათვის უნდა იყოს გამოსადეგი, მაშინ შეიძლება დასაშვებად მივიჩნიოთ შემდეგი კვადრატული ფუნქციები⁴

$$\alpha(t) = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 t^2; \quad (3)$$

$$\beta(t) = \beta_0 + \beta_1 t + \beta_2 t^2, \quad (4)$$

სადაც α_j და β_j , $j = 0, 1, 2$, შესაფასებელი პარამეტრებია.

ელასტიკურობის $\alpha(t)$ და $\beta(t)$ კოეფიციენტებისათვის კვადრატული ფუნქციის მისადაგების მიზანშეწონილობა, პირველ რიგში, იმითაა განპირობებული, რომ (3)-(4) ფუნქციების პირობებში (1)-ს და (2)-ს t -ს მიმართ შეიძლება გააჩნდეს მაქსიმუმის წერტილები. თუ ეს წერტილები საგადასახადო განაკვეთის დასაშვებ მნიშვნელობათა $[0, 1]$ არეში აღმოჩნდება, მაშინ შეიძლება მათ პირობითად პირველი და მეორე გვარის ფისკალური წერტილები ვუწოდოთ,

³ კობი-დუგლასის საწარმოო ფუნქციაში საგადასახადო ტვირთის ასახვის ერთ-ერთი ლოგიკური და მარტივი გზაა ექსპონენციალური მამრავლის შემდეგი სახით გათვალისწინება

$$Y(t) = \gamma e^{\theta t} K^\alpha L^\beta,$$

სადაც e ნატურალური ლოგარითმის ფუძეა, ხოლო θ პარამეტრია, რომლის შეფასებაც უნდა მოხდეს ეკონომეტრიკულად. ასეთნაირად წარმოდგენილ მოდელში $e^{\theta t}$ მამრავლი, რომელიც საგადასახადო განაკვეთის t -ს ფუნქციაა, ითვალისწინებს მთლიან გამოშვებაზე ინსტიტუციური გარემოს იმ კონკრეტული ნაწილის გაგვლენას, რაც გადასახადებთანაა დაკავშირებული.

⁴ ევგენი ბალაცკის მიერ გაანალიზებულ მოდელში (3) და (4) ფუნქციების კერძო შემთხვევებია განხილული, როლებშიც თავისუფალი წევრები α_0 და β_0 ნულის ტოლია.

რადგანაც გამოშვებისა და საგადასახადო შემოსავლების მაქსიმუმი საგადასახადო განაკვეთის მიმართ განისაზღვრება⁵.

დავუშვათ, (3) და (4) სახით განსაზღვრული $\alpha(t)$ და $\beta(t)$ ფუნქციებისათვის (1)-სა და (2)-ს მაქსიმუმი გააჩნია. (1)-ის მაქსიმუმის შესაბამისი საგადასახადო განაკვეთის მნიშვნელობა აღვნიშნოთ t^* -ით, ხოლო (2)-ისა კი - t^{**} -ით. ამასთან, ვიგულისხმობთ, რომ $t^* \in [0,1]$ და $t^{**} \in [0,1]$. მაშინ t^* -ის გამოსათვლელად უნდა განვიხილოთ განტოლება $\partial \ln Y / \partial t = 0$, ხოლო t^{**} -ის გამოსათვლელად კი - განტოლება $\partial \ln T / \partial t = 0$. ამ განტოლებებში (1)-(2) და (3)-(4) პირობების გათვალისწინებისა და შესაბამისი გარდაქმნების განხორციელების შემდეგ მივიღებთ, რომ ლაფერის პირველი გვარის ფისკალური წერტილი, ანუ წერტილი, რომლისთვისაც გამოშვების მოცულობა მაქსიმალურია, შემდეგნაირად განისაზღვრება:

$$t^* = -\frac{\alpha_1 \ln K + \beta_1 \ln L}{2(\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L)} = -\frac{\ln(K^{\alpha_1} L^{\beta_1})}{\ln(K^{2\alpha_2} L^{2\beta_2})}. \quad (5)$$

რაც შეეხება ლაფერის მეორე გვარის ფისკალურ წერტილს t^{**} -ს, რომლისთვისაც საბიუჯეტო შემოსავლები მაქსიმალურია, შემდეგი სახისაა:

$$t^{**} = \frac{-(\alpha_1 \ln K + \beta_1 \ln L) \pm \sqrt{(\alpha_1 \ln K + \beta_1 \ln L)^2 - 8(\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L)}}{4(\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L)}.$$

ან, რაც იგივეა

$$t^{**} = \frac{1}{2} \left(t^* \pm \sqrt{(t^*)^2 - \frac{2}{\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L}} \right). \quad (6)$$

(5)-(6) ფორმულები გვიჩვენებს, რომ t^* და t^{**} წერტილების მნიშვნელობები კაპიტალისა და შრომის გამოყენების თანაფარდობაზეა დამოკიდებული. იმის მიხედვით, თუ როგორია კონკრეტულ სიტუაციაში α_j და β_j , $j=1,2$, კოეფიციენტების ნიშანი და მნიშვნელობა, კაპიტალაღჭურვილობის K/L -ის გადიდება ან შემცირებამ შეიძლება სხვადასხვა გავლენა მოახდინოს t^* და t^{**} სიდიდეებზე. რომ დავადგენოთ ამ გავლენის ხასიათი, მაგალითად, პირველი გვარის ფისკალურ წერტილზე t^* -ზე, (5) გამოსახულება შემდეგი სახით გადავწეროთ:

$$t^* = -\frac{\alpha_1 k + \beta_1}{2(\alpha_2 k + \beta_2)}, \quad (7)$$

სადაც k დადებითი სიდიდე⁶ და $k = \ln K / L$. მართალია, k უშუალოდ არ წარმოადგენს კაპიტალაღჭურვილობის მაჩვენებელს, მაგრამ, ცხადია, რომ რა მიმართულებითაც იცვლება k , იმავე მიმართულებით იცვლება კაპიტალაღჭურვილობის მაჩვენებელი.

⁵ პირობითობის მიზეზი იმით აიხსნება, რომ (1)-(4) მოდელი არასრულად აკმაყოფილებს ლაფერის თეორიის პოსტულატებს და, რაც მთავარია, არ წარმოადგენს ქვეყნის მოდელს.

⁶ როგორც წესი, კაპიტალისა და შრომის გამოყენების მნიშვნელობები ერთზე მეტი სიდიდეებია, ამიტომ მათი ლოგარითმებიც დადებითია.

ნებელიც K/L . უფრო მეტიც, ყოველ k -ს კაპიტალაღჭურვილობის კონკრეტული სიდიდე შეესაბამება. ამიტომ პირობითად შეიძლება ვთქვათ, რომ (7) გამოსახავს დამოკიდებულებას პირველი გვარის ფისკალურ წერტილსა და კაპიტალაღჭურვილობის სიდიდეს შორის.

(7) გამოსახულება თვალნათლივ მიგვანიშნებს, რომ t^* განსაზღვრული არ არის $k = -\beta_2 / \alpha_2$ წერტილში. გარდა ამისა, თუ (7)-ს k -ს მიმართ გავაწარმოებთ, დავადგენთ, რომ t^* კაპიტალაღჭურვილობის მიმართ კლებადია, როცა $\alpha_1\beta_2 - \alpha_2\beta_1 > 0$ და ზრდადია საწინააღმდეგო უტოლობის შემთხვევაში. (7)-ის სხვა თვისებები არსებითად α_j და β_j , $j = 1, 2$, პარამეტრების კონკრეტულ მნიშვნელობებზეა დამოკიდებული, ამიტომ საილუსტრაციოდ მივმართოთ ბალაცკის მიერ რუსეთის, შვედეთის, დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-ს ეკონომიკისათვის აგებული (1)-(4) მოდელის ეკონომეტრიკული ვარიანტების შეფასებებს [2].

ცხრილი 1

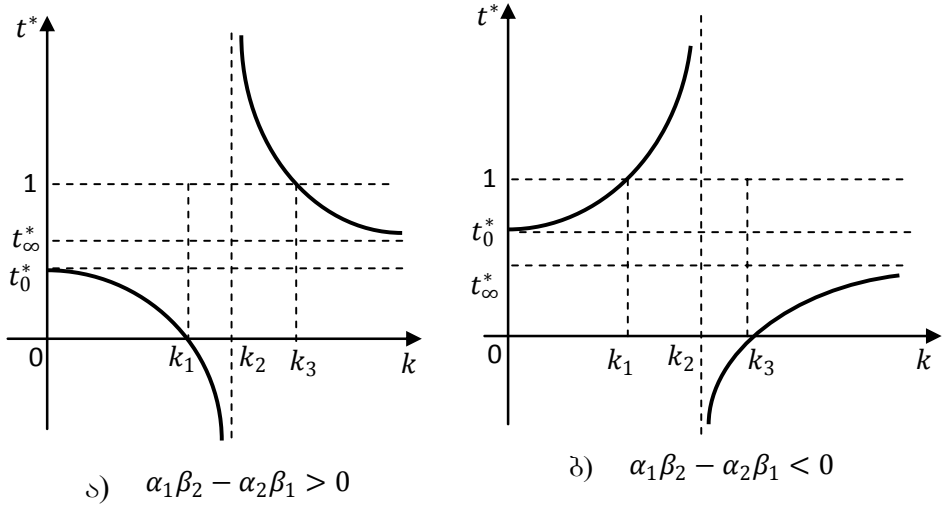
α_j და β_j , $j = 1, 2$, პარამეტრების შეფასებები

	α_1	α_2	β_1	β_2
რუსეთი (1989-2000)	-3,77	5,06	8,45	-11,38
შვედეთი (1980-1994)	3,87	-6,69	-3,05	4,98
დიდი ბრიტანეთი (1983-1999)	1,72	-1,88	-4,61	8,11
აშშ (1986-2000)	14,98	-45,87	-33,18	127,63

ცხრილ 1-ში მოცემულია ამ ვარიანტების α_j და β_j , $j = 1, 2$ პარამეტრების მნიშვნელობები აღნიშნული ქვეყნებისათვის. ცხრილიდან ჩანს, რომ ოთხივე ქვეყნისათვის α_j და β_j პარამეტრები საერთო კანონზომიერებით ხასიათდება: როგორც α_1 და α_2 , ისევე β_1 და β_2 ნიშანმონაცვლეობს. ამასთან, შვედეთის, დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-სათვის ნიშანმონაცვლეობის ერთნაირი წესი არსებობს – დადებითი ნიშნისაა α_1 და β_2 , უარყოფითი ნიშნისაა α_2 და β_1 . საწინააღმდეგო სიტუაციას აქვს ადგილი რუსეთის ეკონომიკისათვის. აქ დადებითი ნიშნისაა α_2 და β_1 , უარყოფითი ნიშნისაა α_1 და β_2 .

ცხრილ 1-ში მოყვანილი მონაცემების პირობებში ოთხივე ქვეყნისათვის k -ს (შესაბამისად, კაპიტალაღჭურვილობის) შესაძლო მნიშვნელობათა სიმრავლე ორ – J_1 და J_2 ქვესიმრავლედ იყოფა. ერთ მათგანზე (J_1 -ზე) პირველი გვარის ფისკალური წერტილი t^* ეკონომიკურად დასაშვებ საზღვრებს $0 \leq t^* \leq 1$ სცილდება, მეორეზე (J_2 -ზე) კი t^* დასაშვებ საზღვრებშია მოქცეული. J_1 ქვესიმრავლეს შემდეგი სახე აქვს:

$$\begin{aligned} 2,241 < k < 2,254 & - \text{რუსეთისათვის;} \\ 0,727 < k < 0,788 & - \text{შვედეთისათვის;} \\ 2,680 < k < 5,691 & - \text{დიდი ბრიტანეთისათვის;} \\ 2,215 < k < 2,893 & - \text{აშშ-სათვის.} \end{aligned}$$



ნახ. 1. კაპიტალისა და შრომის თანაფარდობის ცვლილების გავლენა პირველი გვარის ფისკალურ წერტილზე

ეს უტოლობები გვიჩვენებს, რომ k -ს (შესაბამისად კაპიტალადჭურვილობის მაჩვენებლის) მნიშვნელობათა სიმრავლე, რომლისთვისაც t^* ეკონომიკურად დასაშვებ საზღვრებს სცილდება, განსაკუთრებით დიდია დიდი ბრიტანეთისათვის. საწინააღმდეგო მდგომარეობაა რუსეთისა და შვედეთისათვის. ამ ქვეყნებისათვის დასაშვებ საზღვრებს გაცილებული გამოშვების მოცულობის მაქსიმუმის შესაბამისი t^* -ს მნიშვნელობა K -სა და L -ის მნიშვნელოვნად შეზღუდული კომბინაციებისათვის არსებობს.

ნახ. 1-ზე, სადაც (7)-ის შესაბამისი გრაფიკი ზოგადი შემთხვევისათვისაა წარმოდგენილი, J_1 ქვესიმრავლეს (k_1, k_3) მონაკვეთი შეესაბამება ბოლოების k_1 და k_3 წერტილების გარეშე⁷. ეს წერტილები შემდეგი სახით განისაზღვრება⁸:

$$k_1 = -\frac{\beta_1}{\alpha_1}; \quad k_3 = -\frac{\beta_1 + 2\beta_2}{\alpha_1 + 2\alpha_2}$$

და, პორიზონტალური k ღერძის დადებითი ნაწილის დანარჩენ მნიშვნელობებთან ერთად წარმოქმნის J_2 ქვესიმრავლეს, ანუ k -ს იმ მნიშვნელობათა ერთობლიობას, რომელთა შესაბამისი t^* აკმაყოფილებს პირობას $0 \leq t^* \leq 1$. როგორც ვხედავთ, J_2 ქვესიმრავლეზე t^* კლებადია ნახ. 1ა შემთხვევაში და ზრდადია ნახ. 1ბ შემთხვევაში. ცხრილ 1-ში მოყვანილი მონაცემების პირობებში რუსეთის, დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-სათვის სრულდება უტოლობა $\alpha_1\beta_2 - \alpha_2\beta_1 > 0$, ამიტომ ამ

⁷ (k_1, k_3) მონაკვეთზე მდებარე k_2 წერტილი წვევების წერტილია. ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, რომ $k_2 = -\beta_2 / \alpha_2$.

⁸ ადვილად შევნიშნავთ, რომ t^* k_1 წერტილზე ნულის ტოლ, ხოლო k_3 წერტილზე კი ერთის ტოლ მნიშვნელობას იღებს.

ქვეყნებისათვის დამახასიათებელ კანონზომიერებას აღწერს ნახ. 1ა. ნახ. 1ბ-ზე ასახულ სიტუაციას კი ადგილი აქვს შვედეთისათვის, რომლისათვისაც $\alpha_1\beta_2 - \alpha_2\beta_1 < 0$.

როგორც ნახ. 1 გვიჩვენებს, იმისგან დამოუკიდებლად, ზრდადია თუ კლებადი k -ს მიმართ t^* , გარკვეულ საზღვრებში შრომისა და კაპიტალის თანაფარდობის ცვლილებამ შეიძლება t^* -ის მნიშვნელოვანი ვარირება გამოიწვიოს. ამავე დროს, t^* -ს სტაციონარულობის თვისებაც გააჩნია. კერძოდ, სხვა თანაბარ პირობებში ერთ-ერთი რესურსის (შრომის ან კაპიტალის) მეორესთან შედარებით დიდი რაოდენობით გამოყენების შემთხვევაში t^* ასიმპტოტურად მიისწრაფის გარკვეული სტაციონარული მნიშვნელობისაკენ. როცა მოცემული K -ს პირობებში $L \rightarrow \infty$ და კაპიტალაღჭურვილობის მანევრებელი უსასრულოდ მცირდება, ასეთ მნიშვნელობას t_0^* წარმოადგენს, რომელიც შემდეგი ფორმულით განისაზღვრება: $t_0^* = -\beta_1 / 2\beta_2$. საწინააღმდეგო სიტუაციაში, როცა მოცემული L -ის პირობებში $K \rightarrow \infty$, რაც კაპიტალაღჭურვილობის მანევრების უსასრულოდ გაზრდას გულისხმობს, t^* მეორე სტაციონარული t_∞^* წერტილისაკენ მიისწრაფის, სადაც $t_\infty^* = -\alpha_1 / 2\alpha_2$. ცხრილ 1-ის ინფორმაციის საფუძველზე გაანგარიშებული t_0^* და t_∞^* წერტილების მნიშვნელობები მოცემულია ცხრილ 2-ში. ამ მონაცემების მიხედვით, რუსეთსა და შვედეთში t_0^* და t_∞^* ერთმანეთისაგან უმნიშვნელოდ განსხვავდება, რაც იმას ნიშნავს, რომ ამ ქვეყნებში მაქსიმალური საწარმოო ეფექტის შესაბამისი საგადასახადო განაკვეთის მნიშვნელობა t^* თითქმის ერთნაირია როგორც შრომის, ასევე კაპიტალის უსასრულოდ დიდი რაოდენობით გამოყენების შემთხვევაში. t_0^* -სა და t_∞^* -ს შორის განსხვავება საგრძნობია აშშ-ის ეკონომიკისათვის, ხოლო დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკისათვის კი ეს სხვაობა განსაკუთრებით მაღალია. ამასთან, ორივე ქვეყანაში t^* -ის უფრო მაღალი მნიშვნელობა მიიღება კაპიტალის, ვიდრე შრომის უსასრულოდ გადიდებისას.

ცხრილი 2

ფისკალური წერტილების სტაციონარული მნიშვნელობები

	t_0^*	t_∞^*	t_0^{**}	t_∞^{**}
რუსეთი (1989-2000)	0,37127	0,37253	0,37127	0,37253
შვედეთი (1980-1994)	0,30623	0,28924	0,30623	0,28924
დიდი ბრიტანეთი (1983-1999)	0,28422	0,45745	0,28422	0,45745
აშშ (1986-2000)	0,12999	0,16329	0,12999	0,16329

ახლა გავანალიზოთ (6) ფორმულა, რომელიც მეორე გვარის ფისკალური წერტილის განსაზღვრას ემსახურება. ადვილად შევნიშნავთ, რომ t^* -ის ქცევა მნიშვნელოვანი ხარისხით t^* -ს ქცევაზეა დამოკიდებული. ამავე დროს, t^{**} -ს გარკვეული სპეციფიკაც ახასიათებს, რაც (6)-ში ფესქვეშა გამოსახულების არსებობით არის განპირობებული. იმის მიხედვით, თუ როგორია მოცემული L -ისა და K -სათვის $\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L$ გამოსახულების ნიშანი და მნიშვნელობა, შეიძლება არ არსებობდეს, არსებობდეს ერთი ან არსებობდეს

ორი, დასაშვებ საზღვრებში მოქცეული, ფისკალური წერტილი t^{**} . (6)-დან გამომდინარეობს, რომ:

ა) როდესაც $\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L < 0$, მაშინ მოცემული t^* -სათვის ($t^* \in [0,1]$) შეიძლება არსებობდეს მხოლოდ ერთი $t^{**} \in [0,1]$, ამასთან, ეს უკანასკნელი დააკმაყოფილებს პირობას $t^* > t^{**}$;

ბ) როდესაც $\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L > 0$, მაშინ მოცემული t^* -სათვის ან არ არსებობს ნამდვილი t^{**} , ან არსებობს ერთმანეთისაგან განსხვავებული მისი ორი მნიშვნელობა. ამ უკანასკნელ შემთხვევაში, თუ $t^* \in [0,1]$, მაშინ ორივე მათგანი $[0, 1]$ შუალედს მიეკუთვნება და ნაკლებია პირველი გვარის ფისკალურ წერტილზე t^* -ზე: $t^{**} < t^*$. ცხადია, t^{**} -ის ამ ორი მნიშვნელობიდან ლაფერის მეორე გვარის ფისკალური წერტილის როლში უნდა განვიხილოთ გლობალური მაქსიმუმის წერტილი, ანუ ის t^{**} , რომელსაც საბიუჯეტო შემოსავლების უდიდესი მნიშვნელობა შეესაბამება.

აღსანიშნავია კიდევ ერთი გარემოება. კერძოდ, მოცემული L -ის პირობებში K -ს უსასრულო გადიდება ან, პირიქით, მოცემული K -ს პირობებში L -ის უსასრულო გადიდება იწვევს $\alpha_2 \ln K + \beta_2 \ln L$ გამოსახულების მოდულის უსასრულო ზრდას. როგორც (6)-დან გამომდინარეობს, ამ შემთხვევაში $t^{**} \rightarrow t^*$. მაშასადამე, (1)-(4) მოდელის მიხედვით, თუ წარმოებაში რომელიმე რესურსის მოცულობა უსასრულოდ იზრდება, მაშინ განსხვავება პირველ და მეორე გვარის ფისკალურ წერტილებს შორის თანდათანობით ქრება. ზემოთ, t^* -ს დახასიათებისას უკვე აღვნიშნეთ, რომ $\lim_{L \rightarrow \infty} t^* = t_0^*$ და $\lim_{K \rightarrow \infty} t^* = t_\infty^*$. ამის გათვალისწინებით ჩავწერთ:

$$\lim_{L \rightarrow \infty} t^{**} = \lim_{L \rightarrow \infty} t^* = t_0^{**} = t_0^* = -\frac{\beta_1}{2\beta_2};$$

$$\lim_{K \rightarrow \infty} t^{**} = \lim_{K \rightarrow \infty} t^* = t_\infty^{**} = t_\infty^* = -\frac{\alpha_1}{2\alpha_2},$$

სადაც t_0^{**} და t_∞^{**} აღნიშნავს t^{**} -ს მნიშვნელობას შესაბამისად უსასრულოდ მცირე და უსასრულოდ დიდი კაპიტალაღჭურვილობის პირობებში. ცხრილ 2-ში მოყვანილია ამ პარამეტრების რიცხვითი მნიშვნელობები, რომლებიც ცხრილ 1-ში მოცემული ინფორმაციის საფუძველზეა გაანგარიშებული.

უნდა აღინიშნოს, რომ (1)-(4) ტიპის მოდელის მთავარი დანიშნულება ფისკალური მახასიათებლების, მათ შორის ზემოთ აღნიშნული t^* და t^{**} სიდიდეების, გაანგარიშება და ანალიზია. მაგრამ მოდელის საფუძველზე მნიშვნელოვანი ტექნოლოგიური მახასიათებლებიც მიიღება. ასეთია $\partial Y(t)/\partial K$ და $\partial Y(t)/\partial L$. შინაარსობრივად პირველი მათგანი კაპიტალის ზღვრულ პროდუქტს $MPK(t)$ -ს, მეორე კი შრომის ზღვრულ პროდუქტს $MPL(t)$ -ს გამოსახავს:

$$MPK(t) = \frac{\partial Y(t)}{\partial K} = \alpha(t) \frac{Y(t)}{K}, \quad (8)$$

$$MPL(t) = \frac{\partial Y(t)}{\partial L} = \beta(t) \frac{Y(t)}{L}. \quad (9)$$

ეს ფორმულები ცხადად გვიჩვენებს, რომ (1)-(4) მოდელში, სხვა თანაბარ პირობებში, თითოეული ფაქტორის ზღვრული ეფექტიანობა დამოკიდებულია არა მარტო ფაქტორების გამოყენების მოცულობაზე (როგორც ეს შედარებით მარტივი სახის საწარმოო ფუნქციებშია მიღებული), არამედ, აგრეთვე, საშუალო საგადასახადო განაკვეთის t -ს არსებულ სიდიდეზე. უფრო მეტიც, (1)-(4) მოდელის პირობებში საგადასახადო განაკვეთის მნიშვნელობაზე დამოკიდებულია მასშტაბის მიმართ წარმოების ეფექტიანობის მაჩვენებელიც ($\alpha(t) + \beta(t)$). ეს უკანასკნელი მათემატიკურად (1) ფუნქციის ერგვაროვნების ხარისხს გამოსახავს და ეკონომიკურად გვიჩვენებს, თუ რა ემართება გამოშვების ერთეულზე საშუალო დანახარჯების სიდიდეს წარმოების მასშტაბის გადიდებისას. მასშტაბის გადიდებაში კი იგულისხმება მოდელში ჩართული ორივე რესურსის (ფაქტორის) რაიმე ρ -ჯერ ($\rho > 1$) ზრდა. თუ მოცემულ ეკონომიკურ სისტემაში საგადასახადო ტვირთი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს წარმოების ტექნოლოგიურ მხარეზე, გამორიცხული არ არის, რომ t -ს სხვადასხვა მნიშვნელობისათვის ადგილი ჰქონდეს ქვემოთ მოყვანილ სამივე შემთხვევას:

ა) $\alpha(t) + \beta(t) = 1$. ეს ნიშნავს, რომ საგადასახადო ტვირთის მოცემული სიდიდის პირობებში ეფექტიანობის დონე წარმოების მასშტაბზე დამოკიდებული არ არის. ამ შემთხვევაში ვამბობთ, რომ მოცემული t -ს პირობებში მასშტაბის მიმართ მუდმივი ეფექტი არსებობს;

ბ) $\alpha(t) + \beta(t) > 1$ – საგადასახადო განაკვეთის ყველა იმ მნიშვნელობისათვის, რომლისათვისაც ეს უტოლობა სამართლიანია, წარმოების მასშტაბის გაზრდა ამცირებს ერთობლივ საშუალო დანახარჯებს გამოშვების ერთეულზე, ე.ი. მოცემული t -ს პირობებში მასშტაბის მზარდი ეფექტი მოქმედებს;

გ) $\alpha(t) + \beta(t) < 1$ – წარმოების მასშტაბის გაზრდა კლებადი ეფექტიანობით ხასიათდება ყველა იმ t -სათვის, რომელიც მოცემული უტოლობის ამონახსნია.

საილუსტრაციოდ მივმართოთ ცხრილ 1-ში მოყვანილ მონაცემებს და დავადგინოთ t -ს რა მნიშვნელობებისათვის აქვს რუსეთის, შვედეთის, დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-ს ეკონომიკას მასშტაბის მიმართ მუდმივი, მზარდი და კლებადი ეფექტი.

ვინაიდან ცხრილ 1-ში მოყვანილი პარამეტრები ევგენი ბალაცკის მიერ მიღებულია მოდელისათვის, რომელშიც $\alpha(t) = \alpha_1 t + \alpha_2 t^2$ და $\beta(t) = \beta_1 t + \beta_2 t^2$, ამიტომ (1) ფუნქციის ერგვაროვნების ხარისხი – ($\alpha(t) + \beta(t)$) შემდეგი სახით განისაზღვრება:

$$\alpha(t) + \beta(t) = (\alpha_2 + \beta_2)t^2 + (\alpha_1 + \beta_1)t.$$

ჩავსვათ ამ გამოსახულებაში აღნიშნული ქვეყნების შესაბამისი α_j და β_j , $j=1,2$ პარამეტრების კონკრეტული მნიშვნელობები. მაშინ ადვილად დავადგენთ, რომ მასშტაბის მიმართ გამოშვების ეფექტის სახის (მუდმივი, მზარდი, კლებადი) განმსაზღვრელი პირობები იქნება:

$$-6,32 t^2 + 4,68 t (=, >, <) 1 \quad - \text{რუსეთისათვის};$$

$$-1,71 t^2 + 0,82 t (=, >, <) 1 \quad - \text{შვედეთისათვის};$$

$$6,23 t^2 - 2,89 t (=, >, <) 1 \quad - \text{დიდი ბრიტანეთისათვის};$$

$$81,76 t^2 - 18,76 t (=, >, <) 1 \quad - \text{აშშ-სათვის}.$$

ამ გამოსახულებებიდან გამომდინარეობს, რომ რუსეთისა და შვედეთის ეკონომიკისათვის მასშტაბის ეფექტის სახე დამოკიდებული არ არის საგადასახადო ტვირთის სიდიდეზე. საქმე ისაა, რომ როგორც არ უნდა შეიცვალოს t -ს მნიშვნელობა მის დასაშვებ $0 \leq t \leq 1$ არეზე, ორივე ქვეყნისათვის შენარჩუნებული იქნება მასშტაბის მიმართ კლებადი ეფექტი, რადგანაც t -ს ნებისმიერი დასაშვები მნიშვნელობისათვის ადგილი აქვს პირობას:

$$-6,32 t^2 + 4,68 t < 1 \quad - \text{რუსეთისათვის};$$

$$-1,71 t^2 + 0,82 t < 1 \quad - \text{შვედეთისათვის}.$$

სრულიად განსხვავებული მდგომარეობაა დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-ს ეკონომიკისათვის. მოყვანილი სისტემების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ამ ქვეყნებში საგადასახადო განაკვეთის სიდიდე არსებითად განსაზღვრავს მასშტაბის მიმართ ეფექტის სახეს. მაგალითად, დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკაში ადგილი აქვს: მასშტაბის მუდმივ ეფექტს, როცა საშუალო საგადასახადო განაკვეთი შეადგენს 0,69488-ს; კლებად ეფექტს, – როცა $0 \leq t < 0,69488$; დასასრულ, მზარდ ეფექტს, – როცა $0,69488 < t \leq 1$. აშშ-ს ეკონომიკისათვის კი შემდეგი სურათი გვაქვს: $t = 0,26821$ – მუდმივი ეფექტი, $0 \leq t < 0,26821$ – კლებადი ეფექტი, $0,26821 < t \leq 1$ – მზარდი ეფექტი.

როგორც ვხედავთ, ბალაცკის მიერ აგებული ეკონომეტრიკული მოდელების მიხედვით, დიდი ბრიტანეთისა და აშშ-ს ეკონომიკა ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება მასშტაბის მიმართ ეფექტის ფორმის განმსაზღვრელი გადასახადების განაწილების სტრუქტურით – მასშტაბის ეფექტის ერთი ფორმიდან მეორეში გადასვლა სრულიად სხვადასხვა საგადასახადო ტვირთის პირობებში ხორციელდება. ამაში უცნაური არაფერია. მაგრამ უცნაურია ის გარემოება, რომ ორივე ქვეყანაში მასშტაბის ეფექტიანობის ზრდის პირობად საშუალო საგადასახადო განაკვეთის ზრდა გვევლინება. კერძოდ, როგორც ზემოთ მოყვანილი შედეგები გვიჩვენებს, მასშტაბის ეფექტი მზარდი მხოლოდ იმ შემთხვევაში ხდება, როცა საგადასახადო განაკვეთი გადაამეტებს დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკაში დაახლოებით 69%-ს, აშშ-ს ეკონომიკაში კი დაახლოებით 27%-ს და გააგრძელებს ზრდას მის თეორიულად დასაშვებ 100%-იან ნიშნულამდე. ძნელია ამ ფაქტს რაიმე დასაბუთებული ახსნა მოვუძებნოთ. სავარაუდოდ, ეს მოდელისა და მისი იდენტიფიკაციის არასრულყოფილების გამოვლინებაა.

უნდა ითქვას, რომ (1)-(4) მოდელის არასრულყოფილების პრობლემას სხვა მიმართულებითაც ვაწყდებით. მაგალითისათვის განვიხილოთ რესურსების ზღვრული ეფექტიანობის მახასიათებლები (8) და (9). ნორმალურ სიტუაციაში, ეკონომიკური შინაარსიდან გამომდინარე, კაპიტალისა და შრომის ზღვრული პროდუქტის მნიშვნელობები $MPK(t)$ და $MPL(t)$ არაუარყოფითი უნდა იყოს. საქმე ისაა, რომ (1) როგორც საწარმოო ფუნქცია, თავისი არსით გარდაქმნის მოდელია და გვიჩვენებს მოცემული ტექნოლოგიის პირობებში გამოყენებული რესურსების ამა თუ იმ მოცულობისათვის რა რაოდენობის მაქსიმალურ გამოშვებას ექნება ადგილი [მაგალითად, 9, გვ. 64-94]. აქედან გამომდინარე, როგორიც არ უნდა იყოს საგადასახადო ტვირთი და როგორც არ უნდა ზემოქმედებდეს ეს ტვირთი რესურსების გამოყენების ეფექტიანობაზე⁹,

⁹ კიდევ ერთხელ გვინდა ხაზი გავუსვათ იმ გარემოებას, რომ (1)-ში, რომელიც გარდაქმნის მოდელია და არა ქვეყნის მოდელი, საგადასახადო განაკვეთი ზემოქმედებს რესურსების გამოყენების ეფექტიანობაზე (ანუ ტექნოლოგიაზე) და არა გამოყენების მოცულობაზე. სხვანაირად რომ ვთქვათ, (1)-ში t არ უნდა განვიხილოთ ეკონომიკური აგენტების სტიმულების ფორმირების და საწარმოო აქტივობის განმსაზღვრელ

გარდაქმნის მოდელში მან არ უნდა დაარღვიოს ტექნოლოგიური კანონზომიერება: თუკი წარმოებაში იზრდება რესურსის გამოყენების მოცულობა, სხვა თანაბარ პირობებში, მთლიანი გამოშვების მოცულობა თუ არ გაიზრდება, ყოველ შემთხვევაში, არ უნდა შემცირდეს მაინც.

(8) და (9) ფორმულებიდან გამომდინარეობს, რომ (1)-(4) მოდელისათვის $MPK(t)$ და $MPL(t)$ სიდიდეების არაუარყოფითობის პირობა დაცული იქნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა საშუალო საგადასახადო განაკვეთის განსაზღვრის $[0,1]$ არეზე $\alpha(t)$ და $\beta(t)$ ფუნქციების მნიშვნელობები არაუარყოფითია. მაგრამ ცხრილ 1-ში მოყვანილი მონაცემების საფუძველზე აგებული $\alpha(t)$ და $\beta(t)$ ფუნქციებისათვის ეს მოთხოვნა არათუ არ სრულდება, არამედ პრობლემატურს ისეთი t -ს არსებობაც წარმოადგენს, რომელიც ერთდროულად შემდეგ უტოლობათა სისტემას დააკმაყოფილებს

$$\begin{cases} \alpha(t) \geq 0, \\ \beta(t) \geq 0, \\ 0 \leq t \leq 1. \end{cases} \quad (10)$$

მაგალითად, ამ მონაცემების მიხედვით რუსეთისა და შვედეთის ეკონომიკისათვის უტოლობათა (10) სისტემის ამონახსნთა სიმრავლე, თუ არ ჩავთვლით ნულოვან საგადასახადო განაკვეთს, ცარიელია¹⁰. ეს ნიშნავს, რომ ამ ქვეყნებისათვის არ არსებობს საგადასახადო განაკვეთის ისეთი დასაშვები არანულოვანი მნიშვნელობა, რომლისათვისაც კაპიტალისა და შრომის ზღვრული პროდუქტის მნიშვნელობები ერთდროულად არაუარყოფითი იქნება (იხ. ცხრილი 3). არც დანარჩენი ორი ქვეყნისათვის გვაქვს მაინცდამაინც სახარბიელო მდგომარეობა. დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკისათვის (10)-ის არანულოვან ამონახსნთა სიმრავლეს წარმოადგენს $0,56843 \leq t \leq 0,91894$, ხოლო აშშ-ს ეკონომიკისათვის კი ასეთი სიმრავლეა $0,25997 \leq t \leq 0,32658$. როგორც ვხედავთ, მოდელის მიხედვით, დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკაში $MPK(t) \geq 0$ და $MPL(t) \geq 0$ პირობების ერთდროული შესრულებისათვის არარეალურად მაღალი საგადასახადო ტვირთის არსებობა მოითხოვება. მართალია, ასეთი პრობლემისაგან თავისუფალია აშშ-ს ეკონომიკა, მაგრამ მისთვის საეჭვოდ მცირე საზღვრებშია მოქცეული t -ს იმ მნიშვნელობათა სიმრავლე, რომლისათვისაც $MPK(t) \geq 0$ და $MPL(t) \geq 0$ პირობები ერთდროულად შესრულდება.

ელემენტად. საწარმოო ფუნქციაში, როგორც გარდაქმნის მოდელში, რესურსების გამოყენების მოცულობა ეგზოგენურად განისაზღვრება.

¹⁰ მიგვანია რომ, როდესაც (1) ტიპის მაკროეკონომიკური საწარმოო ფუნქციის იდენტიფიცირებულ ვარიანტში MPK და MPL სიდიდეების არაუარყოფითობის პირობა დარღვეულია, მაშინ საქმე გვაქვს მოდელის ან არასწორ იდენტიფიკაციასთან, ან არასწორ სპეციფიკაციასთან, რაც იმას ნიშნავს, რომ მკვლევარის განკარგულებაში არსებული კონკრეტული მონაცემების შესაბამისი ტექნოლოგიის მოდელირებისათვის მოცემული მათემატიკური კონსტრუქცია გამოუსადეგარია.

MPK(t) -ს და *MPL(t)* -ის არაუარყოფითობის არეები

	<i>MPK(t) ≥ 0</i> , როცა	<i>MPL(t) ≥ 0</i> , როცა
რუსეთი (1989-2000)	$0,74506 \leq t \leq 1$	$0 \leq t \leq 0,74253$
შვედეთი (1980-1994)	$0 \leq t \leq 0,57848$	$0,61245 \leq t \leq 1$
დიდი ბრიტანეთი (1983-1999)	$0 \leq t \leq 0,91894$	$0,56843 \leq t \leq 1$
აშშ (1986-2000)	$0 \leq t \leq 0,32658$	$0,25997 \leq t \leq 1$

დასასრულ, დასკვნის სახით, შემდეგ გარემოებას გვინდა გაგვსვათ ხაზი. მიუხედავად იმისა, რომ ეჭვს არ იწვევს მთლიანი გამოშვების მოცულობასა და წარმოებაში გამოყენებული კაპიტალისა და შრომის რაოდენობას შორის ტექნოლოგიური დამოკიდებულების არსებობა, სავალდებულო არ არის ამ დამოკიდებულებას კობი-დუგლასის ფუნქციის სახე გააჩნდეს. ეს ფუნქცია თეორიული ანალიზის კარგი ინსტრუმენტია, მაგრამ პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ ელასტიკურობის მუდმივი კოეფიციენტებითაც კი, ხშირ შემთხვევაში, იგი გამოუსადეგარია კონკრეტული მონაცემების პირობებში წარმოების ტექნოლოგიის მოდელირებისათვის. უკვე ეს გარემოება იმაზე მიგვანიშნებს, რომ კობი-დუგლასის ფუნქცია, თუნდაც იმ განზოგადებული სახით, როგორითაც ის (1)-(4) მოდელშია წარმოდგენილი, არ შეიძლება განვიხილოთ ინსტიტუციური ფაქტორის, კერძოდ კი გადასახადების ეკონომიკაზე ზემოქმედების ამსახველ უნივერსალურ მოდელად. ამის გარკვეული დასაბუთებაა სწორედ ის ნაკლოვანებები და წინააღმდეგობები, რომლებიც გამოვლინდა ზემოთ, (1)-(4) მოდელისა და მისი ეკონომეტრიკული ვარიანტების ანალიზის პროცესში.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. **Гусаков С. В., Жак С.В.** Оптимальные равновесные цены и точка Лаффера. Экономика и математические методы. № 4, 1995.
2. **Балацкий Е.В.** Анализ Влияния налоговой нагрузки на экономический рост с помощью производственно-институциональных функций. Проблемы прогнозирования. № 2, 2003.
3. **Parava V.** On the Laffer Effect in Post-Communist Economies (On the Bases of the Observation of Russian Literature). Problems of Economic Transition, Vol. 45, No. 7, 2002.
4. **ანანიაშვილი ი.** ფისკალური პარამეტრების შეფასების მოდელები. ეკონომისტი, № 1, 2009.
5. **Балацкий Е.В.** Оценка влияния фискальных инструментов на экономический рост. Проблемы прогнозирования. № 4, 2004.
6. **Раяцкас Р. Л., Плакунов М.К.** Количественный анализ в экономике. Москва, Наука. 1987.
7. **Йохансен Л.** Очерки макроэкономического планирования. Т. 1. Москва, Прогресс, 1982.
8. **ანანიაშვილი ი.** გადასახადების გავლენა ერთობლივ მიწოდებაზე. ეკონომიკა და ბიზნესი. 2009, №1.
9. **Винн Р., Холден К.** Введение в прикладной эконометрический анализ. Москва, Финансы и статистика, 1981.
10. **Интрилигатор М.** Математические методы оптимизации и экономическая теория. Москва, Издательство Прогресс, 1975.

Juri Ananiashvili
Doctor of Economic Sciences, Professor
TSU Full Professor

PECULIARITIES OF FISCAL EFFECT IN BALATSKY MODEL

Summary

In the article is discussed macroeconomic model(by Evgeni Balatsky), that estimates first and second type Laffer fiscal points. In this model the major role is played by Cobb-Duglas production function with changeable elasticity coefficients. The analysis of this model and it's econometrical versions has shown that this type of model has some shortcomings and contradictions. This circumstance points out , that even generalized Cobb-Duglas function, as it is shown in (1)-(4) model, can not be considered as the universal model representing influence of institutional factor (particularly taxes) on economic. Moreover, production function and the function shown in (1)-(4) model are transformative models. On the basis of this model it is not proper to characterize economical subjects' behavior, which is determined by increasing or reducing taxes.

შალვა გოგიაშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი
თსუ ასოცირებული პროფესორი

საბაზრო ძალაუფლების კონცენტრაცია და მისი მაჩვენებლები

ეკონომიკურ აგენტთა შორის არსებული კონკურენცია ობიექტურად ქმნის მონოპოლიის წარმოქმნისა და განვითარების წინაპირობებს. ამგვარი პარადოქსული ურთიერთკავშირი ჯერ კიდევ ეკონომიკური თეორიის კლასიკოსების მიერ არის შემჩნეული, რომლებიც სამართლიანად ამტკიცებდნენ, რომ მონოპოლიის ნიშნებით ტრესტების უმრავლესობა დამოუკიდებელ საწარმოთა შეერთების გზით იქმნებოდა.

საკითხში გასარკვევად აუცილებელია განვიხილოთ, თუ რას ნიშნავს მონოპოლიური მდგომარეობა და მონოპოლიური საქმიანობა, რა აქვთ საერთო და რით განსხვავდებიან ერთმანეთისგან. რაში გამოიხატება მონოპოლიზმის ნეგატიური თვისებები და რა ზომები უნდა გატარდეს, რომ არ შეიზღუდოს კონკურენცია.

მონოპოლიური (დომინირებული) მდგომარეობის განმსაზღვრელ ფაქტორებს წარმოადგენს ეკონომიკური აგენტის საბაზრო წილი, ბაზარზე შეღწევის ბარიერები და კონკურენტთა შესაძლო რეაქცია. საჭიროა აღინიშნოს, რომ თავისთავად დიდი საბაზრო წილის არსებობა ანდა ეკონომიკური აგენტის მონოპოლიური (დომინირებული) მდგომარეობა არ განიხილება და არც შეიძლება განიხილებოდეს, როგორც კანონსაწინააღმდეგო, რამდენადაც, საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, თითოეული, მეტ-ნაკლებად ამბიციური, ეკონომიკური აგენტის ბუნებრივი სწრაფვა ბიზნესის მასშტაბების ზრდისა და მოგების მაქსიმიზებისაკენ, წარმატების შემთხვევაში, მათ მონოპოლიურ (დომინირებულ) მდგომარეობას განაპირობებს ბაზარზე, მით უმეტეს ისეთ პატარა ქვეყანაში, როგორიც საქართველოა, სადაც უმრავლეს კაპიტალტევად სამრეწველო ხასიათის დარგში პრაქტიკულად შეუძლებელია ამგვარი სიტუაციისათვის თავის არიდება და კონკურენციის ჯეროვანი განვითარება.

საბაზრო წილის მაჩვენებელი, როგორც ეკონომიკური კატეგორია, ბაზრის მოცულობისა და მისი სტრუქტურის განსაზღვრის ეკონომიკა, ამ ბაზარზე ეკონომიკური აგენტების ქცევის სხვადასხვა ასპექტები – ესაა ის ძირითადი საკითხები, რომელთა არსს წარმოადგენს საბაზრო ძალაუფლების პრობლემა; იგი პირდაპირ კავშირშია შესაბამის სასაქონლო ბაზარზე ეკონომიკური აგენტის დომინირებული მდგომარეობის განსაზღვრასა და მის ხელში საბაზრო ძალაუფლების კონცენტრაციასთან. ეს უკანასკნელი კი უშუალოდ უკავშირდება საკონკურენციო პოლიტიკისა და საკონკურენციო კანონმდებლობის სამართლებრივ ასპექტებს.

ეკონომიკური თვალსაზრისით, საბაზრო ძალაუფლება წარმოადგენს ფირმის (ფირმების) შესაძლებლობას, დააწესოს ფასები კონკურენციული წონასწორობის დონეზე უფრო ზემოთ ხანგრძლივი დროის მანძილზე და მიიღოს ზემოება. შედეგად, ამ ძალაუფლების გამოყენებას, როგორც წესი, მიყვავართ პროდუქციის მოცულობის წარმოებისა და რეალიზაციის შემცირებისაკენ, რესურსების არარაციონალურ, არაეფექტურ ხარჯვასთან და საზოგადოებრივი კეთილდღეობის პოტენციურ “დანაკარგებთან.”

თუ ფირმას არ გააჩნია ფაქტობრივი ან მოსალოდნელი საბაზრო ძალაუფლება, ასეთ დროს პრაქტიკულად არ აქვს აზრი საკონკურენციო კანონმდებლობის რეალიზაციას. ამ შემთხვევაში ფირმას არ შეუძლია თავისი გადაწყვეტილება თავს მოახვიოს კონკურენტებს ან მომხმარებლებს; იგი იძულებულია, გამოიყენოს ის ფასი, რომელსაც კარნახობს ბაზარი, რადგან, ერთი მხრივ, არ

ძალუძს დააწესოს კონკურენციების ფასებზე უფრო მაღალი ფასი და, მეორე მხრივ, არ არსებობს საქონლის უფრო დაბალ ფასად გაყიდვის საფუძველი.

პრაქტიკაში იყენებენ საბაზრო ძალაუფლების შეფასების სხვადასხვა ხერხებს. ერთ-ერთი მათგანია ლერნერის ინდექსი, რომელიც აჩვენებს საბაზრო ძალაუფლების დამოკიდებულებას მოთხოვნის ელასტიკურობაზე (რაც უფრო მეტადაა დახრილი მოთხოვნის მრუდი ქვემოთ ან რაც უფრო არაელასტიკურია იგი, მით დიდია ფირმის საბაზრო ძალაუფლება).

ბაზრის მონოპოლიზაციის შეფასების სხვა მეთოდები დაკავშირებულია საბაზრო ძალაუფლების კონცენტრაციის დონის განსაზღვრასთან, ანუ ერთი ან რამდენიმე მსხვილი ფირმის მიერ ბაზრის ფლობის ხარისხთან.

ვინაიდან არ არსებობს ბაზრის კონცენტრაციის დონისა და კონკურენციის ხარისხის შეფასების რაიმე უნივერსალური მოდელი და თითოეული კონკრეტული სასაქონლო ბაზარი თავისი სპეციფიკით ხასიათდება, ამიტომ ლაპარაკი შეიძლება მხოლოდ კონცენტრაციის დონის შეფასების ზოგად პრინციპებსა და მიდგომებზე.

კონკურენციის სფეროს სპეციალისტთა უმრავლესობა ემხრობა საბაზრო ძალაუფლების გაზომვის სტრუქტურულ მიდგომას, რომელიც მდგომარეობს ფირმების რაოდენობის განსაზღვრასა და ბაზრის საერთო მოცულობაში მათი წილების შედარებაში (საბაზრო წილი ასოცირდება საბაზრო ძალაუფლების მაჩვენებელთან).

აუცილებელია აღინიშნოს, რომ არა მხოლოდ ფირმების რაოდენობას ბაზარზე, არამედ მათი ზომების მიხედვით დაბალანსებულობას შეუძლია დაახასიათოს კონკურენციის მდგომარეობა. ბაზარზე შეიძლება მოქმედებდეს ფირმების დიდი რაოდენობა, მაგრამ მათგან რომელიმე, თუ სხვებთან შედარებით, გაცილებით უფრო მსხვილ ფირმას წარმოადგენს და დომინირებს, მაშინ ეს ბაზარი მონოპოლიური ხასიათისაა. ხოლო თუ ბაზარზე მოქმედებს თანაბარზომიერი, ძალაუფლების თვალსაზრისით დაბალანსებული ფირმების მცირე რაოდენობა, მაშინ იგი კონკურენციულად შეიძლება ჩაითვალოს.

არსებობს კონცენტრაციის გაზომვის რამდენიმე მეთოდი, რომლებიც ზმირად გამოიყენება საბაზრო ძალაუფლების დადგენისას. მათგან განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს კონცენტრაციის კოეფიციენტები (CR) და ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსები (HHI). ეს მაჩვენებლები გაიანგარიშება საქონლის გაყიდვის ან მიწოდების მონაცემებით დროის განსაზღვრული პერიოდისათვის. ამასთან, კონცენტრაციის კოეფიციენტებზე მნიშვნელოვანი შეზღუდვებია დაწესებული. კერძოდ, ისინი არ ითვალისწინებენ სხვაობას იმ დარგებს შორის, სადაც ერთში რომელიმე ფირმა დომინირებს, ხოლო მეორეში რამდენიმე მსხვილი ფირმა მეტ-ნაკლებად თანაბრად ფლობს ბაზარს.

მონოპოლიზაციის დონის უფრო ადეკვატური მახასიათებელია ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი, რომელიც ითვალისწინებს დარგში მოქმედი ფირმების საერთო რიცხვს და მათ შედარებით სიდიდეებს. HHI გაიანგარიშება, როგორც შესაბამის სასაქონლო ბაზარზე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების პროცენტული საბაზრო წილების კვადრატების ჯამი. თვით წილები გაიანგარიშება პროდუქციის გამოშვების მოცულობის, გაყიდვის მოცულობის, სიმძლავრის ან ეკონომიკური საქმიანობის სხვა ინდიკატორის საფუძველზე. HHI-ის ეკონომიკური არსი იმაში მდგომარეობს, რომ რაც უფრო მაღალია მისი რაოდენობრივი მაჩვენებელი, საბაზრო ძალაუფლების თვალსაზრისით, მით უფრო გავლენიანია ესა თუ ის კომპანია.

ბაზრის კონცენტრაციის დონის ზრდასთან ერთად იზრდება HHI, მონოპოლიის შემთხვევაში აღწევს მაქსიმალურ სიდიდეს (10000). ბაზრისთვის, სადაც მოქმედებს 10 თანაბარი ძალის ეკონომიკური აგენტი, კონცენტრაციის კოეფიციენტი CR ტოლია 100-ის, HHI შეადგენს 1000-ს. თუ ბაზარს თანაბრად

ინაწილებს 5 ეკონომიკური აგენტი, მაშინ ჰერფინდალ-ჰირშმანის ინდექსი უტოლდება 2000-ს.

HHI-ის და CR-ის მაჩვენებელთა სიდიდებით ხდება სასაქონლო ბაზრების რანჟირება კონცენტრირებულობის ხარისხის მიხედვით:

- მაღალკონცენტრირებული (HHI>2000; CR3>70%);
- ზომიერად კონცენტრირებული (1000<HHI<2000; 45<CR3<70%);
- არაკონცენტრირებული (HHI<1000; CR3<45%).

კონკურენციული კანონმდებლობის პრაქტიკაში გამოყენების დროს ეკონომიკური აგენტის საბაზრო ძალაუფლების საკითხი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესია. შესაბამისი ბაზრის განსაზღვრა, ეკონომიკურ აგენტთა წილის დადგენა და მათი საბაზრო ძალაუფლების გაზომვა გადამწყვეტ როლს თამაშობს საქმეთა განხილვებში, რომლებსაც ახორციელებენ კონკურენციის ორგანოები, ასევე სასამართლო პროცესებზე მონოპოლისტ ეკონომიკურ აგენტთა კანონსაწინააღმდეგო ქმედებათა, ვაჭრობის თავისუფლებისა და კონკურენციის შემზღუდავი შერწყმებისა და შეთანხმებების განხილვებისას და გადაწყვეტილებათა მიღებისას.

უმრავლესი ქვეყნების საკონკურენციო კანონმდებლობაში (მათ შორის ევროკავშირის კანონმდებლობაში) მონოპოლიური საბაზრო ძალაუფლება წარმოადგენს იურიდიულ კატეგორიას და კანონმდებლობით დგინდება დომინირებული საბაზრო ძალაუფლების განსაზღვრის წესი. რაც შეეხება ზემოთ განხილულ კოეფიციენტებსა და ინდექსებს, ისინი, თავისი ხასიათით, წმინდა ეკონომიკურს განეკუთვნებიან და, როგორც წესი, რიგ შემთხვევაში გამოიყენებიან დამატებითი არგუმენტების სახით.

ბევრ ქვეყანაში კანონმდებლობითაა დადგენილი დომინირებული (მონოპოლიური) მდგომარეობის განმსაზღვრელი რაოდენობრივი კრიტერიუმი, რომელიც სხვადასხვა ვარიაციაში ქვეყნების მიხედვით მერყეობს დაახლოებით საბაზრო წილის 25 პროცენტიდან 65 პროცენტამდე. საქართველოში, “მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ” კანონისა და მისი ქვემდებარე ნორმატიული აქტების გაუქმებამდე, ასეთ ნორმას წარმოადგენდა 35 პროცენტი. აღსანიშნავია, რომ ევროკავშირის რეკომენდაციების შესაბამისად, ეკონომიკური აგენტი ჩაითვლება დომინირებული მდგომარეობის მქონედ, თუ მისი საბაზრო წილი შეადგენს არანაკლებ 1/3-ს. ამასთან, ორ ეკონომიკურ აგენტს დომინირებული მდგომარეობა უჭირავს, თუ მათი ერთობლივი საბაზრო წილი არანაკლებ 50%-ია, ხოლო სამი და მეტი ეკონომიკური აგენტი დომინირებული მდგომარეობის მქონედ ითვლებიან, თუ მათი ერთობლივი საბაზრო წილი შეადგენს არანაკლებ 2/3-ს. აქ, ბუნებრივია, გათვალისწინებულია ეკონომიკურ აგენტთა შეთანხმებები, რომელთა შედეგად ეს უკანასკნელნი ინარჩუნებენ იურიდიულ დამოუკიდებლობას, მაგრამ ერთობლივად იძენენ დიდ საბაზრო ძალაუფლებას, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ანტიკონკურენციული მიზნების მისაღწევად. ამ თვალსაზრისით, კონკურენციის ორგანოებისათვის განსაკუთრებულ პრიორიტეტს წარმოადგენს პორიზონტალური შეთანხმებების ყველაზე უფრო მძიმე ფორმის – კარტელური შეთანხმებების გამოვლენა და აღკვეთა, არის ის ნაციონალური თუ ტრანსნაციონალური შინაარსის.

ასევე მნიშვნელოვანია ეკონომიკურ აგენტთა შორის მიმდინარე შერწყმების კონტროლი, რომელთა ნაწილი, “გონივრულობის პრინციპის” გათვალისწინებით, შეიძლება ეკონომიკური თვალსაზრისით გამართლებული და აუცილებელიც კი იყოს, ხოლო მეორე ნაწილი აღმოჩნდეს შესაბამის ბაზრებზე კონკურენციისათვის დამღუპველი, ან, უკეთეს შემთხვევაში, სერიოზული ზიანის მომტანი. ამგვარი კონტროლი მნიშვნელოვან პრევენციულ ღონისძიებას წარმოადგენს საბაზრო კონცენტრაციისა და კონკურენციის საწინააღმდეგო შერწყმების თავიდან ასაცილებლად ან მათ გონივრულ ჩარჩოებში მოსაქცევად.

საქართველოში, ისევე, როგორც საბაზრო ეკონომიკის უმრავლეს ქვეყანაში, კატეგორიულადაა აკრძალული მონოპოლიური საქმიანობა. კერძოდ, საქართველოს კონსტიტუციის 30-ე მუხლის შესაბამისად, სახელმწიფო ვალდებულია, ხელი შეუწყოს კონკრეტულ სასაქონლო ბაზრებზე კონკურენციის განვითარებასა და დაცვას და უზრუნველყოს მონოპოლიური საქმიანობის ფაქტების გამოვლენა და აღკვეთა. რადგან მონოპოლიური საქმიანობის პოტენციური შესაძლებლობა გააჩნიათ მხოლოდ მონოპოლიური (დომინირებული) მდგომარეობის მქონე ეკონომიკურ აგენტებს, ისინი საკონკურენციო ორგანოების განსაკუთრებული ინტერესების სფეროში იმყოფებიან (ხოლო ზოგ ქვეყანაში მათი საბაზრო ქცევა მუდმივი მონიტორინგის საგანს წარმოადგენს), რათა არ მოხდეს ამ მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება და არ განხორციელდეს მონოპოლიური საქმიანობა კონკურენციის შეზღუდვის ან აღკვეთის ხარჯზე. ამის მიუხედავად, სამწუხაროდ, დღეისათვის საქართველოში მოქმედი კონკურენციის ჩარჩო-კანონში (“თავისუფალი ვაჭრობისა და კონკურენციის შესახებ”) საერთოდ არაა ასახული კონკურენციის სფეროს საყოველთაოდ აღიარებული ისეთი მნიშვნელოვანი პრობლემა, როგორიცაა ეკონომიკური აგენტის მონოპოლიური მდგომარეობა და მისი ბოროტად გამოყენება, ანუ მონოპოლიური საქმიანობა. ეს კი, ცხადია, პრაქტიკულად შეუძლებელს ხდის კონკურენციის სფეროში არსებული საკონსტიტუციო ნორმის შესრულებას.

Shalva Gogiashvili

Academic Doctor of Economics

TSU Associated Professor

ACCUMULATION OF THE MARKET POWER AND INDEXES THERE OF

Summary

In the context of the economy, the market power means a company's (companies') potential to set prices above the competition equilibrium level for an extended period of time and gain a super profit. There exist the various assessment tools of the market power. The certain majority of experts of the competition field gives preference to the structural approach to the market power, which implies the determination of quantity of companies and the comparison of their shares in a total market (market shares are associated with the market power index).

The market power index (so far as treated as the economic category), the economy of determination of the market volume and structure thereof, as well as various aspects of behaviour of agents within such market are directly connected to the determination of dominance of economic agents at a relevant commodity market and the accumulation of market power by them. And the latter is directly connected to the legal aspects of the competition policy and laws.

The determination of shares of economic agents and the assessment of their market powers play the crucial role in business discussions carried on by authorities in the field of competition, as well as in the course of court hearings and decision-making regarding unlawful activities of monopolist economic agents and mergers and/or deals limiting the freedom of trade and competition.

ნიკო ნიკოლაძის შიგნითა კრედიტისა და ფინანსების შესახებ

ნიკო ნიკოლაძეს სამოღვაწეო არენაზე გამოსვლა მაშინ მოუხდა, როდესაც საქართველოს ეკონომიკური განვითარება კაპიტალისტურ რელსებზე გადავიდა და მძაფრი ბრძოლა მიმდინარეობდა დრომოჭმულ ფეოდალიზმსა და ახალ, შედარებით პროგრესულ კაპიტალისტურ წარმოებით წესს შორის. ამ ბრძოლაში წარმატებები ჰქონდა ახალი წარმოების წესს, რომლის განვითარება ეროვნულ-განმათავისუფლებელი მოძრაობის გაშლასთან იყო დაკავშირებული. ამ მოძრაობას სათავეში ედგნენ 60-იანი წლების ქართველი განმანათლებლები, რომელთა ერთ-ერთი ბრწყინვალე წარმომადგენელი ნიკო ნიკოლაძე იყო.

ნიკო ნიკოლაძის შემოქმედებაში ფართოდ არის განხილული საკითხები ფულის მიმოქცევის, კრედიტისა და ფინანსების შესახებ. მას კარგად ესმოდა კრედიტისა და ბანკების მნიშვნელობა ეკონომიკაში.

დღესაც არ იქნება ინტერესმოკლებული ნიკო ნიკოლაძის – ყოველმხრივ განვითარებული ადამიანის – შეხედულებანი აღნიშნულ საკითხზე.

რუსეთის მსგავსად, საქართველოშიც, კაპიტალისტური წარმოების წესის განვითარების პირობებში, თანდათან იზრდებოდა ფულისა და კრედიტის როლი და მნიშვნელობა, მაგრამ საკმარისად არ იყო განვითარებული კომერციული კრედიტი, რაც მწვავედ იგრძნობოდა.

XIX საუკუნის 80-იანი წლებიდან ინტენსიურად მრავლდებოდა სხვადასხვა საკრედიტო დაწესებულებანი. თბილისში სახელმწიფო ბანკის გახსნა 1866 წელს, ხოლო 1871 წელს შეიქმნა თბილისის კომერციული ბანკი, 1873 წელს – ურთიერთკრედიტის საზოგადოება, 1874 წელს – თბილისის სათავადაზნაურო-საადგილმამულო ბანკი, 1875 წელს – ქუთაისის სათავადაზნაურო-საადგილმამულო ბანკი.

ამ პერიოდის ქართველ საზოგადო მოღვაწეთა აზრით, საქართველოში საკრედიტო დაწესებულებებს იმდენად ექნებოდა მნიშვნელობა, რამდენადაც ის თავადაზნაურობას დააშორებდა მეფასშის კლანჭებს. იაფი კრედიტი ხელს შეუწყობდა სოფლის მეურნეობის საერთო აღმავლობა-განვითარებას.

ნიკო ნიკოლაძე ფულის მიმოქცევისა და საკრედიტო ურთიერთობების საკითხებს განიხილავდა საქართველოს ეკონომიკურ განვითარებასთან მჭიდრო კავშირში. სახელდობრ, იგი ღრმად იყო დაინტერესებული ქართველი გლეხკაცის მდგომარეობის გაუმჯობესებით, და ცდილობდა, საქართველოში საბანკო საქმის “კეთილ ნიადაგზე” ორგანიზაციას, რამდენადაც ის ამ საკითხის გადაჭრის ერთ-ერთ პირობად მიაჩნდა.

ნ. ნიკოლაძისთვის ცხადი იყო, რომ ბატონყმობის გადავარდნის შემდეგ საქართველოში ეკონომიკური მდგომარეობა გამწვავდა. ძირითადი მწარმოებელი კლასი – გლეხობა – უმიწოდ დარჩა, თავადაზნაურებს კი დღითი დღე ხელიდან ეცლებოდა მამულები. საჭირო გახდა რადიკალური ზომების მიღება. ამ საქმეში განსაკუთრებული როლის შესრულება სწორად ორგანიზებულ და კარგად მოწყობილ ბანკს უნდა დაკისრებოდა. ნ. ნიკოლაძე ქართველ საზოგადოებას რჩევას აძლევდა, გაერკვიათ ბანკის სტრუქტურა და შეესწავლათ მისი შექმნის ისტორია.

ნ. ნიკოლაძემ თავის ნაშრომში ამ საკითხების განხილვას დიდი ადგილი დაუთმო – “საზოგადოდ რომ თქვას კაცმა, ბანკს მარტო იმ ადგილს, იმ დაწესებულებას ეძახიან, სადაც ფულების შენახვა და ცოტა ხნით სესხება შეიძლება. იმ ქვეყნებში, სადაც დიდი აღებ-მიცემაა გამართული, თითქმის ყოველი მწარმოებელი (ფაბრიკანტი), ყოველი ვაჭარი და მეპატრონე ისეთ მდგომარეო-

ბაშია, რომ დღეს ათასი თუმნობით აქვს ჯიბეში, ხვალ კი ასი გროშიც არა აქვს და ზევ კიდევ უწინდელზე მეტი შემოუდის. იმისათვის რასაკვირველია, ძნელია, რომ რამდენიმე კვირის ან თვის განმავლობაში ფული ჯიბეში უსარგებლოდ ედვას. ამის გამო იმ ადგილებში, სადაც დიდი ადებ-მიცემა... მოიგონეს ისეთი დაწესებულება, სადა ფულის პატრონს შეაქვს ფული მოკლე ან გრძელი ვადით და საიდანაც ფულის მაძიებელს ფული მოკლე ან გრძელი ვადით გამოაქვს, ამისთანა დაწესებულებას დაარქვეს სახელად “ბანკი” – წერდა ნ. ნიკოლაძე [2, გვ.19].

იგი ასევე სამართლიანად მიუთითებდა, რომ არც ერთ საზოგადოებას არ შეუძლია იარსებოს მხოლოდ სესხებითა და ვალებით. სწორედ ამიტომ არის საჭირო ბანკი. ამასთან ერთად, იგი ქართველ ხალხს აფრთხილებდა, რომ ქვეყანაზე ღმერთს იმისთანა არ გაუჩენია რა, რომ ან ყველაფერი სასარგებლო და კარგი იყოს, ან სულ ცუდი და მავნებელი, საგნის სიკარგე და სიცუდე საგნის მოხმარებაზე და გარემოებაზე ჰკიდია. მაგალითად, „დანის მოხმარება კაცს თავის სასარგებლოთაც შეუძლია ოჯახში და თავის მოსაკლავადაც“. სწორედ ასეთი შეიძლება იყოს, ნიკო ნიკოლაძის აზრით, ბანკი, რომელიც საზოგადოებას ფეხზე დააყენებს, ზოგს კი სულ ერთიანად დაღუპავს და ამოაგდებს. ამის მაგალითები ბევრი მომხდარა ქვეყანაზე. საჭიროა აღებული სესხი “ხეირიანად” იქნეს გამოყენებული: “ვალის აღება კარგი და კეთილი საქმეა, თუ ფულის სარგებელი მამულის შემოსავლის ნამატს არ გადააჭარბებს” [3, გვ.4].

ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესების შესახებ ნ. ნიკოლაძე წერდა:

“... ყოველგვარი საკრედიტო დაწესებულების ძირითადი იდეა უნდა იყოს ეკონომიკური პროგრესის იარაღი და დააკმაყოფილოს ვაჭრობის, მრეწველობის და სოფლის მეურნეობის მოთხოვნილებები” [3, გვ.4].

ნ. ნიკოლაძე ცდილობდა, შეექმნა ისეთი საკრედიტო დაწესებულება, რომელიც საქართველოს პირობებს შეესაბამებოდა, სახელდობრ, ისეთი ბანკის მომხრე იყო, რომელიც ქართველ თავადაზნაურობას მისცემდა მამულების შენარჩუნების ან, უკიდურეს შემთხვევაში, მათი გლეხების ხელში გადასვლის საშუალებას. ამისათვის ბანკს დიდძალი კაპიტალი უნდა ჰქონდეს და მსესხებელს აღებული სესხის ნებისმიერ დროს გადახდა უნდა შესძლებოდა. თვითონ ნ. ნიკოლაძეს ასეთი ბანკის დაარსება რეალურად არ მიაჩნდა, მისი სიტყვებით რომ ვთქვათ, „ბანკს ჩარხივით ბრუნვა უყვარს“, ამრიგად, ნ. ნიკოლაძეს გრძელვადიანი საიპოთეკო ბანკები საქართველოსთვის უსარგებლოდ მიაჩნდა.

ნ. ნიკოლაძე კარგად ხედავდა სახსრების მწვავე ნაკლებობას. „ჩვენს ქვეყანაში – წერდა იგი – ფული არ არის – ეს თუმცა სამწუხარო ჭეშმარიტებაა, მაგრამ მაინც ჭეშმარიტებაა“.

ნ. ნიკოლაძე კატეგორიულად მოითხოვდა ბანკის მესვეურებისაგან, რომ მოენახათ სახსრების მოძიების საშუალებანი, უჩვენებდა ფულის დაგროვების გზებს, რომლის წყარო შესაძლებელია ყოფილიყო: 1. კერძო პირებისაგან შემოტანილი ანაბრები; 2. ბანკის მიერ საკუთარი ფასიანი ქაღალდების, ობლიგაციების, გირავნობის ფურცლების და სხვა გამოშვებითა და მათი რეალიზაციით მოზიდული სახსრები; 3. ბანკის მიერ გასესხებული თანხების სარგებელი; 4. ბანკის სარეზერვო, საფონდო კაპიტალი, რომელიც ბანკს „ხელუხლებლად შენახული უნდა ჰქონდეს მოულოდნელი შემთხვევებისათვის“.

ბანკისათვის სახსრების მოზიდვის წყაროების ჩამოთვლის შემდეგ ნ. ნიკოლაძე დაასკვნის, რომ არც ერთი მათგანი საქართველოს სინამდვილეში რეალური არ არის.

ნ. ნიკოლაძე მიუთითებდა – საკრედიტო საქმის განსავითარებლად არ კმარა „ვესწრაფოდეთ იაფი კრედიტის მიღებას“. იგი საზოგადოებას სამართლიანად აფრთხილებდა: „საჭიროდ მიგვაჩნია ერთხელ კიდევ აღინიშნოს, რომ საკრედიტო კანონებისა და საკრედიტო საქმის განვითარების გახსენება, ანდა

შესწავლა სრულიადაც არ ნიშნავს მის სასარგებლო მხარეთა უარყოფას და, მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენი მხრივ ვაღიარებთ უეჭველ სარგებლობას, რომელიც კრედიტს მოაქვს ჩვენი მხარისათვის, შესაძლებელია ვისწრაფოდეთ უკეთესისკენ და ვიღწვოდეთ“ იმისათვის, რომ ჩვენი იაფი და ხელმისაწვდომი კრედიტი არ გაქრეს ერთ მშვენიერ დილას. ნიკოლაძის აზრით, კრედიტი მაშინ არის სასარგებლო, როდესაც განავითარებს ქვეყნის საწარმოო ძალებს.

ნ. ნიკოლაძეს ბანკი და კრედიტი მიაჩნია საქართველოს სახალხო მეურნეობის „გამმართველ“ ძალად, რომელმაც ხელი უნდა შეუწყო ქვეყანაში ვაჭრობის, მრეწველობის განვითარებას და აყვავებას. ნ. ნიკოლაძის აზრით, კრედიტის გამოყენების ეფექტიანობა მაშინ იზრდება, როდესაც იგი ემსახურება წარმოების განვითარების საქმეს, ამიტომ კრედიტით სარგებლობის საშუალება უნდა მიეცეს მეურნეებს, მწარმოებლებს. “კრედიტს თავისთავად არსად არ შეუძლია სარგებლის მოტანა, თუ მას არ იყენებენ წარმოების გაზრდისა და გაცვლა-გამოცვლის გასაადვილებელ საშუალებად. ამიტომ კრედიტით სარგებლობა შეუძლია მხოლოდ ნამდვილ მწარმოებლებს და საქმის წამომწყებთ, ხოლო როცა კრედიტის მიღებას უადვილებ ისეთ ადამიანებს, რომლებიც არაფერს არ აწარმოებენ, ამით მათ სწრაფი მობილიზაციის და უძრავი ქონების ასევე სწრაფად განიავების საუკეთესო საშუალებას აძლევთ” [3, გვ. 4].

ამრიგად, ნ. ნიკოლაძის მიერ ჩამოყალიბებული საკრედიტო თეორია მის წინამორბედ მოღვაწეთა შეხედულებებთან შედარებით უფრო სრულყოფილია. მას XIX საუკუნის 70-იანი წლების პუბლიცისტურ წერილებში მოცემული აქვს საბანკო პოლიტიკის ძირითადი პრინციპები, საიდანაც ჩანს, რომ ნიკო ნიკოლაძეს ორი რამ აინტერესებს: ჯერ ერთი, სესხის გაცემისას უპირატესობა გლეხობას მიენიჭოს, ე.ი. იმათ, ვინც თავისით ამუშავებს მიწას და, მეორეც, ხელი შეუწყო მემამულეებს მამულის დამუშავების საქმეში.

მე-19 საუკუნის 90-იანი წლებიდან ნიკო ნიკოლაძის სოციალურ-ეკონომიკურმა შეხედულებებმა ევოლუცია განიცადა, რაც განპირობებული იყო საქართველოში კაპიტალიზმის სწრაფი განვითარებით და ამიერკავკასიის სამთამადნო მრეწველობაში უცხოური კაპიტალის შემოჭრით. ნ. ნიკოლაძე 900-იანი წლებიდან ბანკის საქმიანობასა და ფულის მიმოქცევის საკითხებს კაპიტალისტური წარმოების ზრდა-განვითარებისათვის განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებდა. მან ახალი დებულებებით შეავსო და განამტკიცა მე-19 საუკუნის 70-იან წლებში გამოთქმული მოსაზრება, რომ თბილისის სათავადაზნაურო-საადგილმამულო ბანკის მოქმედების რამდენიმე წლის შემდეგ “ჩვენი მამულების უმეტესი ნაწილი ბანკებს ექნება დაგირავებული, ფული ბანკის მოვალეებს დახარჯული ექნებათ – ამას რაღა ლაპარაკი უნდა”.

ნ. ნიკოლაძის მიერ კრედიტის როლის ასეთი შეფასება შემთხვევითი არ არის. მას დიდი ამაგი მიუძღვის მარგანეცის საბადოთა დამუშავება-ექსპლუატაციის, მის საზღვარგარეთ ზღვით გატანის მოწესრიგების საქმეში. მისთვის სამთამადნო მრეწველობის წინსვლა, ამ მრეწველობაში კრედიტის გამოყენება ერთ მიზანს ისახავს: რაც შეიძლება მეტი სარგებლობა მოუტანოს ქართველ ხალხს. მისი აზრით, მრეწველობის განვითარებით გაიზრდება ვაჭრობა, რომელიც “... ორი გზით ამრავლებს ქვეყნის ქონებას: ერთი მხრით ბაზარს შოულობს მოსავლისათვის და მით წარმოების ასპარეზს თანდათან აფართოებს, და მეორეს მხრით – აადვილებს, აიაფებს ხალხის საჭიროებათა დაკმაყოფილებას. ამიტომ ხეირიანად წარმოებული ვაჭრობა, თუ შემოქმედი არა, მოქმედი ძალა მაინც არის ერის საეკონომიკო ცხოვრებაში და ისეთი ძალაა, ურომლისოდაც წარმოება, შემოქმედი შრომა ქვეყნისა აუცილებლად შემცირდება” [2, გვ.3].

ნ. ნიკოლაძე ეკუთვნოდა იმ ბედნიერ ქართველ მოღვაწეთა რიცხვს, რომლებიც დიდი ილია ჭავჭავაძის ხელმძღვანელობით იბრძოდნენ ქართველი ხალხის უკეთესი მომავლისათვის, მთელი ერის კეთილდღეობისათვის. 70 წლის

მანძილზე ნ. ნიკოლაძის კალამი დაუღალავად ემსახურებოდა თავისი ხალხის სამართლიანი საქმისათვის ბრძოლას. მან დაგვიტოვა უდიდესი მემკვიდრეობა, რომელიც ორ ათეულ ტომში ვერ მოთავსდება. მეტად ძნელია მოიძებნოს ცოდნის ისეთი დარგი, რომელსაც ნ. ნიკოლაძე არ შეხებია. არ ყოფილა საზოგადოებრივი ცხოვრების არც ერთი საკითხი მაშინდელ საქართველოში, რომლის შესახებ თავისი სიტყვა არ ეთქვას ნ. ნიკოლაძეს და საკუთარი წვლილი არ შეეტანოს ყველა დიდ ეროვნულ წამოწყებაში.

ნიკო ნიკოლაძე მის წინაშე წამოჭრილ ყოველ საკითხს მეცნიერული კეთილსინდისიერებით განიხილავდა და ასევე კეთილსინდისიერად გამოთქვამდა თავის აზრს, რასაც დღემდე არ დაუკარგავს აქტუალობა და ინტერესი.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ნიკოლაძე ნ. თხზ., ტ. 2, თბ., 1960.
2. ნიკოლაძე ნ. თხზ., ტ. 3, თბ., 1971.
3. ნიკოლაძე ნ. სტატია „ფინანსებისა და კრედიტის შესახებ“, ჟ. „კრებული“, №1, 1872.
4. ჯანელიძე ო. ნიკო ნიკოლაძე, თბ., 1998.

Nana Nikoladze

Academic doctor of Economics

THE VIEWS OF NIKO NIKOLADZE ON CREDIT AND FINANCES

Summary

It's difficult to find any life, sphere, which was not touched by Niko Nikoladze's pen.

Even today Niko Nikoladze's very smart and intelligent person's view about managing money, loans, finances, especially if to take in account, that these subjects take an important role in his works, is very interesting.

Niko Nikoladze discussed the subject of managing money and loan relations closely with economic development of Georgia.

The loan theory conducted by him, is much more full compared with those of other previous scientists.

Niko Nikoladze with scientifically honesty considered all arouse questions and impartially expressed his own idea about the subject, which is even now very actual and the subject of interest.

საქართველოს ეკონომიკა

დავით ნარმანია
საჯარო ადმინისტრირების დოქტორი
შოთა მურდულია
ეკონომიკის პრობლემების კვლევის ცენტრი

დამოუკიდებელი მარეგულირებელი კომისიების საქმიანობა საქართველოში

„ვარდების რევოლუციის“ შემდეგ საქართველოს ხელისუფლებამ ლიბერალური ეკონომიკური პოლიტიკის გატარება გადაწყვიტა, რომლის უმთავრესი პრინციპი იყო ეკონომიკაში რაც შეიძლება მინიმალური ჩარევა სახელმწიფოს მხრიდან. ძირითადი აქცენტი გადატანილი იყო სახელმწიფო ქონების პრივატიზებაზე, გადასახადების განაკვეთების შემცირებაზე, ლიცენზიებისა და ნებართვების რაოდენობის მინიმიზებაზე და ა.შ. ლიბერალიზაციის პოლიტიკა შეეხო ე.წ. ბუნებრივ მონოპოლიებსაც, რომლებიც ისეთი მომსახურების/საქონლის მიწოდებლები არიან ბაზარზე, როგორიცაა ელექტროენერგია, ბუნებრივი აირი, სასმელი წყალი, საქალაქო და მობილური კომუნიკაცია, მგზავრთა სატრანსპორტო გადაყვანა, ტვირთების გადაზიდვა და სხვა. ამდენად, ქვეყნის ხელისუფლების ეკონომიკური გუნდის მიერ გატარებული ლიბერალური პოლიტიკის შედეგად, ზოგიერთი სერვისის მიწოდების რეგულირების ფუნქცია სახელმწიფოდან ბაზარს ან დამოუკიდებელ მარეგულირებელ ეროვნულ კომისიებს გადაეცა. აღნიშნული აიხსნებოდა იმით, რომ ბაზარი დაარეგულირებდა სახელმწიფოს მხრიდან ამ სექტორებში ჩარევის მასშტაბებს, მეტად იქნებოდა დაცული მომხმარებლის ინტერესები.

აღნიშნული საკითხების შესწავლას ეხება კვლევა – „ეკონომიკის მარეგულირებელი ორგანოების განვითარება საქართველოში“, რომელიც განახორციელა ეკონომიკის პრობლემების კვლევის ცენტრმა ფრიდრიხ ებერტის ფონდის ფინანსური მხარდაჭერით. პროექტის ფარგლებში გამოკვლეულ იქნა დამოუკიდებელი მარეგულირებელი კომისიების საქმიანობა, ბაზრის რეგულირების მექანიზმების ფაქტობრივი გაუქმებით გამოწვეული შედეგები, ეკონომიკური უსაფრთხოების ინდიკატორების როლი ბაზრის რეგულირებაში, შემუშავდა შესაბამისი რეკომენდაციები. წარმოგიდგენთ კვლევის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ნაწილს, რომელიც დამოუკიდებელი მარეგულირებელი ორგანოების მიმდინარე საქმიანობას ეხება და წარმოაჩენს ამ სფეროში არსებულ ხარვეზებს.

საქართველოში 2005 წლის 1 დეკემბრამდე მოქმედებდა შემდეგი მარეგულირებელი ორგანოები: საქართველოს ენერგეტიკის მარეგულირებელი ეროვნული კომისია; საქართველოს კომუნიკაციების მარეგულირებელი ეროვნული კომისია; საქართველოს ნავთობისა და გაზის რესურსების მარეგულირებელი სახელმწიფო სააგენტო; საქართველოს საავტომობილო ტრანსპორტის ადმინისტრაცია; საქართველოს სამოქალაქო ავიაციის ადმინისტრაცია; საქართველოს საზღვაო ადმინისტრაცია; საქართველოს სარკინიგზო ტრანსპორტის ადმინისტრაცია.

შემოაღნიშნული რამდენიმე ადმინისტრაცია, „დამოუკიდებელი ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოების შესახებ“ საქართველოს კანონში შეტანილი ცვლილებების მიხედვით, გაერთიანდა და ჩამოყალიბდა ერთი მარეგულირებელი ორგანო – საქართველოს ტრანსპორტის მარეგულირებელი ეროვნული კომისია, რომელიც მოგვიანებით (2007 წლის 10 აპრილს) საერთოდ გაუქმდა. ამ ფაქტს წინ უძღოდა პრეზიდენტის გამოსვლა, რომელმაც პირდაპირ მოითხოვა მისი გაუქმება იმ მიზეზით, რომ ეს კომისია თავისუფალი საბაზრო ურთიერთობების ჩამოყალიბებას არათუ ხელს უწყობდა, არამედ საგრძნობლად აფერ-

ხებდა დარგის განვითარებას. პრეზიდენტის გამოსვლიდან რამდენიმე კვირაში ეს ორგანო მარეგულირებლების ჩამონათვალიდან ამოიღეს. ეს ფაქტი, ერთი მხრივ, მეტყველებს საქართველოში მოქმედი მარეგულირებელი კომისიების არაეფექტიანობასა და, მეორე მხრივ, მათი დამოუკიდებლობის დაბალ ხარისხზე.

2007 წლის 19 ივნისს კიდევ ერთი ცვლილება შევიდა აღნიშნულ კანონში, რის შედეგად გაუქმდა საქართველოს ნავთობისა და გაზის რესურსების მარეგულირებელი სახელმწიფო სააგენტო. შესაბამისად, დარჩა 2 კომისია: საქართველოს კომუნიკაციებისა და საქართველოს ენერგეტიკის მარეგულირებელი ეროვნული კომისია. 2007 წლის 15 დეკემბერს განხორციელებული ცვლილების შედეგად კი, საქართველოს ენერგეტიკის მარეგულირებელ ეროვნულ კომისიას დამატა კიდევ ერთი ფუნქცია – სასმელი წყლის მიწოდების და ჩანადენი სითხის გატარება-გაწმენდის სფეროში სატარიფო რეგულირება.

უნდა აღინიშნოს, რომ წყალმომარაგება დღესდღეობით არც ადგილობრივი და არც ცენტრალური ხელისუფლების უფლებამოსილებას არ წარმოადგენს და, შესაბამისად, სახელმწიფო ან ადგილობრივი ბიუჯეტებიდან ამ სფეროში მოქმედი საწარმოებისათვის რაიმე სახის ფინანსური დახმარების გაწევა არამიზნობრივ ხარჯად ჩაითვლება. მიუხედავად ამისა, მოსახლეობის სოციალური მდგომარეობის და მათი მსყიდველუნარიანობის გათვალისწინებით, წყალმომარაგება იყო და რჩება სახელმწიფოს მხრიდან ღოტაციურ სფეროდ. საკანონმდებლო ცვლილებები აშკარად მიმართულია ამ სფეროს დერეგულირებისკენ და, შესაბამისად, ცენტრალური ხელისუფლების მიდგომა ამ ობიექტების პრივატიზებას ითვალისწინებს. თუმცა, არ მომხდარა ამ სფეროს სპეციფიკის გათვალისწინება. საქართველოს უმეტეს რეგიონებში შესაბამისი ინფრასტრუქტურის პრივატიზება შეუძლებელია, რადგან კერძო ინვესტორისთვის მიზიდაველი არ არის.

საქართველოს კანონმდებლობის თანახმად, ვინაიდან კომისია წარმოადგენს საჯარო სამართლის იურიდიული პირის სტატუსის მქონე მუდმივმოქმედ დამოუკიდებელ სახელმწიფო ორგანოს, იგი ვალდებულია, საქმიანობის შესახებ ანგარიში წარუდგინოს საქართველოს პრეზიდენტსა და პარლამენტს. კომისიის ხარჯები ფინანსდება რეგულირების საფასურიდან და საქართველოს კანონმდებლობით გათვალისწინებული სხვა შემოსავლებიდან. ყველა პირი, რომელიც ახორციელებს ან აპირებს განახორციელოს საქმიანობა დამოუკიდებელი მარეგულირებელი ორგანოს უფლებამოსილების სფეროში, ვალდებულია, გადაიხადოს რეგულირების საფასური. დამოუკიდებელი მარეგულირებელი ორგანოს მიერ მიმდინარე წელს გამოუყენებელი სახსრები გადადის მომდევნო წლის ანგარიშში და გაითვალისწინება რეგულირების საფასურის ცვლილებისას.

მარეგულირებელი კომისიების ბიუჯეტები ყოველწლიურად იზრდება, რაც მათ სექტორში მოქმედი სუბიექტების რაოდენობის ზრდითა და საერთო შემოსავლების მატებით არის განპირობებული. როგორც წესი, მარეგულირებელ კომისიებს მიმდინარე წელს გამოუყენებელი სახსრები არ ხდება რეგულირების საფასურის შემცირება. აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ თანხების ათვისების მიზნით, მარეგულირებელი ორგანოების ბიუჯეტებიდან გაწეული კაპიტალური ხარჯები ყოველწლიურად იზრდება.

ეროვნული მარეგულირებელი ორგანოების მიმდინარე საქმიანობისა და შესაბამისი კანონმდებლობის შესწავლის, ასევე უცხოური გამოცდილების გათვალისწინების საფუძველზე, ეკონომიკის პრობლემების კვლევის ცენტრმა შეიმუშავა შემდეგი რეკომენდაციები:

- წყალმომარაგების სფეროს რეგულირების ფუნქციის ადგილობრივი თვითმმართველობებისთვის ჩამორთმევასა და სახელმწიფო განუხსევსებელი

ქონების ნუსხიდან შესაბამისი ქონების ამოღებას არ მოჰყოლია ამ ქონების განსახელმწიფოებრიობა.

ეს სფერო იყო და რჩება სახელმწიფოს მხრიდან დოტაციურ სფეროდ. თუმცა, კანონში განხორციელებული ცვლილებებით, ამ სფეროს დაფინანსება (სუბსიდირება) არც ერთი დონის ბიუჯეტიდან არ დაიშვება. მიუხედავად აღნიშნულისა, ადგილობრივი თვითმმართველობების უმეტესობა წყალმომარაგების სუბსიდირებას კანონმდებლობის დარღვევით ახორციელებს.

წყალმომარაგების სფეროს რეგულირება ხელისუფლების რომელიმე დონის კომპეტენციად უნდა განისაზღვროს და მოხდეს შესაბამისი ბიუჯეტიდან თანხების გამოყოფა. სასურველია, ეს კომპეტენცია ისევე თვითმმართველობებს დაუბრუნდეთ. თუმცა, ამ სფეროს სუბსიდირებისათვის მათ დასჭირდებათ დამატებითი საკუთარი შემოსულობები. შესაბამისად, აუცილებელია შემოსულობების სხვადასხვა დონის ბიუჯეტებს შორის განაწილების ნორმების გადახედვა.

- გაზის სექტორში, სფეროში განხორციელებული დერეგულირების შედეგად, მიმწოდებელსა და მომხმარებელს შორის ტარიფის რეგულირება არ ხდება. შესაბამისად, მიმწოდებელს, რომელიც კონკრეტულ რეგიონში მონოპოლისტს წარმოადგენს, შეუძლია ფასის დამოუკიდებლად განსაზღვრა. ამ ცვლილების შედეგად, საფრთხე ექმნება ქვეყნის ეკონომიკურ უსაფრთხოებას, რადგან არანაირი სამართლებრივი ბარიერი არ არსებობს მონოპოლისტის მიერ ძალაუფლების ბოროტად გამოყენების შესაზღუდად.

აუცილებელია გაზის სექტორზე სახელმწიფო რეგულირების მექანიზმის აღდგენა, რაც, უმთავრესად, სატარიფო რეგულირებას უნდა მოიცავდეს და კონკრეტულ რეგიონში არსებულ მონოპოლისტს ზღუდავდეს, ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებით მომხმარებლის ხარჯზე ზეგანაკვეთური მოგების მიღებისგან.

- წლების განმავლობაში ირდევია "მარეგულირებელი კომისიების შესახებ" საქართველოს კანონისა და "რეგულირების საფასურის შესახებ" საქართველოს კანონებით განსაზღვრული ნორმები. ქვეყანაში მოქმედ ორივე მარეგულირებელს ბოლო წლების განმავლობაში გამოუყენებელი სახსრები რჩებათ, რასაც რეგულირების საფასურის შემცირება უნდა გამოეწვია, თუმცა, ბოლო 2 წელია ამ საფასურის გადახედვა არ მომხდარა.

საჭიროა, აუთვისებელი სახსრების შესაბამისად განხორციელდეს რეგულირების საფასურის შემცირება. აგრეთვე განისაზღვროს, თუ რომელი ხარჯების რა რაოდენობით გაწევა შეუძლია მარეგულირებელს. წინააღმდეგ შემთხვევაში (თანხების ათვისება პირობითი ცნებაა) მარეგულირებელი ორგანოები ულიმიტოდ დახარჯავენ სახსრებს ნებისმიერი მიმართულებით.

- მარეგულირებელი კომისიების დაფინანსების არსებული მოდელი ვერ უზრუნველყოფს მათ რეალურ დამოუკიდებლობას. ისინი არ ფინანსდებიან სახელმწიფო ბიუჯეტიდან, მათი დაფინანსების ძირითადი წყარო რეგულირების საფასურია, რომელსაც ამ სფეროებში მოქმედი მეწარმეები იხდიან. რეგულირების საფასური კი პირდაპირ არის მიბმული კომპანიის შემოსავლებზე. შესაბამისად, მარეგულირებელი კომისიის ბიუჯეტის უმეტესი ნაწილი მსხვილი კომპანიებისგან გადახდილი ფინანსებით ივსება, რაც იწვევს მარეგულირებლების მსხვილ კომპანიებზე დამოკიდებულებას. მსხვილ და მცირე კომპანიებს შორის წარმოქმნილი დაგების განხილვის დროს მარეგულირებელი ობიექტური ვერ იქნება.

მარეგულირებელი კომისიები ფინანსურად არ არიან დამოკიდებული სახელმწიფოზე, თუმცა, დამოკიდებული არიან მსხვილ მეწარმეებზე, რაც არანაკლებ სახიფათოა.

უნდა შეიცვალოს მარეგულირებლების დაფინანსების არსებული მოდელი. შესაძლებელია მარეგულირებლის დაფინანსების კომბინირებული მოდელის შემუშავება, რომელიც სახელმწიფოს მხრიდან დაფინანსებასაც ითვალისწინებს. თუმცა, ამ შემთხვევაში, ნორმატიული აქტით უნდა იყოს დადგენილი ფორმულა, რომლის მიხედვითაც მოხდება თანხების დაანგარიშება. აღნიშნული ერთმნიშვნელოვნად შეამცირებს სუბიექტური გადაწყვეტილებების მიღების ალბათობას.

შესაძლებელია რეგრესული რეგულირების საფასურის შემოტანაც, რაც კიდევ უფრო წაახალისებს ამ სფეროში მოქმედ საწარმოებს.

- მარეგულირებელი კომისიების დაკომპლექტების არსებული მექანიზმი არ უზრუნველყოფს ამ ორგანოების დამოუკიდებელ ფუნქციონირებას. პრეზიდენტის გავლენა კომისიის წევრებისა და თავმჯდომარის დანიშვნაზე საკმაოდ მაღალია. შესაბამისად, სახელმწიფოსა და კომპანიას შორის წარმოქმნილი დავის დროს მარეგულირებელი კომპანია ვერ იქნება ობიექტური, იგი ყოველთვის დამოკიდებული იქნება იმ პირზე, რომელმაც იგი დანიშნა.

მარეგულირებელი კომისიის დაკომპლექტების დროს უნდა შესუსტდეს პრეზიდენტის როლი და გაიზარდოს პარლამენტის და ამ სფეროში მოქმედი საწარმოების კომპეტენცია.

სასურველია, შესაბამის სფეროში მოქმედი ომბუცმენი არ იყოს დამოკიდებული კომისიის წევრების გადაწყვეტილებასა და ფინანსებზე. იგი უნდა ინიშნებოდეს პირდაპირ სახალხო დამცველის მიერ და ფინანსდებოდეს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან.

- მარეგულირებელი კომისიების საქმიანობა უფრო მეტ გამჭვირვალობას საჭიროებს. მათ მიერ მომზადებული და გამოქვეყნებული წლიური ანგარიშები უფრო მეტად ინფორმაციული უნდა იყოს. ამასთან, კომისიაში უნდა არსებობდეს საზოგადოებრივი აზრის დაფიქსირების და კომისიის საქმიანობაზე მათი ასახვის საშუალება. კომისიის წევრების და აპარატის თანამშრომელთა დანიშვნის საკითხი უმეტეს შემთხვევაში გაუმჭვირვალედ (დახურულად) ხდება.

გამჭვირვალობის პრინციპები უფრო მეტად უნდა აისახოს მარეგულირებელი ორგანოების კანონმდებლობასა და დებულებებში. აუცილებელია, კომისიების ვებგვერდებს დაემატოს საზოგადოების ელექტრონული გამოკითხვის ფანჯარა, რაც კომისიის ბიუჯეტის ხარჯების ეკონომიასაც გამოიწვევს და კომისიას საზოგადოების აზრის გათვალისწინების საშუალებას მისცემს.

Davit Narmania,

Ph.D. in Public Administration

Shota Murgulia

The centre for Economics Problems Research

ACTIVITY OF INDEPENDENT NATIONAL REGULATORY AUTHORITIES IN GEORGIA

Summary

The Centre for Economics Problems Research has implemented project ‘Development of Economic Regulatory Institutes in Georgia’ with the financial support of Friedrich Ebert Foundation. One of the major research issues was Activity of Independent National Regulatory Authorities, on which the following recommendations were made:

- Regulation of the water supply issues must be defined as competence of the particular level of the government and funded appropriately from the budget. It is desirable to bring this competence back to the local level.

- It is necessary to restore the state regulation mechanisms in the natural gas sector, mostly the tariff regulation in order to ensure that monopolist in specific region is not able to act only based on its own interests and obtain excessive profit from the consumers.
- It is significant to decrease the Regulation Fee based on the unspent reserves at the end of the year and to define the amount and types of expenses that are allowed for the Regulating Authorities.
- The existing model of financing must be changed. It is possible to use a combined model, which will include financing from the state also.
- It is important to decrease the role of The President and to increase the competences of The Parliament and operating companies regarding selection of the Commission members. The Public Defender of the regulated sphere must not depend on the decisions and finances of The Commissioners. He must be appointed directly by the Ombudsman and financed from The State budget.
- It is important to further increase the level of transparency in the law and other normative acts regarding the regulation.

ნინო ლაზიაშვილი

*თბილისის საბანკო-საფინანსო
ინსტიტუტის სრული პროფესორი*

ნანა ფარულაია

*თბილისის საინჟინრო-ტექნოლოგიური და ჰუმანიტარული
ინსტიტუტის ასოცირებული პროფესორი*

საქართველოს ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიული მიმართულებები და ეკოლოგიური უსაფრთხოება

თანამედროვე პირობებში ქვეყნის სტრატეგიული განვითარება კიდევ უფრო მეტ აქტუალობას იძენს. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების გრძელვადიან სტრატეგიულ მიზანს წარმოადგენს ეროვნული სახელმწიფოებრიობის განმტკიცება და მოსახლეობისთვის განვითარებული ქვეყნების შესატყვისი ცხოვრების რეალური გარანტიების შექმნა, რაც მიიღწევა დამოუკიდებლად ფუნქციონირებადი და მსოფლიო კავშირურთიერთობებში ინტეგრირებული სისტემის ჩამოყალიბებით.

ამჟამინდელ პრიორიტეტებს თუ გავითვალისწინებთ, მათ, ახლო მომავალში, უპირველეს ყოვლისა, უნდა უზრუნველყონ ქვეყნის ეკონომიკის დაჩქარებული განვითარება და არსებული სიღარიბის დაძლევა. ქვეყნის ენერგორესურსებით უზრუნველყოფის, ეროვნული წარმოებისა და საშინაო ბაზრის როლის ამაღლების, ინვესტიციების მოზიდვისათვის ხელსაყრელი გარემოს ჩამოყალიბების, საექსპორტო პოტენციალის ამაღლების, ტურიზმის განვითარების, სოციალური პრობლემების გადაწყვეტისა და სხვა პრიორიტეტების რეალიზაციაში განსაკუთრებული როლი განეკუთვნება ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების სექტორის განვითარებას უდიდესი საერთაშორისო პროექტებით, რომელიც ამ ეტაპზე თავად არის ქვეყნის ეკონომიკური წინსვლის უმნიშვნელოვანესი გარანტი და პრიორიტეტიც.

ზემოაღნიშნული სტრატეგიული მიზნებისა და პრიორიტეტების რეალიზაცია შესაბამისი ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებასა და მის თანმიმდევრულ განხორციელებას მოითხოვს. ბოლო პერიოდში კავკასიის რეგიონში განვითარებული ეკონომიკური მოვლენები არსებითად ცვლის ტვირთებისა და მგზავრთა ნაკადების ტრადიციულ სქემებსა და მიმართულებებს. შესაბამისად, ქვეყნის ეკონომიკური ზრდა გარკვეულწილად დამოკიდებულია საქართველოს ტერიტორიაზე გამავალი ევრაზიის სატრანსპორტო დერეფნის ქმედითობაზე, მისი მეშვეობით სატრანსპორტო ტვირთნაკადების მოზიდვის უზრუნველყოფაზე და ამის შედეგად ქვეყნის სარკინიგზო და საავტომობილო ტრანსპორტის, შავი ზღვის ნავსადგურების გამოყენების ეფექტიანობის ამაღლებაზე. აქედან გამომდინარე, მეტად მნიშვნელოვანია საავტომობილო გზების გამტარუნარიანობა. ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების განსაკუთრებულ პრიორიტეტულ მიმართულებად მიჩნეულია საავტომობილო გზების რეაბილიტაციისა და მოდერნიზაციის საპრეზიდენტო პროგრამით დასახულ ღონისძიებათა განხორციელება. განსაზღვრულია საერთაშორისო და შიდასახელმწიფოებრივი დანიშნულების საავტომობილო გზების ძირითადი მარშრუტები, მათი რეაბილიტაციისა და მოდერნიზაციის შესრულების ვადები და საორიენტაციო ღირებულებები. შეიძლება ითქვას, რომ ამ პროგრამით გათვალისწინებული სამუშაოების მნიშვნელოვანი ნაწილი წარმატებით განხორციელდა.

მეორე მხრივ, ტრანსპორტისა და კომუნიკაციების დარგის, როგორც მომსახურე ინფრასტრუქტურის დარგის განვითარება, მნიშვნელოვნად არის განპირობებული ეკონომიკის სხვა დარგების, საგარეო-ეკონომიკური კავშირების და სოციალური სფეროს განვითარებით.

ახალი ეკონომიკური პოლიტიკისათვის დამახასიათებელია რეფორმების აქტიური დინამიკა საბაზრო ეკონომიკის დასავლურ სტანდარტებთან მიმართებაში. სწრაფად ხდება საქართველოს ინტეგრირება გლობალურ ეკონომიკაში. ისეთი უმნიშვნელოვანესი პროექტების განხორციელება, როგორიცაა ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის ნავთობსადენის, ბაქო-თბილისი-ერზრუმის გაზსადენის და ყარსი-ახალქალაქი-თბილისი-ბაქოს სარკინიგზო მაგისტრალის მშენებლობა, რომელიც ევროპას ყაზახეთთან და ჩინეთთან დააკავშირებს, მიუთითებს ამ სუბიექტების ინტერესებზე ქვეყნის სტრატეგიულ ორიენტაციას.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საქართველოს დამოკიდებულება ენერგომატარებლებთან მიმართებაში პოლიტიკურ მნიშვნელობას იძენს. ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის ნავთობსადენი, სამხრეთ კავკასიის გაზსადენი კასპიის საბადოებს დასავლეთ ევროპასთან აკავშირებს ბოსფორის სრუტის გარეშე, დასავლეთ ევროპას რუსეთის გვერდის ავლით ამარაგებს და ამით ამთავრებს რუსეთის მონოპოლიას ამ რეგიონში. ევროპისა და აზიისაკენ მიმავალი მილსადენი ხელს უწყობს კასპიის ზღვის რეგიონის საწარმოო სიმძლავრეების ზრდა-განვითარებას, ხოლო თურქმენეთი, ყაზახეთი, აზერბაიჯანი და თურქეთი საქართველოს სტრატეგიულ პარტნიორებად გვევლინებიან.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მონაცემებით, საქართველო, გაზის ტრანზიტის საფასურად, 2011 წლისათვის მაქსიმუმ 0,85 მლრდ კუბურ მეტრ აირს მიიღებს [5]. 2005 წლის ბოლოს საქართველომ სთხოვა აზერბაიჯანს დამატებითი 3 მლრდ კუბური მეტრი აირის შესყიდვა, რომლის მიღება შესაძლებელი იქნება მხოლოდ პროექტის მეორე ფაზაში. ამდენად, ახლო პერსპექტივაში ბუნებრივი აირის იმპორტი რუსეთიდან კვლავ მოხდება.

აღნიშნული პროექტები ცენტრალურ აზიას, სამხრეთ კავკასიასა და ევროპას ერთიან ენერგოქსელში რთავს, რაც საშუალებას იძლევა, ჩამოყალიბდეს სამი რეგიონის ერთიანი ენერგობაზარი.

აღმოსავლეთ-დასავლეთის ერთიანი ენერგეტიკული დერეფანი – “ბაქო-თბილისი-ერზრუმის სამხრეთ კავკასიური გაზსადენი” – საქართველოს მონაკვეთზე გადის გარდაბნის, მარნეულის, თეთრიწყაროს, წაღკის, ბორჯომისა და ახალციხის რაიონების ტერიტორიაზე. სამხრეთ-კავკასიური გაზსადენით იქმნება რეალური პირობები ქვეყნის ენერგეტიკული უსაფრთხოების უზრუნველყოფად. პროექტის თანახმად, სატრანსპორტო გადასახადის სახით, საქართველო უფასოდ მიიღებს ტრანსპორტირებული გაზის მოცულობის 5 პროცენტს, ანუ წელიწადში 1,5 მილიარდ მ³ გაზს.

გარდა ამისა, სპეციალური ფასით საქართველოს შეუძლია შეისყიდოს 8,8 მილიარდი კუბური მეტრი ბუნებრივი აირი. ანუ მთლიანად, საქართველო უფასოდ მიიღებს და სპეციალურ ფასში შეიძენს 58,8 მილიარდ კუბურ მეტრ ბუნებრივ გაზს.

საქართველოს ენერგეტიკული უსაფრთხოების უზრუნველყოფას ხელს შეუწყობს გაზის მიწისქვეშა საცავების მშენებლობაც (2 საცავი – თითოეული 2,5 მილიარდი კუბური მეტრის მოცულობით), სადაც ქვეყანა ზაფხულში დააგროვებს ზამთარში მოსახმარებელი გაზის მარაგს. ამ პროექტში ენერგეტიკული საცავების შექმნა ენერგეტიკული უსაფრთხოების უმნიშვნელოვანესი პირობაა. იგი, პირველ რიგში, ესაჭიროება თბოელექტროსადგურებს, რომლებიც მაზუთის რეზერვებს იყენებენ და მისი შენახვა დიდ ხარჯებთან არის დაკავშირებული.

თბოსადგურების ეფექტიანი ფუნქციონირებისათვის სასურველია მაზუთთან ერთად ბუნებრივი გაზის გამოყენება 1:1 პროპორციით. ამასთან, მხოლოდ მაზუთის საწვავზე თბოსადგურების მუშაობისათვის ამაჟამად არ არის შესაბამისი პირობები. ეს იქნება ტექნოლოგიური თუ ეკოლოგიური თვალსაზრისით – ერთ შემთხვევაში იზრდება სათბობის ხვედრითი ხარჯი, მეორე შემთხვევაში კი გარემო ბინძურდება გოგირდის ანჰიდრიდით.

უპირველეს ყოვლისა, გადასაწყვეტია გაზის საჭირო მოცულობის საკითხი. სხვა ქვეყნების გამოცდილება გვჩვენებს, რომ ენერგეტიკული უსაფრთხოების ჩვეულებრივი სტრატეგია გულისხმობს გაზის მარაგის შექმნას 1-2 თვიანი პერიოდისათვის. ევროკომისიის ტასისის პროგრამის მონაცემებით [4], სტრატეგიული კუთხით საჭირო გაზის მოცულობა საქართველოში იანვრის თვეში 250, ხოლო მაის-ივნისში 50-60 მლნ კუბური მეტრია.

ევროკომისიის ტასისის პროგრამის ფარგლებში, აგრეთვე მოხდა ბუნებრივი გაზის საცავის მოცულობის გაანგარიშება. ამ გაანგარიშების თანახმად, სადაც გათვალისწინებულია საცავის კომბინირებული საჭიროებანი (მოთხოვნილება და უსაფრთხოება), 2020 წლისათვის გაზის შენახვის სეზონური საჭიროება 520 მლნ კუბური მეტრია, თუმცა უსაფრთხოების უზრუნველსაყოფად შესაბამისი გაზის მოცულობა 770 მლნ კუბურ მეტრს შეადგენს. ამ შემთხვევაში ქვეყნის მოთხოვნილება გაზზე 2,3 მლრდ კუბური მეტრია. აქედან, შესაბამისი კომბინირებული მოცულობა მხოლოდ 960 მლნ კუბურ მეტრს უტოლდება.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, გაზის შენახვის ყველაზე რენტაბელური და გავრცელებული საშუალებაა მიწისქვეშა გაზსაცავის შექმნა ნავთობისა და გაზის გამომჟღავნებულ საბადოებში. ასეთი სამუშაოები საქართველოში დიდი ხანია მიმდინარეობს, მაგრამ ჯერჯერობით წარმატებით ვერ დასრულდა. ენერგეტიკული უსაფრთხოების უზრუნველყოფის თვალსაზრისით, საჭიროა თბოელექტროსადგურების სათბობის რეზერვუარების თემის წამოწევა და კონკრეტული პროგრამის ჩარჩოში მისი გადაწყვეტა.

გაზსადენის მაგისტრალის საშუალებით საქართველოს მოსახლეობას შეეძლება მოიხმაროს “შაჰდენიზის” იაფი ბუნებრივი გაზი, უფრო ძვირი წყაროების ნაცვლად. ასეთი ჩანაცვლებისას ოთხწევრიანი ოჯახის წლიური ეკონომია შეადგენს 750 ლარს, ხოლო მიმდინარე პერიოდისათვის მხოლოდ ელექტროენერგეტიკის გენერაციაში საქართველოს დანახოგი წელიწადში შეადგენს 24 ლარს, 2015 – 95, 2020 – 118 მლნ ლარს.

თბილისის საყოფაცხოვრებო სექტორში სავარაუდო დანახოგი, “შაჰ-დენიზის” ბუნებრივი აირის გამოყენების შემთხვევაში, შეადგენს 222, ხოლო მთლიანად საქართველოში – 421 მლნ ლარს წელიწადში. პროექტის სრული სიმძლავრის ამოქმედების პირობებში, როდესაც საქართველოს მოსახლეობა გათბობისათვის დაიწყებს ამ საბადოს გაზის გამოყენებას, წელიწადში, სავარაუდოდ, დაიზოგება 1 მილიონი კუბური მეტრი მოცულობის ხე-ტყე, ეს კი, ხე-ტყის საბაზრო ფასის გათვალისწინებით, 300 მილიონი ლარის დანახოგია. ამასთან, უზრუნველყოფს ქვეყანაში არსებული ტყის მასივების გადარჩენასაც.

აღნიშნულ პროექტებში განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა ეკოლოგიურ და სოციალურ ფაქტორებს. შესაბამისი ღონისძიებების გატარებით მინიმუმამდეა დასული ნეგატიური ზემოქმედებები გარემოზე.

ცოტა ხნის წინ საფუძველი ჩაეყარა კიდევ ერთი პროექტის განხორციელებას. აზერბაიჯანმა, თურქეთმა და საქართველომ მიიღო გადაწყვეტილება ყარსი-ახალქალაქი-თბილისი-ბაქო სარკინიგზო მაგისტრალის მშენებლობაზე, რომელიც იქნება დამაკავშირებელი ხაზი ევროპისა ყაზახეთსა და ჩინეთთან. პროექტის ძირითადი ინიციატორი და დამფუძნებელი აზერბაიჯანია, რომელსაც ხელი მოეწერა თბილისში 2007 წლის თებერვალში.

ყარსი-ახალქალაქი-თბილისი-ბაქო სარკინიგზო მაგისტრალის მშენებლობით (ეს საკითხი პირველად განიხილებოდა 1960 წელს) თურქეთი შეიძენს საკვანძო სატრანზიტო ქვეყნის სტატუსს აზიასა და ევროპას შორის. მოგვიანებით ამ პროექტს ყაზახეთი და ჩინეთიც შეუერთდა. პროექტი დასრულების შემდეგ განიხილება, როგორც თანამედროვე აბრეშუმის გზა, რომლითაც მომავალი ადამიანი ყაზახეთის გავლით შეძლებს შანხაიში ან ჰონკონგში ჩასვლას. აღნიშნული პროექტით, რომელიც “მარმარაის პროექტს” მიებემა, ბრიტანეთიდან წამოსული მატარებელი თურქეთის გავლით შეუწყრებლად ჩავა ჩინეთში. ეს

სარკინიგზო მაგისტრალი 2 წელში ამოქმედდება და ყოველწლიურად 20 მლნ ტონა ტვირთს გადაზიდავს.

ტრასეკა – ევროპა-კავკასია-აზიის სატრანსპორტო დერეფნის განვითარება მოითხოვს საავტომობილო გზების მოდერნიზაციას, რეკონსტრუქციას, რკინიგზის და საჰაერო ტრანსპორტის განვითარებისათვის ხელშეწყობას. ამ მარშრუტზე შეინიშნება გადაზიდვების ზრდა, რაც მიუთითებს გადამზიდავების სერიოზულ დაინტერესებაზე ამ პროექტისადმი. ევრაზიული დერეფნის ეფექტიანი ფუნქციონირება მნიშვნელოვნად არის დაკავშირებული საზღვაო ტრანსპორტისა და ნავსადგურების განვითარებასთან. ამ პროექტის განხორციელებას უკავშირდება აგრეთვე ახალი კოსმოსური კომუნიკაციების შექმნის პროექტების შემუშავება-განხორციელება.

შეიქმნა ახალი საინფორმაციო მაგისტრალი საქართველოს ტელეკომუნიკაციების პროვაიდერ, “კავკასუს ონლაინსა” და აშშ-ში რეგისტრირებულ Tyco Telecommunication-ის შორის გაფორმებული კონტრაქტის საფუძველზე, რომელიც ითვალისწინებს ზღვის ფსკერზე 1100 კმ-იანი ოპტიკურ-ბოჭკოვანი სისტემის მშენებლობას. აღნიშნული პროექტით საქართველოს ფოთის შავი ზღვის ნავსადგური უკავშირდება ბულგარეთის ქალაქ ვარნას [6]. ეს სისტემა ქართულ ბაზრებს თანამედროვე ზღვისკვეშა ოპტიკურ-ბოჭკოვანი კაბელით პირდაპირ დააკავშირებს დასავლეთ ევროპასთან. მას შესაძლებლობა ექნება, თითო წყვილი ბოჭკოვანი კაბელის მეშვეობით 6410 გიგაბაიტის სიგრძის ტალღები გაატაროს. სისტემის მთლიანი გამტარუნარიანობა 1,3 ტერაბიტს მიაღწევს. მიუხედავად იმისა, რომ ეს საინფორმაციო მაგისტრალი ძირითადად საქართველოს მოემსახურება, მისი ეფექტი შეიძლება მთელი კასპიის რეგიონში გავრცელდეს. ეს პროექტი კიდევ ერთხელ ადასტურებს იმას, რომ საქართველო არის დამაკავშირებელი ქვეყანა ევროპასა და კასპიის რეგიონს შორის.

საერთაშორისო პროექტების განხორციელება ითვალისწინებს მასშტაბური ინვესტიციური რესურსების მოზიდვას საქართველოში. ინვესტიციების მოზიდვის ხელშეწყობი გარემოს შექმნა შესაძლებელია ლიბერალური საგადასახადო სისტემის შენარჩუნებითა და პრივატიზაციის პროცესის მეტი გამჭვირვალობის უზრუნველყოფით. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები უმთავრესად ინფრასტრუქტურის (ენერგეტიკა, მილსადენები, ტრანსპორტი) განვითარებას ხმარდება, რაც კარგია ბიზნესგარემოს გასაუმჯობესებლად, თუმცა ხელს არ უწყობს ქვეყნის ეკონომიკის მწარმოებლურობისა და კონკურენტუნარიანობის ზრდას. ამისათვის საჭიროა, უცხოური ინვესტიციები წარიმართოს ისეთ სექტორებში, როგორიცაა სოფლის მეურნეობა, გადამამუშავებელი მრეწველობა და მომსახურების სფერო.

საქართველომ შემდგომაც უნდა გამოკვეთოს სამოქმედო ორიენტირები, რომლებიც ყველაზე უფრო შეუწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებას და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას. ეს კი ნიშნავს, რომ ქვეყანამ უფრო ზუსტად განსაზღვროს თავისი ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია.

სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის განვითარება, მისი პარამეტრები უნდა შეესაბამებოდეს გარემოს დაცვით სტანდარტებს. ორი ათეული წელია, გარემოს დაცვა და ეკოლოგიის მდგრადობა მნიშვნელოვანი პოლიტიკური საკითხია მომავალი თაობისათვის მთელ მსოფლიოში. ამ საკითხის ძირითადი ასპექტი გადამოს ზეგავლენა ადამიანის ჯანმრთელობაზე.

საქართველოს რთული რელიეფური პირობების, საავტომობილო გზების დაბალი გამტარუნარიანობისა და ცუდი ტექნიკური მდგომარეობის გამო, იზრდება გარემოს დაბინძურების საფრთხე. ამას ემატება სატრანსპორტო საშუალებათა გაუმართაობა და უხარისხო საწვავი. საქართველოში მოქმედი სტანდარტული მონაცემებით (სსტ 41-2003), საწვავის ოქტანური რიცხვი არ უნდა აღემატებოდეს 95%, გოგირდის შემცველობა 500მგ/აგ, ნახშირწყალბადები არამეტეს 45%, ბენზოლის შემცველობა არაუმეტეს 5%, ფაქტობრივი ფასების

შემცველობა არაუმეტეს 5მგ/100 მლ. ხშირად ნორმატიული ბაზის დაუხვეწაობა ან უგულებელყოფა ხდება გარემოს დაბინძურების მიზეზი.

სატრანსპორტო დერეფანში სახმელეთო გადაზიდვების მოცულობის ზრდასთან ერთად, გარემოს დაბინძურების საფრთხე მეტია, ვიდრე მიღსადენი ტრანსპორტით. ნავთობისა და გაზის ტრანზიტთან დაკავშირებულ ხელშეკრულებებში გათვალისწინებულია ამ თვალსაზრისით ყველა საერთაშორისო ნორმის დაცვა.

გარემოს დამაბინძურებელი მანევ ინგრედიენტებიდან განსაკუთრებით აღსანიშნავია ნახშირორჟანგი (CO₂), რომლის წვლილი გლობალურ დათბობაში 65%-ია. მისი მაღალი დოზით ზემოქმედება იწვევს გონების დაკარგვასა და სიკვდილს. XX საუკუნის დასასრულს ჰაერში ნახშირორჟანგის კონცენტრაცია 15%-ით გაიზარდა ნავთობისა და სხვა სახის სათბობის წვის პროცესის შედეგად.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მონაცემებით, ატმოსფეროს დაბინძურების გამო, სასუნთქი გზების, გულისა და ფილტვების დაავადებების, სიმსივნეების შედეგად, მსოფლიოში ყოველწლიურად 2,7 მლნ კაცი [7] იღუპება.

გაეროს ექსპერტებმა დაადგინეს, რომ განვითარებად ქვეყნებში ყოველწლიურად 1000 ადამიანი კვდება და 4000 ადამიანი იტანჯება პესტიციდებით მოწამვლის შედეგად. ბოლო ათეული წლების მანძილზე გახშირდა ონკოლოგიური დაავადებები.

სატრანსპორტო სისტემისა და ეკონომიკის ზემოქმედება ბუნებაზე მოითხოვს ადამიანის გარემოსთან და ეკონომიკის ეკოლოგიასთან ურთიერთქმედების ოპტიმალური გადაწყვეტილებების ძიებას. მხოლოდ სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის მეშვეობით შეუძლია საზოგადოებას თავიდან აიცილოს მოსალოდნელი ეკოლოგიური წონასწორობის რღვევა, რომელიც მთელი პლანეტისათვის მეტად პრობლემატურია.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ნ. ლაზვიაშვილი, ს. სანაძე, საქართველოს ეკონომიკური განვითარების პროგნოზული პარამეტრები 2020 წლამდე პერიოდისათვის ტრანსპორტის დარგის დეტალური დამუშავებით (საკონტრაქტო თემა), თბ., 2006.
2. ივან სამსონი, საქართველოს ეკონომიკის პერსპექტივები საშუალოვადიან პერიოდში, “საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები”, თბ., გვ. 69 – 70, 2008.
3. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები (კვარტალური მიმოხილვა, თებერვალი 2008), ეკონომიკური პოლიტიკისა და სამართლებრივი საკითხების ქართულ-ევროპული საკონსულტაციო ცენტრი, თბ., 2008.
4. ევროკომისია, ტაისის პროგრამა “ანგარიში 2005 – 2020 წლებისათვის გაზის მოთხოვნილების პროგნოზი”, გვ. 63 – 66. 2002 წლის ოქტომბერი.
5. IMF, 2006. Georgia: Poverty Reduction Strategy Paper Pronress Report, October 2006, IMF Country Report # 06/360 Available at: www.imf.org.
6. Main Economic Events. Georgian Economic Trends, Quarterby Review, October 2007.
7. Human Development Report, 1998, New-York, Oxford 1998, გვ. 68-75.

Nino Lazviashvili

Full professor of Tbilisi bank-financial Institute

Nana Parulava

Associaled professor of Tbilisi Engineering-technological Institute

THE STRATEGICAL ORIENTS OF THE DEVELOPMENT OF GEORGIAN ECONOMIC

Summary

The strategical development of a country takes on special singnificance. Active dynamic of reforms is characteristic for a new economic policy in the direction of the West Standards. The integration of Georgia is going quickly in a global economy.

The realization of such important projects as Baku-Tbilisi-Jeihan oil pipe-line, Baku-Tbilisi-erzrumi gas-line and Karsi-Akhalkalaki-Tbilisis-Baku railway main building which connects Europe with Kazakhstan and China. The above meutioned facts points to a strategical orientation of a country towards the interest of West and turkey.

The project of Traseka makes also significant guarantees.

The acting orients should be raised in future by Georgia which will promote the developments of the economy of a country most of all and the attraction of foringn invests.

Therefore the country define exactly the developments of its economic strategy.

პოსტკრიზისული ძვანვების ეკონომიკა

Дмитрий Сорокин

Первый заместитель директора

Института экономики РАН

член-корреспондент РАН

ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИИ

Перспективы экономического развития России во многом определяются сложившейся динамикой и структурой экономического роста. В этой связи следует отметить, что последнее десятилетие, начиная с 1999 г., рост российской экономики характеризовался высокими темпами, что позволило к 2008 г. превысить докризисный объем ВВП (108 % к 1999 г.) [1, ст. 3] и на этой базе существенно превысить докризисный уровень реально располагаемых денежных доходов населения (140,5 % к 1991 г.) [1, ст.113].

Вместе с тем, хорошо известно, что источником этого роста была, прежде всего, удачно сложившаяся конъюнктура мировых рынков на основные (энергосырьевые) товары российского экспорта. Иначе, чем объяснить тот факт, что восстановление докризисного уровня ВВП произошло при сохранении существенного отставания от этого уровня, как базовых производящих отраслей, так и инвестиций в основной капитал (см. табл. 1)

Таблица 1

Динамика восстановления экономики России

Показатели	Базовый год	2008 г. в % к базовому
ВВП	1989	108,0
Промышленность	1989	77,6
Сельское хозяйство	1989	83,6
Инвестиции в основной капитал	1990	64,5

Примечание: базовый год – последний год роста.

Источники: Расчет по данным: *Российский статистический ежегодник. 2001. С. 279, 396, Российский статистический ежегодник. 2005. С. 323, 438, 659; Россия в цифрах. 2008. Крат. стат. сб. / Росстат – М., 2008. С. 41, 42, 43; Российский статистический ежегодник. 2008; Стат.сб./Росстат. М., 2008. С. 36; Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. С. 3, 4, 22, 29; Вопросы статистики. 2006. № 12. С.57.*

Зависимость роста ВВП, в частности, от экспортной цены нефти наглядно проявилась в ходе начавшегося в 2008 г. мирового финансово-экономического кризиса, повлекшего резкое изменение конъюнктуры цен (см. табл. 2).

Таблица 2

Поквартальная прирост ВВП (2008 г. в % к 2007 г.)

и цена на нефть марки Urals (\$/баррель)

Кварталы	I	II	III	IV
ВВП	8,5	7,7	6,2	1,1
Нефть	93,6	117,3	112,7	53,6

Источник: Набиуллина Э. Уточненный прогноз социально-экономического развития на 2009 год. Слайды. Доклад на заседании Президиума Правительства РФ. 19 марта 2009 г.

Дело не в якобы гипертрофированном развитии энерго-сырьевого комплекса. Темпы его роста отражают естественные конкурентные преимущества российской экономики. Дело в том, что одновременно не происходит адекватное потребностям устойчивого роста развитие перерабатывающих отраслей, производящих продукцию с высо-

кой добавленной стоимостью и, прежде всего, технологической базы экономического развития - машиностроительных производств (см. табл. 3).

Таблица 3

**Индексы производства по видам экономической деятельности
(1991 г. = 100 %)**

Годы	2000	2008
Добыча полезных ископаемых	74,3	103,6
в т.ч. топливно-энергетических	80,9	116,4
Обрабатывающие производства	51,0	84,4
Машины и оборудование	32,3	60,9

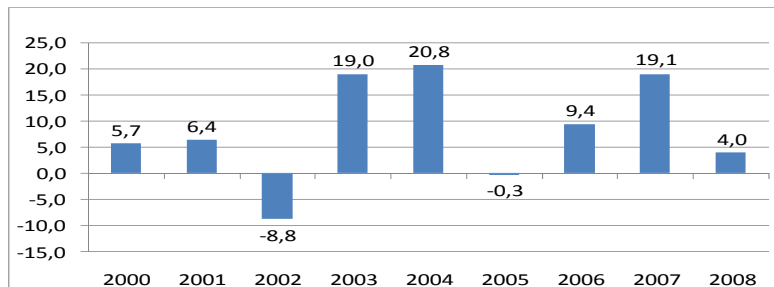
Источник: расчет по данным: Российский статистический ежегодник. 2006: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 369; Россия в цифрах. 2008. С. 201, 203; Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. С. 5, 18; Информация о социально-экономическом положении России. 2008 год. М.: Росстат, 2009. С. 15, 17.

Отставание машиностроения нельзя объяснить ссылками на «постиндустриальные» тенденции. Доля продукции машиностроения и металлообработки в развитых странах составляет 30–50% объема продукции промышленности, в то время как в России – 19% [2]. При этом динамика производства машин и оборудования характеризуется крайней неравномерностью. Так, ссылаясь на последствия экономического кризиса, Минэкономразвития России прогнозирует падение объема производства в машиностроении в 2009 г. на 8,3 %. Однако аналогичная ситуация складывалась в этой отрасли и в докризисный период (см. график 1).

В результате отставания машиностроительного комплекса главным ограничителем экономического роста стала отсталая технологическая база производства. Как показал опрос, проведенный Российским экономическим барометром в середине лета 2006 г., каждое третье промышленное предприятие в качестве ограничителя своего роста назвало отсутствие надлежащего оборудования [3, ст.39].

График 1

**Динамика производства машин и оборудования
% к предыдущему году**



Источники: Российский статистический ежегодник. 2006. С. 369; Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. С. 18.

По сути, экономический рост России в расширенном масштабе воспроизвел советскую структуру экономики, обрекшую страну на поражение в глобальной конкуренции и потому исторически бесперспективную.

Нынешний экономический кризис индустриально развитых стран порожден «сдуванием финансовых пузырей» глобальной экономики, на существовании которых базировалось финансирование их экономического роста. Российский же кризис – есть результат сложившейся воспроизводственной модели, ведущей к «сырьевому перекоосу» экономики, в результате чего ее динамика зависит от мировой конъюнктуры на мировых энерго-сырьевых рынках. Поэтому безусловно логичной является установка Концепции социально-экономического развития России до 2020 года на перевод экономики на преимущественно инновационные факторы экономического роста.

Однако нелишне вспомнить, что аналогичная цель была сформулирована еще в проекте Основных направлений социально-экономического развития Российской Федерации, разработанном в 2000 г. на период до 2010 г., где инновационный рост был назван главным условием поддержания конкурентоспособности отечественной экономики, переход к которому предполагалось начать в 2007 г. Соответствующие задачи ставились и в последующем периоде в трехлетних программах-прогнозах правительства. Однако, как явствует из вышеизложенного сколь-нибудь значимых сдвигов в этом направлении не произошло.

Выступая на расширенном заседании Госсовета РФ 8 февраля 2008 г., посвященном задаче разработки Концепции развития до 2020 г., тогдашний Президент, ныне Председатель правительства РФ, В. Путин отметил, что «не удалось уйти от инерционного энергосырьевого сценария развития. ...И это неизбежно ведёт к росту зависимости России от импорта товаров и технологий, к закреплению за нами роли сырьевого придатка мировой экономики, а в дальнейшем может повлечь за собой отставание от ведущих экономик мира, вытеснение нашей страны из числа мировых лидеров. Следуя этому сценарию, мы не добьёмся необходимого прогресса в повышении качества жизни российских граждан. Более того, не сможем обеспечить ни безопасность страны, ни её нормального развития, подвергнем угрозе само её существование, говорю это без всякого преувеличения».

Соответственно возникает вопрос, что помешало реализовать планы перехода к инновационному типу экономического роста? В ответе на него, по-видимому, и содержится ответ на вопрос, что делать для осуществления такого перехода.

Среди причин, по которым до сих пор не удавалось осуществить модернизационный сценарий, называются такие, как искусственная стерилизация ресурсов, необходимых для такого перехода, и недостаток политической воли для их мобилизации в этих целях.

В этой связи нелишне вспомнить, что задача перехода на модернизационный (инновационный) тип воспроизводства для российской экономики имеет достаточно давнюю историю. С середины 1960-х годов она формулировалась, как задача перехода от экстенсивного к интенсивному типу экономического роста на основе ускоренного внедрения достижений научно-технического прогресса. Однако, несмотря на все усилия, в том числе и концентрацию государственных ресурсов, эта задача так и не была решена, что привело к проигрышу России в глобальном экономическом противостоянии и явилось, в конечном счете, материальной основой последующего общесистемного кризиса.

Фундаментальной причиной невосприимчивости советской экономики к инновационным сдвигам были не нехватка ресурсов и недостаток политической воли. И советская, и зарубежная экономическая наука сходились в том, что экономические системы советского типа порождают систему интересов субъектов хозяйствования, отторгающую нововведения. Проще говоря, в сложившейся системе экономических отношений риски инновационного развития существенно превышали риски не выполнения заданий по «внедрению инноваций». Неоднократные попытки (1965 г., 1979 г., 1985 г.) модерни-

зации этой экономической системы не давали результата, поскольку не затрагивали ее основ. Потому в конце 1980-х г.г. и был сформулирован вывод о необходимости радикальной экономической реформы.

Сегодня в России создана экономическая система, опирающаяся на рыночные механизмы. Вместе с тем, прошедшее десятилетие экономического роста – такой период, когда в динамике и содержании воспроизводственных процессов проявляется действие не только конъюнктурных факторов. Начинают обозначаться фундаментальные закономерности сложившейся системы экономических отношений. Поэтому правомерна гипотеза, согласно которой отсутствие ощутимых позитивных сдвигов в переходе на модернизационный (инновационный, интенсивный и т.п.) тип воспроизводства, несмотря на постановку этой цели на высшем государственном уровне, порождено не только (и даже не столько) справедливо критикуемой в этой части экономической политикой, сколько сложившейся системой экономических отношений, ее институциональным воплощением, не стимулирующей (либо антистимулирующей) предпринимательский интерес к инновациям.

В этой связи можно вспомнить цитированного еще К. Марксом английского журналиста, писавшего, что даже страх виселицы не остановит капитал, если он видит прибыль, адекватную возможным рискам. История - в том числе и новейшая история России - подтверждает этот тезис. Как бы не противодействовала экономическая политика экономическому интересу капитала, последний преодолет любые преграды, включая налоговые, если результатом инвестирования будет прибыль, существенно превышающая возможность ее получения в иных областях. Однако, до тех пор, пока вложения, например, в передел собственности приносят большую рентабельность, чем инновационное предпринимательство, деятельность по перераспределению прав собственности будет гораздо «интереснее», чем по ее развитию и, соответственно, будут безуспешными и борьба с «рейдерством», и призывы к «инновационному поведению».

Так, видимая причина отставания машиностроения и смежных с ним отраслей - распределение инвестиционных ресурсов, складывающееся не в пользу последних. Но какова причина такого распределения? В определенной степени найти ответ позволяет таблица 4.

Таблица 4

**Структура инвестиций в основной капитал и рентабельность
по видам экономической деятельности**

Виды экономической деятельности	% от общего объема инвестиций	Рентабельность (%) проданных товаров (работ, услуг) и активов / рентабельность активов	
	2006 / 2007 г.г.	2006 г.	2007 г.
Добыча полезных ископаемых	14,6 / 15,2 16,6 / 14,4	30,6 / 15,3	31,5 / 16,3
Производство машин и оборудования	1,0 / 1,0 1,0 / 0,8	8,3 / 6,7	9,4 / 6,8

Примечание: курсивом приведена доля иностранных инвестиций в процентах от общего объема прямых иностранных инвестиций.

Источник: Россия в цифрах. 2008. С. 320-321, 384-385, 431-432.

Конечно, направленность инвестиций определяется не только показателем рентабельности. Здесь действуют и другие факторы, в том числе внеэкономические. Но в данном случае можно сказать, что сложившийся уровень рентабельности, видимо, работает так же, как и все другие факторы, определяющие предпринимательский интерес - как отечественный, так и зарубежный - к направлениям инвестирования.

Однако будет ли достаточным «включение» системы налоговых льгот, для стимулирования инновационного предпринимательства? Представляется, что такие льготы не дадут эффекта.

Почему предприниматель идет на риск инноваций? Чтобы выиграть конкурентную борьбу. Этот процесс был описан еще К.Марксом в теории избыточной прибавочной стоимости и развит Й. Шумпетером в теории борьбы предпринимателей-новаторов и консерваторов.

Вместе с тем, инновации – это всегда – риск. Однако конкурентную борьбу можно выигрывать и другими мерами, например, за счет монопольного положения или за счет близости к представителям властных структур. И, если риски инноваций выше рисков других методов конкурентной борьбы, то вряд ли независимо от наличия тех или иных льгот следует ожидать массового инновационного предпринимательства. А то, что это так подтверждает отечественный опыт перехода на инновационные факторы экономического роста. Еще в конце 1960-х г.г., когда стала окончательно ясна исчерпанность экстенсивных факторов экономического роста, в СССР была сформулирована установка на переход от преимущественно экстенсивных к интенсивным факторам экономического роста на базе научно-технического прогресса. По существу нынешние призывы перейти на инновационный путь развития есть повторение старой формулы в других терминах. Однако та попытка оказалась безуспешной. Главная причина заключалась в том, что руководители советских предприятий, сопоставляя возможные негативные последствия для себя невыполнения планов по внедрению новой техники и технологий с последствиями невыполнения плановых показателей по темпам роста производства в период такого внедрения, как правило, приходили к выводу, что вторые существенно выше.

Наращивание технологической отсталости советской экономики стало фундаментальной причиной ее проигрыша в глобальной экономической конкуренции, что повлекло катастрофические последствия для страны. Возникла новая экономическая система. Однако и в ней самые успешные (по доходности) отрасли обеспечивают своего благополучие отнюдь не путем инновационного обновления своего производства. В свою очередь это означает, что инновационный продукт не будет востребован рынком. Не случайны жалобы на то, что запросы корпораций на финансовую помощь для преодоления кризиса не сопровождаются планами этих корпораций по технологическому обновлению своего производства. А это значит, что такая помощь, коль скоро она будет оказана, сохранит существующую технологическую базу экономики. Однако в отсутствии предпринимательского интереса к инновациям бессмысленно выставлять в качестве условия оказания финансовой помощи наличие планов технологического обновления. Представить такие планы, конечно, не составит труда. Но будут ли они реализованы на практике? Никакие «комиссары» от правительства здесь не помогут. В этой же связи сомнительны надежды на госкорпорации, задачей которых является разработка инновационного продукта. Такой продукт, коль скоро он будет создан, не найдет спроса на российском рынке, т.к. его использование в сложившейся экономической системе не является условием выигрыша в конкурентной борьбе.

Выход может быть только один: реформировать систему экономических отношений таким образом, чтобы конкурентные преимущества переходили к предпринимателям-новаторам, организующих свое дело на основе инновационного обновления, чтобы риски иных способов выигрыша конкуренции существенным образом превышали риски инновационного поведения. При этом надо не столько снижать риски инновационного поведения, сколько существенным образом повысить риски внеэкономических методов конкурентной

борьбы, характерных для сегодняшней российской экономики.

Одновременно необходимы глубокие реформы в системе институтов, формирующих человеческий капитал, адекватный потребностям инновационного роста.

Опросы Института экономики переходного периода, проведенные в октябре 2007 г. свидетельствуют, что 39% опрошенных компаний определяют эту проблему в ка-

честве основного сдерживающего фактора на пути расширения производства [4, ст.40]. При этом почти на половине предприятий машиностроения наблюдается острый дефицит квалифицированных кадров. В наиболее технологически сложных производствах (почти на 2/3 предприятий, НИИ и КБ) средний возраст рабочих и инженеров превышает 60 лет, а возраст научных работников приближается к 70 годам. По данным Союза машиностроителей РФ нехватка квалифицированных кадров в машиностроении составляет порядка 1,3 млн. чел. и может возрасти к 2010 г. до более 3-х млн. чел. [5, ст.22]

В свою очередь базовым условием формирования высококачественного человеческого капитала является уровень доходов, позволяющих обеспечивать его расширенное (в количественном и качественном отношениях) воспроизводство. Реальность же такова, что на, казалось бы, высокие темпы сокращения доли населения, получающих доходы ниже прожиточного минимума (с 29 % в 2000 г.[6, ст.121] до 13,2 % в 2008 г.[7]) реальных сдвигов в этой области не наблюдается.

Прожиточный минимум в 2000 г. составлял 53% среднедушевых денежных доходов населения [10, ст. 111]. В 2008 г. этот показатель был чуть выше 30 % [6, ст. 111,118]. Если же взять долю населения, получавшую менее половины среднедушевых денежных доходов, то она составила, как и в 2000 г. около 30 % [9, ст. 245]. Доля же населения, чей денежный доход составлял менее среднедушевого в 2008 г. достигла 65 % против 53 % в 2000 г [9, ст. 245]. Одновременно происходила углубляющаяся социальная дифференциация населения: коэффициенты фондов и Джини выросли в 2008 г. по сравнению с 1992 г. в 3,76 и 1,63 раза соответственно [10, ст. 155] достигнув самых больших значений за весь период существования новой России (16,9 и 0,424).

Имея в виду, что согласно обследованиям треть бедных составляют полные семьи работающих граждан с 1 – 2 детьми, такая ситуация неизбежно ведет к ухудшению качественных характеристик национального человеческого потенциала, что «работает» как фактор, подрывающий устойчивость последующего экономического роста.

Во-первых, доходы, не обеспечивающие условия для нормального воспроизводства рабочей силы, делают бессмысленным тезис о возможности их повышения лишь в меру роста производительности труда.

Во-вторых, у бедных происходит утрата навыков эффективного экономического поведения.

В-третьих, в условиях низкого уровня издержек на рабочую силу неизбежно снижение предпринимательского интереса к технологическому совершенствованию производства

В-четвертых, сохранение низкого уровня доходов ведет к угнетению внутреннего рынка в результате недостаточности платежеспособного спроса и, следовательно, тормозит экономический рост.

Таким образом, главным стратегическим ориентиром антикризисной политики должна стать модернизация сложившейся системы социально-экономических институтов.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что на пути такого реформирования придется преодолевать исторически сложившееся в России превалирование антиинновационных факторов. Еще в 1663 г. Ю. Крижанич, обращаясь к российским правителям писал: «Надо бы накрепко установить, а слушников наказывать, чтобы за рубеж не вывозилось никакого сырого материала, такого как сырые кожи, конопля и лен, а чтобы дома наши люди делали всякие изделия, сколько можно, и готовые вещи продавали за рубеж» [11, ст.75]. Однако, спустя три четверти века, в 1724 г. первый российский политэконом И. Посошков вновь вынужден был обратиться к той же теме в рукописи, переданной императору Петру I: «И чем к нам возить полотна, из наших материалов сделанных, то лучше нам к ним возить готовые полотна». В той же рукописи Иван Тимофеевич писал и об отношении к главному актору инноваций: «В российских наших правителях есть рассуждение... самое не здравое, ибо русского человека ни во что ставят, и накормить его не хотят, чтобы он доволен был без нужды. И тем стеснением принуждают их к

краже и ко всякой неправде и о мастерстве к нерадению... и размножиться доброму художеству не допускают»[12, ст. 245,248,251].

Последующий путь экономического развития России сохранил эту тенденцию. Видимо, необходимо понять, какие фундаментальные причины лежат в ее основе, воспроизводя из века в век технологическую отсталость российской экономики и на этой научной базе выработать сценарий, направленный на преодоление этого многовекового тренда.

Использованная литература

1. Российский статистический ежегодник. 2001. Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. С. 279; Российский статистический ежегодник. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2006. С. 323; Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. М.: Росстат, январь 2009.
2. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2006 г. и основные параметры прогноза до 2008 г. М.: Минэкономразвития. 2005.
3. *Райская Н., Сергиенко Я., Френкель А.* Качественный рост // Политический журнал. 2006. № 33-34.
4. *Головачев В.* Враги российской конкурентоспособности... // Экономика и жизнь. 2004. № 28.
5. *Суслов В.И.* Стратегии и проекты должны быть выполнимыми // ЭКО. 2008, № 6.
6. Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации.
7. Основные показатели социально-экономического развития Российской Федерации до 2009 г.
8. Россия в цифрах. 2008. С. 117; Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации.
9. Российский статистический ежегодник. 2006. С. 188; Краткосрочные экономические показатели Российской Федерации. С. 111; Социально-экономическое положение России. Январь-декабрь 2008 г. Доклад. М.: Росстат, 2009.
11. Российский статистический ежегодник. 2000. М., Госкомстат России, 2000. С. 155; Социально-экономическое положение России.
12. *Крижанич Ю.* Политика. М.: Изд. дом «Экономическая газета». 2003. 12. *Посошков И.Т.* Книга о скудости и богатстве. М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2001.

Эльнар Яшар оглы Исмаилов
Бакинский Государственный Университет
Кандидат экономических наук

ТАМОЖЕННЫЙ ТАРИФ КАК ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ ЗАЩИТЫ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА АЗЕРБАЙДЖАНА

В настоящее время таможенные тарифы применяют более 100 стран мира. Учитывая особенности, присущие таможенным тарифам отдельных стран, их можно разделить на следующие группы:

- тарифы промышленно развитых государств;
- тарифы развивающихся стран.

Таможенные тарифы промышленно развитых стран, как правило, являются многоколонными, т. е. один и тот же товар может облагаться разными по уровню пошлинами в зависимости от страны происхождения. Колонка ставок общего тарифа, содержащая наиболее высокие пошлины, распространяется на государства, не пользующиеся режимом наибольшего благоприятствования. Под режимом наибольшего благоприятствования (или правом наиболее благоприятствуемой нации) понимается условие в международных торговых и экономических соглашениях, которое предусматривает предоставление договаривающимися государствами друг другу всех тех прав, преимуществ и льгот (в отношении пошлин, налогов, сборов и др.), которыми пользуется или будет пользоваться у них любое третье государство. Как известно, длительное отсутствие такого режима в торгово-экономических связях СССР и США ставило экспортируемые в Соединенные Штаты советские товары в весьма неблагоприятно положение по сравнению с аналогичными товарами из других стран.

В таможенно-тарифной практике наиболее распространены адвалорные пошлины. В связи с этим особое значение приобрели методы оценки стоимости импортных товаров, от применения которых в немалой степени зависит определение цены товара для обложения пошлиной. В зависимости от применяемого метода цена товара может быть увеличена на 20—50%, а в отдельных случаях — и в 2 раза. Поэтому методы определения цены импортируемого товара так же важны для расчета суммы пошлин, как и размер самой пошлины. В настоящее время применение многими странами методов оценки стоимости импортных товаров регулируется соглашением об оценке товаров в таможенных целях, заключенным в рамках ВТО (ГАТТ).

Ограничительная функция таможенных тарифов в основном реализуется посредством сохранения высоких ставок пошлин на ряд товаров или путем прогрессивного повышения ставок пошлин в зависимости от степени обработки импортируемой продукции. Наиболее часто высокими пошлинами облагается продукция традиционных трудоемких отраслей промышленности — текстильной, кожевенно-обувной, а также отдельные категории машин и оборудования, в первую очередь — электротехнического машиностроения.

В интересах защиты национальной обрабатывающей промышленности в развитых странах используется метод построения тарифов на основе эскалации пошлин, т. е. повышение их ставок в зависимости от степени обработки товаров, представляющих звенья одной технологической цепочки (на пример, каучук — вулканизированная резина — резинотехнические изделия). Импорт промышленного сырья, как правило, осуществляется беспошлинно или облагается крайне низкими пошлинами, в то время как на полуфабрикаты и особенно на готовые изделия ставки пошлин существенно возрастают.

При этом важно учитывать неоднозначное воздействие обновленного таможенного режима технологически развитых стран на процесс модернизации развивающихся стран. При радикальном снижении в развитых странах общего уровня импортных пошлин, сложившаяся структура направлена на выборочную защиту национальных

рынков. Все пошлины, как и прежде, подразделяются на 3 основные категории, исходя из места и роли каждого импортируемого товара в процессе производства. Закупаемое за границей сырье практически не облагается пошлинами, с разного рода полуфабрикатов взимаются пошлины среднего уровня, с готовых изделий – самые высокие. Аналогичным образом, с учетом поддержки наиболее перспективных и стратегически важных сегментов национального рынка, построены таможенные тарифы и на готовые изделия.

Такое направление вкупе с ужесточением природоохранных стандартов и мер, общим ускорением НТП и созданием новых видов производств способствовало перемещению на периферию материалов – и трудоемких, экологически опасных и морально устаревших производств. Одним из таких государств является Азербайджан и поэтому важна защита национальной промышленности от иностранной конкуренции. Мировой опыт свидетельствует, что при решении задач повышения конкурентоспособности и структурной перестройки народного хозяйства трудно обойтись без соответствующей настройки импортного тарифа и нетарифных ограничений импорта, без усиления поддержки национальных производителей.

Характерной особенностью таможенных тарифов стран Запада является то, что все они основываются на Гармонизированной системе описания и кодирования товаров, которая была разработана Советом таможенного сотрудничества и стала широко использоваться в таможенном деле с января 1988 г. .

Появление ГС обусловлено тем, что развитие международного разделения труда, сравнительно быстрые темпы роста международной торговли, появление многих новых товаров и другие факторы вызвали необходимость разработки более детализированного и унифицированного внешнеторгового классификатора для того, чтобы облегчить сбор, сопоставимость и анализ статистических данных международной торговли, способствовать унификации коммерческих документов, снижению расходов, связанных с переводом статистических данных из одной классификационной системы в другую, достижению более тесной увязки между внешнеторговой, промышленной и транспортной национальной статистикой.

Таможенным тарифам принадлежит важная роль в регулировании импорта развивающихся стран. Средний уровень обложения пошлинами ввозимых в большинство из них товаров намного выше, чем в промышленно развитых государствах. Это связано прежде всего с необходимостью защиты молодых отраслей промышленности. Кроме того, пошлины являются весьма существенным источником поступлений в государственный бюджет.

С точки зрения защиты национального рынка тарифными барьерами можно выделить три группы развивающихся стран:

Для первой характерны ставки таможенного обложения, не превышающие, как правило, 50%, и беспошлинный режим ввоза многих товаров. В эту группу входят ряд африканских и латиноамериканских государств, в том числе Ангола, Нигерия, Боливия, Чили и другие, а также отдельные государства Азиатско-Тихоокеанского региона — Сингапур, Филиппины, Тонга. К этой группе относятся и некоторые государства Персидского залива.

Ко второй группе относятся государства с более высокими ставками пошлин, варьирующимися в основном в размере 50—100%. К ним, в частности, относятся Алжир, Ливия, Танзания (Африка), Аргентина, Бразилия, Мексика, Иран, Индонезия, а также Южная Корея.

Третья группа развивающихся стран, где пошлины превышают (причем иногда существенно) 100%. Это Египет, Ботсвана, Марокко, Колумбия, Пакистан, Индия, Сирия, Таиланд, Турция. Особенно высокими ставками пошлин отличаются тарифы Египта, Эквадора, Пакистана.

Подавляющее большинство развивающихся стран осуществляют построение тарифов на основе Брюссельской товарной номенклатуры Совета таможенного сотрудни-

ничества, хотя до конца 90-х годов большинство государств предполагают осуществить переход на ГС. Различия в структуре тарифов отдельных развивающихся стран весьма ощутимы: наряду с одно-, двух- и трех колонными тарифами, составляющими большинство, ряд государств применяет тарифы с большим числом колонок (например, в тарифах Венесуэлы их насчитывается 7, Сенегала — 9, Мали — 17).

Наряду с пошлинами в таможенные тарифы многих развивающихся стран включаются фискальные сборы и разнообразные налоги, часто включаются административные и внутренние налоги. В тарифах многих стран используются специфические пошлины (особенно часто — в Сингапуре, Таиланде, Индонезии).

Наряду с национальными тарифами действуют таможенно-тарифные объединения нескольких стран в форме таможенных союзов. Участники этих союзов, отменив пошлины во взаимной торговле, устанавливают общий таможенный тариф в торговле с третьими странами. Примером таможенного союза, объединившего все участвующие страны в единую таможенную территорию с единым таможенным тарифом, является Европейский Союз.

Количественные ограничения импорта и экспорта — прямая административная форма государственного регулирования внешней торговли. Лицензии и квоты ограничивают самостоятельность предприятий в отношении выхода на внешний рынок, сужают круг стран, с которыми могут быть заключены сделки по определенным товарам, регламентируют количество и номенклатуру товаров, разрешенных к ввозу и вывозу. Вместе с тем система лицензирования и квотирования импорта и экспорта, устанавливая жесткий контроль над внешней торговлей некоторыми товарами, во многих случаях оказывается более гибкой и эффективной, чем экономические рычаги внешнеторгового регулирования. Этим в значительной мере и объясняется, что лицензирование и квотирование в той или иной мере используются в арсенале средств торгового регулирования подавляющего большинства стран мира.

В настоящее время международная практика регулирования таможенной политики идет по пути устранения административных инструментов регулирования внешне-торговой деятельности. Нетарифное регулирование, как правило, применяется лишь в исключительных случаях, в основном в целях защиты национальной экономики, а также в целях выполнения международных обязательств.

Товары, на экспорт и импорт которых необходимо наличие лицензии, можно разделить на следующие группы:

- лицензии на экспорт которых выдаются в пределах установленных квот (в основном товары, экспортируемые в связи с выполнением международных обязательств);
- имеющие специфический характер (товары стратегического назначения: вооружение, товары двойного применения, лекарственное сырье и др.).

В контексте упорядочения мер административного регулирования можно рассматривать принятый в Азербайджане в 2002 г. по итогам переговоров с Секретариатом ВТО «Порядок проведения расследования, предшествующего введению защитных мер». Он предусматривает возможность ограничения ввоза в Азербайджан товаров из-за рубежа по двум направлениям: путем установления количественных ограничений в виде импортных квот и за счет введения специальных антидемпинговых и компенсационных пошлин. Причем эти ограничения будут распространяться не на всю импортируемую продукцию, а только на товары, поставки которых могут существенно подорвать позиции национальных производителей на внутреннем рынке. Это, как правило, происходит при ввозе товаров по заниженным ценам или в таких объемах, которые могут привести к необходимости сокращения производства схожих по характеристикам товаров.

В последнее десятилетие широкое распространение получила практика заключения соглашений о «добровольном» ограничении экспорта и об установлении минимальных импортных цен, которые навязываются ведущими западными государствами

более слабым в экономическом или политическом отношении экспортерам. Специфика этих видов ограничений состоит в нетрадиционной технике их установления, когда торговый барьер, защищающий страну-импортера, вводится на границе экспортирующей, а не импортирующей страны. Так, соглашение о «добровольном» ограничении экспорта представляет собой навязанное экспортеру под угрозой санкций обязательство по ограничению экспорта определенных товаров в импортирующую страну. Аналогично установление минимальной импортной цены должно строго соблюдаться экспортирующими фирмами при заключении контрактов с импортерами страны, установившей такие цены. В случае снижения экспортной цены ниже минимального уровня импортирующая страна вводит антидемпинговую пошлину, применение которой может привести к уходу с рынка.

Таким образом, оптимальный уровень таможенных тарифов будет способствовать повышению конкурентоспособности отраслей и защиты национальной экономики от вмешательства импорта.

Использованная литература

1. Гейдаров К.Ф., Гасанов Дж. Г. – Таможенная Служба Азербайджана Баку 1998, 68-80, 118, 132с.
2. Габричидзе Б.Н. «Таможенное право». – М. 1995 г., 7-9 с
3. Дюмулен И.И. Таможенно-тарифное регулирование (зарубежная практика). – Финансовые вести. 1993.

Elnar Iashar ogli Ismailov

Baku State University, Candidate of Economic Sciences

CUSTOM TARIFF AS THE MAIN INSTRUMENT OF PROTECTION OF INTERNAL MARKET OF AZERBAIJAN

Summary

Classical method of regulashion of custom policy including foreign trade, is custom tariff which due to treir character of activity belong to economic means of regulation of foreign trade. Custom tariff is an instrument of efficient regulation i.e. some cganges are permissible. This is a systematized list of custom duties which impose tax upon commodities when imported and in separate cases when exported from the given country.

ეკონომიკური ინტეგრაცია

გურამ ყუფუნია

*თბილისის ეკონომიკურ ურთიერთობათა
სახელმწიფო უნივერსიტეტის სრული პროფესორი*

ეკონომიკური ინტეგრაციის პრობლემები ცენტრალურ კავკასიაში¹

1. საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა თეორიების გამოყენების აუცილებლობა და მნიშვნელობა ცენტრალური კავკასიის ქვეყნების ინტეგრაციაში

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ნებისმიერ თეორიას აქვს საკმარისი საფუძველი და შესაბამისი არგუმენტები თავიანთი მიდგომების, პრინციპების რეალურობის, შეხედულებების სისწორის დასასაბუთებლად, იმ დროის ამოცანების შესაბამისად, რომლებსაც სამეურნეო ცხოვრება, ეკონომიკის განვითარების აუცილებლობა აყენებდა ეკონომიკური აზრის წინაშე სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ყოველ მოცემულ ეტაპზე; ხოლო ეკონომიკური აზრი, დროის შესატყვისი ეკონომიკური თეორია, სწავლობდა რა კონკრეტული პერიოდის (დროის) სამეურნეო ცხოვრებას, განაზოგადებდა მიღწევებს, ავლენდა ნებატიურ მხარეებს, გადაუწყვეტელ პრობლემებს, სახავდა მათი გადაჭრისა და სრულყოფის გზებს, ამით თავის თავსაც სრულყოფდა და აზროვნების ახალ საფეხურზე გადადიოდა. თითოეული მათგანი წარმოადგენდა წანამდვარს, საფეხურს, ყოველი მომდევნო თეორიისათვის, ხოლო ყოველი მომდევნო თეორია – წინამორბედი თეორიის გაგრძელებასა და სრულყოფას.

ამდენად, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების თეორიები² თავის დროისათვის ეკონომიკური აზრის განვითარების მნიშვნელოვანი და ამიტომ აუცილებელი საფეხურებია. მერკანტილისტური თეორიის გარეშე ვერ აღმოცენდებოდა აბსოლუტური უპირატესობების თეორია, რომელიც, თავის მხრივ, აუცილებელი წანამდვარი და ობიექტური პირობების მომზადება იყო შეფარდებითი უპირატესობების თეორიის აღმოცენება-განვითარებისათვის, ეს თეორია კი – წარმოების ფაქტორების თანაფარდობის თეორიისათვის, რომელმაც, თავის მხრივ, წარმოშვა “ლეონტიევის პარადოქსი”, შემდეგ კონკურენტული უპირატესობების თეორია, მასშტაბის ეფექტის თეორია და ა.შ.

აღნიშნული თეორიები, არამარტო ისტორიულად დროში უსწრებენ და აგრძელებენ ერთმანეთს, ლოგიკურადაც წარმოადგენენ ეკონომიკური აზრის განვითარებისა და სრულყოფის საფეხურებს. ამიტომ, ვფიქრობთ, საერთოდ თანამედროვე ეკონომიკური პრობლემების, განსაკუთრებით საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების პრობლემების სწორად, წარმატებით გადაწყვეტისათვის საკმარისი არ არის რომელიმე თანამედროვე ეკონომიკური თეორიის, მაგალითად, ნეოლიბერალიზმის, ინსტიტუციონალიზმის პრინციპებით ხელმძღვანელობა იმ მოსაზრებით, რომ ისინი მოიცავენ და ითვალისწინებენ მანამდე გავრცელებული აქ ჩამოთვლილი და სხვა თეორიების მიღწევებს, არამედ აუ-

¹ სტატია შესრულებულია ქართველოლოგიის, პუბლიცისტურ და სოციალურ მეცნიერებათა ფონდის პროექტის №027-08 ფარგლებში.

2. იგულისხმება საერთაშორისო ვაჭრობის მერკანტილისტური წარმოების ფაქტორების მოძრაობის, აბსოლუტური უპირატესობის, წარმოების ფაქტორების თანაფარდობის, „ლეონტიევის პარადოქსი“, კონკურენტული უპირატესობის, მასშტაბის ეფექტის, კაპიტალის მოძრაობის ნეოკლასიკური, ნეოკეინზიანური, მარქსისტული, ინსტიტუციური თეორიები.

ცილებელია, ისტორიულისა და ლოგიკურის ერთიანობის თვალსაზრისით, ამჟამად და მომავალშიც, ყველა თეორიის მიდგომებისა და პრინციპების გათვალისწინება. მაგალითად, ზოგიერთ ქვეყანას, ჩვენს შემთხვევაში საქართველოს, აზერბაიჯანს თუ სომხეთს, ცალკეული სახეობის პროდუქციის წარმოებაში ან დარგის განვითარებაში აქვს აბსოლუტური უპირატესობა, რომელიმე პროდუქციის წარმოებაში – შეფარდებითი უპირატესობა, წარმოების რომელიმე ფაქტორის (ან კაპიტალის, ან შრომითი რესურსების და ა.შ.) ჭარბი ფლობა, მაკროგარემოს შემქმნელი რომელიმე პირობის არსებობის უპირატესობა, შეიძლება მასშტაბის ეფექტის უპირატესობა და ა.შ. აქედან ჩანს, რომ ჩვენ მიერ ჩამოთვლილი საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების თეორიებიდან არც ერთს არ დაუკარგავს თავისი მნიშვნელობა და ამიტომ დღევანდელ კონკრეტულ პირობებშიც, და არა მარტო ისტორიულად, აუცილებელია მათი პრინციპების გამოყენება როგორც ცალკეული ქვეყნის, ვთქვათ, საქართველოს, აზერბაიჯანის და სომხეთისათვის ცალკეული სახის პროდუქციის წარმოების მიზანშეწონილობის დასაბუთებისათვის, ისე ინტეგრაციული პროცესების განვითარებისათვის ხელშეწყობის დასაბუთებლად ნებისმიერი მასშტაბით, ჩვენს მაგალითში ცენტრალური კავკასიის რეგიონისათვის.

2. თეორიული პრინციპების გამოყენების მდგომარეობა ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებში

თანამედროვე მსოფლიოში მიმდინარე, და, მით უმეტეს, მომავალში მოსალოდნელი, ინტეგრაციული და გლობალიზაციის პროცესები, რომლებსაც ვერც ერთი ქვეყანა გვერდს ვერ აუვლის, გარდაუვალს ხდის ბუნების, საზოგადოების, ეროვნული სახელმწიფოების, კულტურების ერთიანობას. ასეთი ერთიანობა, საზოგადოების განვითარების თანამედროვე ეტაპზე, არათუ ხალხების, ცივილიზაციების, საერთოდ ადამიანის, არამედ საცხოვრისი გარემოს, თვით ბუნების არსებობის პირობად გვევლინება. სწორედ ამის შედეგია და, ამავე დროს, შექმნილი ურთულესი მდგომარეობიდან გამოსავალია, ბუნებისა და საზოგადოების გადარჩენისა და შემდგომი განვითარების მოთხოვნაა მსოფლიოს ერთიანი გლობალური, წონასწორული, ყოველმხრივ დაბალანსებული, მდგრადი სისტემის ჩამოყალიბების პროცესის წარმოშობა-განვითარება მე-20 საუკუნის დასასრულიდან, რომელიც ამჟამად ინტენსიურად მიმდინარეობს.

მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიოს ერთიანი გლობალური სისტემა მხოლოდ საწყის ეტაპზეა, მაგრამ უკვე რეალობაა, რადგან მის ფუნქციონირებას და განვითარებას ერთიანი მსოფლიო ბაზარი, ერთიანი ტექნოლოგიური, ინფორმაციული და პოლიტიკური სივრცე განაპირობებს. ცალკეული ქვეყანა ან მათი გაერთიანება მსოფლიოს ერთიანი სისტემის შემადგენელი ნაწილია და ამიტომ მათი განვითარება მსოფლიო სისტემის განვითარების ტენდენციით განისაზღვრება.

ნებისმიერი ქვეყანა, მათი სხვადასხვა ტიპის თუ ფორმის ინტეგრაციული გაერთიანებები უნდა ცდილობდნენ, კუთვნილი ადგილი იპოვონ და დაიმკვიდრონ საერთაშორისო ინტეგრაციულ და მსოფლიო გლობალიზაციურ პროცესებში. ეს არის მათი გადარჩენის თუ ერთადერთი არა, უმთავრესი გზა მაინც.

ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებმა და მთლიანად რეგიონმა, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების თეორიების ძირითადი პრინციპებისა და მოთხოვნების გონივრულად გამოყენების საფუძველზე, თავისი კუთვნილი ადგილი უნდა იპოვონ და დაიმკვიდრონ მსოფლიოს ინტეგრაციულ და გლობალიზაციურ პროცესებში, საერთაშორისო ბაზრებში, მთლიანად მსოფლიო ეკონომიკაში. ამ მიზნის მისაღწევად აუცილებელია ინტეგრაციულ-გლობალიზაციური პროცესების ცალკეულ სახელმწიფოს სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე ზემოქმედების ფორმების შემოქმედებითად გამოყენება, უარყოფითი მხა-

რეების თავიდან აცილება ან მინიმუმამდე შემცირება, ხოლო დადებითი მხარეების ხელშეწყობი ფაქტორების მაქსიმალურად გამოყენება, რამდენადაც ნებისმიერი ქვეყნის, და, მათ შორის, ცხადია, საქართველოს, აზერბაიჯანისა და სომხეთის განვითარებაზე, უწინარეს ყოვლისა, მსოფლიო მეურნეობის განვითარების კანონზომიერებანი მოქმედებს.

საქართველომ, აზერბაიჯანმა და სომხეთმა მაქსიმალურად უნდა გამოიყენონ ეკონომიკური გლობალიზაციის ისეთი დიდმნიშვნელოვანი დადებითი შედეგები, როგორიცაა: მსოფლიო მასშტაბით რესურსების გაცილებით უფრო ეფექტიანი განაწილებისა და გამოყენების მეთოდები, მიუხედავად სახელმწიფო საზღვრებისა; დედამიწის ნებისმიერ წერტილში რესურსების მოპოვების, წარმოების მოწყობისა და მზა პროდუქციის გასაღების რეალური შესაძლებლობანი; ცალკეული ფორმების, ქვეყნების, ტიპ-სა და მთლიანად მსოფლიო მეურნეობის განვითარების ტემპების დაჩქარების უზრუნველყოფელი ფაქტორები; ქვეყნებს შორის ინფორმაციის გავრცელების, ტექნოლოგიების გაცვლის, კაპიტალის გატანის დაჩქარების, საგარეო ვაჭრობის სწრაფი განვითარების შესაძლებლობანი; გრძელვადიან პერიოდში განვითარებულ, განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებს შორის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონის გათანაბრების, კონვერგენციის შესაძლებლობანი.

აღნიშნული შესაძლებლობების რეალიზაციისათვის საქართველომ, აზერბაიჯანმა და სომხეთმა, მათ ინტეგრაციულმა გაერთიანებამ უნდა გამოიყენოს სწრაფი ეკონომიკური ზრდის მექანიზმი, მისი ისეთი ფაქტორები, სტრუქტურული ელემენტები, როგორიცაა: ეკონომიკის ინტეგრაცია და გლობალიზაცია; საბაზრო კონკურენტული მექანიზმის, კერძო სექტორის უპირატესი განვითარება; ეკონომიკის გახსნილობის მაღალი ხარისხი როგორც საგარეო ვაჭრობის, ასევე კაპიტალის მოძრაობის თვალსაზრისით; საზღვარგარეთული კაპიტალის მოზიდვა, მისი სტრუქტურის სრულყოფა, კერძოდ, პირდაპირი და პორტფელური ინვესტიციების უპირატესად სტიმულირება, რაც ახალი ტექნოლოგიებისა და მენეჯმენტის გავრცელებას უზრუნველყოფს; სამუშაო ძალის კვალიფიკაციის ამაღლება, ადამიანისეულ კაპიტალში ინვესტიციების არსებითი გადიდება; განვითარებადი ქვეყნების ბაზრით დაინტერესება, ექსპორტის სწრაფი ზრდა ამ ქვეყნებში, იქ სათანადო ადგილის მოპოვება და დამკვიდრება, რაც პირველ ხანებში უფრო ადვილია ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებისათვის, ვიდრე განვითარებული ქვეყნების მაღალკონკურენტულ ბაზრებში შეღწევა. ეს ფაქტორი, ამავე დროს, გაზრდის განვითარებული ქვეყნების ერთობლივ მოთხოვნას, რაც დადებით უკუგავლენას მოახდენს განვითარებადი ქვეყნების, მათ შორის საქართველოს, აზერბაიჯანისა და სომხეთის ეკონომიკების განვითარებაზე, საერთაშორისო ინტეგრაციისა და გლობალიზაციის პროცესებში მათ ჩართვაზე; შრომის საერთაშორისო დანაწილების უპირატესობის გამოყენებისათვის ობიექტურად აუცილებელია განვითარებადი ქვეყნების შრომატევადი პროდუქციის წარმოებაზე სპეციალიზაცია, სანამ ამ ქვეყნებში ჭარბი სამუშაო ძალა დასაქმდება, უმუშევრობა აღმოიფხვრება და ინტენსიურ მეურნეობაზე არ გადავა; ხოლო განვითარებული ქვეყნების სპეციალიზაციის გაძლიერება მეცნიერებატევადი, კაპიტალტევადი, ტექნოტევადი პროდუქციის წარმოებაზე. შრომის ასეთი დანაწილება კიდევ უფრო გააძლიერებს განვითარებადი და განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკურ ინტეგრაციას. ეკონომიკური ურთიერთობების ხელსაყრელიანობის ამაღლება როგორც განვითარებული, ისე განვითარებადი ქვეყნებისათვის, რადგანაც თანაფარდობა წარმოების დანახარჯებსა და პროდუქციის ფასს შორის, ამ შემთხვევაში, ორჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე თვითონ განვითარებულ ქვეყნებს შორის ურთიერთობისას, რაც, ბუნებრივია, განვითარებად ქვეყნებში ინდუსტრიული წარმოების გადაადგილებას ასტიმულირებს; წარმოების საერთაშორისო ციკლის სრულყოფის, ანუ ჩამორჩენილობის დაძლევის მექანიზმის ამოქმედება, როდესაც მაღალგანვითარებადი ქვეყანა თანდათან

გადასცემს თავის წარმოებრივ სიმძლავრეებს შედარებით ჩამორჩენილ და განვითარებად ქვეყნებს, ამ დროისთვის არსებულ მოწინავე ტექნოლოგიებს, ხოლო თვითონ მაღალგანვითარებადი ქვეყნები თავიანთ წარმოებაში ნერგავენ უახლოეს ტექნოლოგიებს, ეს ორივესათვის სასარგებლო და მომგებიანია, შეიძლება მაღალმომგებიანიც; სამრეწველო ტექნოლოგიების საერთაშორისო დიფუზიის გაძლიერება, ინდუსტრიული საწარმოების გადატანის შესაძლებლობა და აუცილებლობაც ეკონომიკური განვითარების ისეთ დონეზე მყოფ ქვეყნებში, როგორიცაა საქართველო, აზერბაიჯანი და სომხეთი. ეს არა მარტო ამ ქვეყნებში შეუწყობს ხელს ეკონომიკური განვითარების დონის ამაღლებას, არამედ განვითარებულ ქვეყნებში ეკონომიკური ვითარების შემსუბუქებასაც.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოს, აზერბაიჯანის და სომხეთის ჩამორჩენილობის მიზეზია არა მარტო ტექნოლოგიებისა და ადამიანისეული კაპიტალის დაბალი დონე, ახალ თვისებრივ ურთიერთობებზე გადასვლის ობიექტური სიძნელეები, არამედ, და შეიძლება უფრო მეტადაც, შეცდომები, ზოგჯერ ძალიან სერიოზული, პოლიტიკაში, ინსტიტუციური მოუწყობლობა, სათანადო კონკურენციის არარსებობა და მათთან დაკავშირებული სხვა მიზეზები.

ცენტრალურ კავკასიაში რეგიონული ინტეგრაციის შესაძლებლობისა და აუცილებლობის დასაბუთებისას ჩვენ იმ გაგებიდან გამოვიდვართ, რომ გლობალიზაცია და რეგიონალიზაცია, მართალია, საპირისპირო ტენდენციებია, მაგრამ ერთმანეთს კი არ გამოირიცხავენ, პირიქით, ერთმანეთს აპირობენ, ავსებენ და აძლიერებენ კიდევ, რადგანაც საერთაშორისო ინტეგრაცია და მსოფლიო გლობალიზაცია, სინამდვილეში, რეგიონული ინტეგრაციული გაერთიანებების მეშვეობით ხორციელდება, ამ უკანასკნელთა შიგნით კი, ინტეგრაცია გლობალიზაციის პროცესით ძლიერდება.

ცენტრალურ კავკასიაში სახელმწიფოებს შორის არსებული სუსტი ეკონომიკური კავშირების გაძლიერებისა და სრულყოფისათვის აუცილებელია საერთაშორისო ინტეგრაციის ძირითადი ფორმების (საფხურების): სავაჭრო ზონის, საბაჟო, ეკონომიკური და სავაჭრო კავშირების თანმიმდევრულად და ინტენსიურად განვითარება. ამასთან, ინტეგრაციული ამოცანების დასახვის დროს ასევე აუცილებელია რეგიონალიზაციის გამოვლინების ფორმების, რეგიონის ამოცანების, რეგიონში თითოეული სახელმწიფოს ინტერესების მაქსიმალურად გათვალისწინება და ოპტიმალური მართვა. რეგიონალიზაცია და მისი გამოვლინება – ლოკალიზაცია, როგორც წესი, გამოხატავს ადგილობრივი მოსახლეობის ფართო მასების ინტერესებს საკუთარი ცხოვრების მართვაში, ადგილობრივი ამოცანების მაქსიმალურად გათვალისწინებაში გადაწყვეტი როლის შესრულებისათვის, ანუ რეგიონული ცნობიერების დამკვიდრების აუცილებლობას. იწვევს რა მართვის დეცენტრალიზაციას, ლოკალიზაცია ამადლებს მის ეფექტიანობას. მაგრამ ისიც გასათვალისწინებელია, რომ ლოკალიზაციას შეუძლია დაარღვიოს მაკროეკონომიკური წონასწორობა თუ ადგილობრივი რესურსები, მათ შორის ფინანსები, არაეფექტიანად გამოიყენება მცდარი რეგიონული პოლიტიკის ან ინსტიტუციური მოწყობის უვარგისობის შემთხვევაში. ამ მხრივ ცენტრალური კავკასიის რეგიონში ბევრი პრობლემაა, რომელთა გადაწყვეტის გარეშე შეუძლებელია ინტეგრაციული პროცესების წარმატებული განვითარება და გლობალურ პროცესებში თავისი ადგილის პოვნა.

მაშასადამე, ამჟამად გლობალიზაციისა და ლოკალიზაციის ტენდენციები განვითარების ოპტიმალური სტრატეგიის შემუშავებისა და განხორციელების შესაძლებლობას განაპირობებს, რისთვისაც, თავის მხრივ, აუცილებელია: განვითარების წარსული გამოცდილების შეფასება, ადრე დაშვებული შეცდომების და ნაკლოვანებების აღმოფხვრა, ახალი სტრატეგიის მიზნების განსაზღვრა და კონკრეტული ღონისძიებების დასახვა და რეალიზაცია, რამაც ხელი უნდა შეუწყოს ცენტრალური კავკასიის ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების დონის ამაღლებას, მათ შორის ინტეგრაციული პროცესების დაჩქარებას, მსოფ-

ლიო გლობალიზაციურ პროცესებში ინტენსიურ ჩართვას, იქ კუთვნილი ადგილის მოპოვებასა და დამკვიდრებას.

3. ეკონომიკური ტრანსფორმაციის შედეგები ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებში

საკითხის შესწავლამ გვიჩვენა, რომ ცენტრალური კავკასიის სამივე სახელმწიფოში, როგორც მბრძანებლურ-ადმინისტრაციული სისტემიდან საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, გარკვეულწილად შეიცვალა და ამჟამად უფრო სწრაფად იცვლება სოციალურ-ეკონომიკური ურთიერთობები, განსაკუთრებით ეკონომიკის ყველა ელემენტი: საკუთრებითი ურთიერთობები, რესურსების განაწილების წესი, კვლავწარმოების ტიპი, მოტივაციის პრინციპები, ეკონომიკური განვითარების მიზნები და მათი მიღწევის საშუალებები, მიზნებიდან გამომდინარე ამოცანები და მათი გადაწყვეტის გზები, საერთოდ მეურნეობრიობის პრინციპები და მეთოდები, პოლიტიკური და სამართლებრივი გარემო. ამასთან, ქვეყნებში მიმდინარე ტრანსფორმაციული გარდაქმნების ანალიზმა გვიჩვენა, რომ სოციალურ-ეკონომიკური პროცესების ძირითად განმსაზღვრელ ფაქტორად ამ დროს, როგორ პარადოქსულადაც არ უნდა გვეჩვენოს, მოგვევლინა არა ეკონომიკური, არამედ, პირველ რიგში, პოლიტიკური ფაქტორები, ხოლო ეკონომიკურმა ფაქტორებმა შეასრულა ან ასრულებს ტრანსფორმაციის შესაძლო საზღვრების, ჩარჩოების განმსაზღვრელ როლს. აქ მიმდინარე ტრანსფორმაციისათვის დამახასიათებელი აღმოჩნდა ერთდროულად სამი ფუნდამენტური ტენდენციის თანხვედრა: **პირველი**, ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური სისტემა, ანუ სოციალიზმი; საბჭოთა მოდელისათვის დამახასიათებელი ურთიერთობების, როგორც წესი, თანდათანობითი კვდომა და როგორც გამონაკლისი – სწრაფი გაქრობა; **მეორე**, თანამედროვე საბაზრო მეურნეობისათვის დამახასიათებელი ურთიერთობების წარმოშობა და განვითარება; **მესამე**, სოციალიზაციის ტენდენციის, საზოგადოების ჰუმანიზაციის თანდათან გაძლიერება, რაც ეროვნული და ზოგადკაცობრიული ფასეულობების სინთეზს განაპირობებს.

პირველი ტენდენცია საერთოდ ქრობად ხასიათს ატარებს, მაგრამ მისი ზოგიერთი ნაშთი ფრიად ინერციულია და გარკვეულ სიცოცხლისუნარიანობას ინარჩუნებს. იგულისხმება ტრადიციული შეხედულებები, ადამ-ჩვევები, ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში ჩამოყალიბებული პიროვნული და საზოგადოებრივი მენტალიტეტი (ფსიქოლოგია), რომელთა დაძლევა თაობები სჭირდება. **მეორე ტენდენცია**, მიუხედავად იმისა, რომ იგი ჯერჯერობით სუსტია, თანდათან ძლიერდება და სრულყოფილი ხდება, რასაც აპირობებს ამ ტენდენციის ერთდროულად ენდოგენური და ეგზოგენური ხასიათი. ენდოგენურობა გამოწვეულია მეურნე სუბიექტების სამეურნეო თავისუფლების, კონკურენტული საბაზრო ურთიერთობების ობიექტურად არსებობით, ე.ი. საბაზრო ეკონომიკის განვითარების შინაგანი კანონზომიერებით. ამ ტენდენციის ეგზოგენურობას განაპირობებს გლობალიზაციის პირობებში საბაზრო ურთიერთობების მთელი მსოფლიო მასშტაბით დამკვიდრება, მისი გადაქცევა მსოფლიო მეურნეობის ეფექტიანი ორგანიზაციის ფორმად, მსოფლიო საბაზრო სისტემად ჩამოყალიბება. შედეგად, თანდათანობით საბაზრო ურთიერთობების მიერ ეროვნული ეკონომიკების სრულად მოცვა, მათი გადაქცევა საერთაშორისო ეკონომიკის, მეგაეკონომიკის ორგანულ სტრუქტურულ ელემენტად, ნაწილად. **მესამე ტენდენცია** – საზოგადოების სოციალიზაციისა და ჰუმანიზაციის ტენდენცია პირობადებულია პოსტინდუსტრიული საზოგადოების ჩამოყალიბების დაჩქარების აუცილებლობით, ცოდნის, მეცნიერების, განათლების, კულტურის, საერთოდ ინტელექტუალური საქმიანობის, არამატერიალური წარმოების გადაქცევით კაცობრიობის განვითარების მთავარ ფაქტორად.

აღნიშნული ტენდენციები ერთდროულად მოქმედებს, მაგრამ ისინი ერთმანეთს კი არ უპირისპირდებიან, არამედ ურთიერთს ავსებენ, აგრძელებენ, აღრმავებენ, განაპირობებენ და ამით გარდამავალი ეკონომიკის კანონზომიერებებისა და თავისებურებების განმსაზღვრელ ფაქტორებად გვევლინებიან ცენტრალური კავკასიის სამივე სახელმწიფოში, განსაკუთრებით პერსპექტივების თვალსაზრისით. ბუნებრივია, ზოგიერთი თავისებურებები თითოეულ მათგანში თავისებურებებით ხასიათდება, არა მხოლოდ ცენტრალური კავკასიის თითოეული ქვეყანა, რაც მიუთითებს ამ ქვეყნებში ეკონომიკური ტრანსფორმაციის გარკვეულწილად განსხვავებული ფორმით მიმდინარეობაზე, არამედ, ამ თავისებურებების პირობებში, მთელი რეგიონი და ეს თავისებურებები სხვა რეგიონებთან შედარებით იმდენად განსხვავებულია, რომ ცენტრალური კავკასია აღმოჩნდა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში ტრანსფორმაციის სრულიად განსხვავებულ მოდელში, ვიდრე გარდამავალი ქვეყნების უმრავლესობა. ტრანსფორმაციის ძირითად აღიარებული სამი მოდელიდან:

1. **სოციალურ-ლიბერალური ტრანსფორმაციის მოდელი** (ცენტრალური ევროპის ქვეყნები);

2. **ევოლუციური ტრანსფორმაცია, სწრაფი ეკონომიკური ზრდით** (ჩინეთი, ვიეტნამი);

3. **სახელმწიფოებრივი კრიზისის ფონზე მიმდინარე ტრანსფორმაცია** (პოსტსაბჭოთა სივრცის ქვეყნები, ბალტიის ქვეყნების გამოკლებით).

საქართველო, აზერბაიჯანი და სომხეთი სწორედ ამ მესამე მოდელში თავსდებიან, რომელიც, სამწუხაროდ, ყველაზე ნაკლებად წარმატებულ მოდელად არის აღიარებული. მისთვის დამახასიათებელია: სახელმწიფოებრიობის კრიზისი; გარკვეულწილად მოჩვენებითი დემოკრატია; სახელმწიფოს დაბალი ეფექტიანობა; რეგიონული ფრაგმენტაცია; არასტაბილური სამართლებრივი ნორმები; ხშირად პრივატიზაციის დამახინჯებულად განხორციელება; მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარების უკიდურესად ნელი ზრდა; კონკურენციის დაბალი დონე; მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის მიღწევისა და საწარმოების რესტრუქტურისაციის გაჭიანურება; მთლიანი შიდა პროდუქტის ხანგრძლივი და ღრმა დაცემა; ლიბერალიზაციის, ეკონომიკური თავისუფლების დაბალი დონე, ხანგრძლივი ჰიპერინფლაცია, სოციალური უთანასწორობის გამწვავება და ა.შ. მართალია, ეს პროცესები მეტ-ნაკლებად დამახასიათებელია ცენტრალური კავკასიის სამივე ქვეყნისათვის, მაგრამ, სამწუხაროდ, უმრავლესი პარამეტრების მიხედვით, ყველაზე უარესი მაჩვენებლებით ხასიათდებოდა საქართველოში მიმდინარე ტრანსფორმაციული პროცესები, სომხეთთან და განსაკუთრებით აზერბაიჯანთან შედარებით. აქვე ისიც უნდა ითქვას, რომ საქართველოში 2003 წლის ნოემბრის რევოლუციის შემდეგ მეტ-ნაკლებად დამაიმედებელი ნაბიჯები გადაიდგა ზემოთ ჩამოთვლილი პრობლემების უმეტესი ნაწილის გადასაჭრელად. 2003-2007 წლებში მდგომარეობის გამოსწორება ჩვენს ქვეყანაში უფრო სწრაფი ტემპებით მიმდინარეობდა, ვიდრე სომხეთსა და აზერბაიჯანში, მაგრამ მიღწეული დონე ჯერ კიდევ არასაკმარისია და მრავალი მაჩვენებლით ჩამოვრჩებით ორივე სახელმწიფოს, განსაკუთრებით აზერბაიჯანს. რა თქმა უნდა, ამას თავისი ობიექტური მიზეზებიც აქვს (აზერბაიჯანთან შედარებით საქართველო ბევრად უფრო ღარიბია ენერგომატარებლებით, ხოლო სომხეთის ეკონომიკურ განვითარებაში დიდმნიშვნელოვან როლს ასრულებს მრავალი ქვეყნის მრავალრიცხოვანი დიასპორა, განსაკუთრებით მისი მდიდარი ნაწილი), მაგრამ ამ ჩამორჩენაში არანაკლებ როლს ასრულებს სუბიექტური ფაქტორებიც, პირველ რიგში, სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლისა და ხელისუფლების პოლიტიკური ნების დაბალი დონე, სუსტი საშემსრულებლო დისციპლინა, მეწარმეთა და თვით ხალხის მენტალიტეტში ძველი, დრომოჭმული სტერეოტიპების სიჭარბე, ახლებურად აზროვნებისა და მოქმედების უკმარისობა და მრავალი სხვა.

მე-20 საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისიდან, პოსტსაბჭოთა და საერთოდ პოსტსოციალისტური, უფრო სწორად – სოციალიზმის საბჭოთა მოდელიდან, სხვა ქვეყნებთან ერთად, საქართველომ, აზერბაიჯანმა და სომხეთმა საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლა დაიწყო. 18 წლიანი რეფორმების შემდეგ, მიუხედავად შეცდომებისა, ამ ქვეყნებში ისტორიული მნიშვნელობის გარდაქმნები განხორციელდა. ასპარეზი დატოვეს მბრძანებლურ-ადმინისტრაციული სისტემისათვის დამახასიათებელმა მექანიზმებმა, მეურნეობრიობის პრინციპებმა, თითქმის მთლიანად აღმოიფხვრა საქონლისა და მომსახურების საყოველთაო დეფიციტი, გაფართოვდა მათი ასორტიმენტი და გაუმჯობესდა ხარისხი. საბაზრო ეკონომიკის ბუნებიდან გამომდინარე, გასაქანი მიეცა მოსახლეობის, განსაკუთრებით მეურნე სუბიექტების ინიციატივას, დამოუკიდებლად ფუნქციონირების უნარს. მართალია, ნელა და გარკვეული სიძნელეებით, მაგრამ მაინც მკვიდრდება საბაზრო მენტალიტეტი, გასაქანს პოულობს კერძო მეწარმეობა, კონკურენტული ურთიერთობები. მთლიანობაში სახეზეა მბრძანებლურ-ადმინისტრაციული, ზეცენტრალიზებული და ულტრაბიუროკრატიული სისტემიდან პლურალურ, დემოკრატიულ საბაზრო სისტემაზე გადასვლის რეალური მდგომარეობა. ეს უდავოდ დიდი მიღწევაა საზოგადოებაში მომხდარი და მიმდინარე არსებითი თვისებრივი ცვლილებების თვალსაზრისით, მიუხედავად ამ მხრივ ჯერ კიდევ არსებული სერიოზული პრობლემებისა.

არის ტრანსფორმაციის ნეგატიური შედეგებიც და გადაუწყვეტელი პრობლემებიც, რომელთაც, ცხადია, ობიექტური მიზეზებიც აქვთ, მაგრამ უპირატესად, ალბათ, სუბიექტური ფაქტორებით არის გამოწვეული და, ამდენად, მათი მთლიანად მოხსნა თუ არა, არსებითად შემცირება-აღმოფხვრა შეიძლებოდა. აღვნიშნავთ ძირითადს. რეფორმების სოციალური დანახარჯების ფასი სამივე ქვეყანაში და, განსაკუთრებით, საქართველოში, აღმოჩნდა იმაზე გაცილებით მაღალი და ძვირი, ვიდრე მოელოდნენ ან უნდა ყოფილიყო. უკიდურესად, შეიძლება ითქვას, კატასტროფულად, დაეცა წარმოების, განსაკუთრებით მრეწველობისა და მშენებლობის დონე, მკვეთრად შემცირდა მოსახლეობის რეალური შემოსავლები, ყოველად გაუმართლებლად გაიზარდა უთანაბრობა მათ განაწილებაში, ქვეყნების ეროვნული სიმდიდრე ძირითადად აღმოჩნდა სოციალურ-ეკონომიკური და პოლიტიკური კატაკლიზმების შედეგად წარმოშობილ, უკანონოდ გამდიდრებულ მცირერიცხოვანი ჯგუფების, ხშირად ყაჩაღებისა და კრიმინალების ხელში, საზოგადოების უდიდესი ნაწილი უკიდურესად მძიმე მდგომარეობაში ჩავარდა, საარსებო მინიმუმის, სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ აღმოჩნდა უპირველესად საშუალო კლასი: მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები, ინჟინერ-ტექნიკური ინტელიგენცია, მეცნიერების, განათლების, კულტურის, მედიცინის მუშაკები. ჯერჯერობით ძალიან დიდია განსხვავება დასავლეთსა და პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში, მათ შორის აზერბაიჯანს, საქართველოსა და სომხეთში სოციალურ-ეკონომიკური და ტექნიკურ-ტექნოლოგიური განვითარების დონის მიხედვით. ამ ქვეყნებისთვის კვლავ აქტუალურია წარმოების პრიმიტივიზმის, არქაულობის, მართვის ბიუროკრატიზაციისა და შრომის დეინტელექტუალიზაციის დაძლევის პრობლემა, თითოეული მათგანისათვის მეტ-ნაკლებად დამახასიათებელია საბჭოთა სისტემის დროს სახელმწიფოს ყოვლისშემძლეობიდან მეორე უკიდურესობაში გადავარდნა, როდესაც სახელმწიფო ეკონომიკაში უმნიშვნელო როლს ასრულებს, როდესაც სახელმწიფოს დიდმნიშვნელოვანი სოციალური ფუნქციები მინიმუმამდეა დაყვანილი და ყველაფერი ეს ხდება სახელმწიფოს სოციალური ფუნქციების მკვეთრად გაძლიერების მსოფლიო ტენდენციების ფონზე.

ეკონომიკური რეფორმების მიმდინარეობის შესწავლა საქართველოში, აზერბაიჯანსა და სომხეთში, საფუძველს გვაძლევს, გავაკეთოთ შემდეგი განზოგადებული თეორიული და პრაქტიკული ხასიათის დასკვნები:

1. არასწორი გამოდგა ნეოლიბერალიზმის და მონეტარიზმის ბევრი პოსტულატის უკრიტიკოდ, პირდაპირი გამოყენება ადმინისტრაციულ-მმართველური სისტემიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში [4. 52–58], რაც დასტურდება როგორც აღმოსავლეთ ევროპის, ისე პოსტსაბჭოთა ქვეყნების, მათ შორის აზერბაიჯანისა და სომხეთის, განსაკუთრებით საქართველოს გამოცდილებით. ამაზე მიუთითებს ფაქტების ანალიზი და ამ ქვეყნების წარმატება-წარუმატებლობანი, პირველ რიგში, ღრმა ეკონომიკური კრიზისის გახანგრძლივება, იქიდან გამოსვლის გაჭიანურება; ეკონომიკური ზრდის არასაკმარისი და ნორმალური, ზოგჯერ მაღალი ტემპების მონაცვლეობა; ეკონომიკის არამდგრადობა; მოსახლეობის სხვადასხვა ფენების ცხოვრების დონის გაუმართლებელი დიფერენციაცია; დასაქმების დაბალი და უმუშევრობის მაღალი დონე; არსებული ეკონომიკური პოტენციალის, საწარმოო ფაქტორების გამოყენების დაბალი დონე და სხვა;

2. არ დადასტურდა ნეოლიბერალური პოსტულატი იმის შესახებ, რომ ტრანსფორმაციული კრიზისი, წარმოების მკვეთრი დაცემა მხოლოდ ობიექტური მიზეზებით გამოწვეული მოვლენაა, რომლის აცილება თითქოს შეუძლებელია. საწინააღმდეგოს ადასტურებს ჩინეთისა და ვიეტნამის მაგალითი, სადაც ტრანსფორმაციის დროს კრიზისი ფაქტობრივად არ ყოფილა, თუმცა იქ ევოლუციური გარდაქმნები ხორციელდებოდა; ტრანსფორმაცია წარმატებულად ჩატარდა “შოკური თერაპიის”, ე.ი. რევოლუციური გზის პირობებში პოლონეთსა და უნგრეთში. მაშასადამე, ტრანსფორმაციული კრიზისის მთავარი მიზეზია არა რევოლუციური (“შოკური თერაპია”) ან ევოლუციური (თანდათანობით) მეთოდი, არამედ წარმოების გაფართოებისა და რენტაბელობის ამაღლების უუნარობა;

3. ანალიზი ადასტურებს, რომ რეფორმების წარმატებისათვის გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება ინსტიტუციურ გარდაქმნებს, ეფექტიანი სახელმწიფოს უზრუნველყოფას, ქმედით ანტიმონოპოლიურ კანონმდებლობას, მკაცრ საბანკო ზედამხედველობას, საბანკო ანაბრების დაზღვევას და ა.შ. როგორც დასტურდება, სუსტი სახელმწიფოს პირობებში აუცილებლად გაჩნდება ხელისუფლების ვაკუუმი, რაც კლანური და ჩრდილოვანი ეკონომიკის აყვავებას, სამეურნეო სფეროს კრიმინალიზაციას, გადაუხდელობის ზრდას იწვევს;

4. არ დასტურდება ფართოდ გავრცელებული ნეოლიბერალური დებულება, რომ, რაც უფრო შეზღუდულია, მცირეა სახელმწიფოს როლი ეკონომიკაში, მთლიანი შიდა პროდუქტის განაწილებაში, მით უკეთესია. როგორც ჩანს, მთავარია სახელმწიფოს ეფექტიანი და არა მინიმალური უზრუნველყოფა. მაგალითად, წარმატებულ პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში (პოლონეთი, ჩეხეთი, სლოვენია) სახელმწიფო ხარჯების წილი მთლიან შიდა პროდუქტში 45–50%-ის ფარგლებშია, წარუმატებელ ქვეყნებში (ბულგარეთი, რუმინეთი, რუსეთი) – 25–30%, საქართველოში კი მხოლოდ 11%-ია. დაახლოებით ასეთივე სურათია აზერბაიჯანსა და სომხეთში. ნიშანდობლივია, რომ სწორედ ტრანსფორმაციული კრიზისის დროს (1990-1993) უნგრეთში მთლიან შიდა პროდუქტში საბიუჯეტო ხარჯებმა 62%-ს მიაღწია, პოლონეთსა და სლოვაკეთში – 50%-ს. ყველა ქვეყანაში აღინიშნებოდა ეკონომიკური ზრდის თავსებადობა მასშტაბურ სახელმწიფო ხარჯებთან განათლებასა და მეცნიერებაში;

5. არ დასტურდება ნეოლიბერალური კიდევ ერთი დებულება, რომ თითქოს სოციალური უთანასწორობა ხელს უწყობს ბაზარზე გადასვლის დაჩქარებას. პოლონეთში, ჩეხეთში, სლოვაკეთში, უნგრეთში, სლოვენიაში ყველაზე უფრო მდიდრების 10%-ის სულადობრივი შემოსავლები 4,5 – 5,5-ჯერ³ აღემა-

³ როგორ ემთხვევა ეს მონაცემები პლატონისა და არისტოტელეს შეხედულებებს ამ საკითხზე, რომლებიც ასახულებენ რომ, ნორმალურ, სოციალურ-სამართლიან ქვეყანაში ყველაზე მდიდარი ყველაზე ღარიბზე 4-5-ჯერზე მეტად მდიდარი არ უნდა იყოს.

ტება ყველაზე ღარიბების 10%-ის შემოსავლებს, მაშინ, როდესაც ბულგარეთსა და რუმინეთში ეს განსხვავება 10-ჯერ მეტია, რუსეთში – 15-ჯერ, საქართველოში – 17-ჯერ [4, გვ.116];

6. ვერ გაამართლა ნეოლიბერალიზმის სხვა პოსტულატებმაც. კერძოდ, მასობრივად დაჩქარებულმა პრივატიზებამ. პოსტსაბჭოთა გამოცდილებით დადასტურდა, რომ სუსტი სახელმწიფოსა და კონკურენციის უქონლობის პირობებში, იგი არასაბაზრო ქცევის გავრცელების ინსტრუმენტად იქცევა. სწორედ ამაზე მეტყველებს საქართველოს, აზერბაიჯანისა და სომხეთის გამოცდილება, სადაც პრივატიზება საკუთრების გადანაწილების მექანიზმად მოგვევლინა მცირერიცხოვანი პრივილეგირებული ფენის – საწარმოთა ხელმძღვანელებისა და კორუმპირებული ჩინოვნიკების სასარგებლოდ;

7. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება კერძო სექტორის თვითდაფინანსების საფუძველზე წარმოების განვითარებისათვის ხელშემწყობი პირობების შემუშავებას მცირე და საშუალო მეწარმეობის სტიმულირების გზით;

8. ეკონომიკის პრივატიზება სამეურნეო სუბიექტებზე დადებით ზემოქმედებას ახდენს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მას თან ახლავს ინსტიტუციური გარდაქმნები და კონკურენცია. საყურადღებოა ის გარემოებაც, რომ ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში მაქსიმალური ეფექტი მიღწეულია სახელმწიფო საწარმოების საქმიანობის კომერციალიზაციის შედეგად. ამას განსაკუთრებით პოლონეთის გამოცდილება ადასტურებს; საერთოდ მასშტაბური სახელმწიფო-ებრივი სექტორი და საწარმოების კომერციალიზაცია დამახასიათებელია ჩინეთისა და ვიეტნამისათვის. ეკონომიკური ზრდის ტემპი დამახასიათებელია კერძო სექტორის ჩამოყალიბებისა და პრივატიზების სულ სხვადასხვა მოდელისათვის;

9. გარდამავალი ქვეყნების გამოცდილებით არ დასტურდება ორთოდოქსული მონეტარიზმის კონცეფცია მხოლოდ ფულის მასის რეგულირებით მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის მიღწევის შესახებ. ცხოვრებამ აჩვენა, რომ ინფლაცია დამოკიდებულია არა მხოლოდ ფულის მასის დინამიკაზე, არამედ არამონეტარულ ფაქტორებზეც, რომ მხოლოდ ინფლაციის დაძლევაზე აქცენტი უშედეგოა. აუცილებელია პრინციპულად სხვა მაკროეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელება, რომლის მიზანია არა მარტო ინფლაციის დაძლევა, არამედ სამეურნეო განვითარების სტიმულირებაც;

10. მთავარი განმაზოგადებელი ხასიათის დასკვნა: ეკონომიკური რეფორმებისათვის მაკროეკონომიკური სტაბილიზაციის, ლიბერალიზაციისა და პრივატიზების უდიდესი მნიშვნელობის მიუხედავად, გამოცდილება მოწმობს, რომ მათი განხორციელება სრულებით არ არის საკმარისი საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლისათვის, რომ აუცილებელია ფართომასშტაბიანი ინსტიტუციური და სამართლებრივი გარდაქმნები, მათ შორის ადმინისტრაციული და საბიუჯეტო რეფორმები, განსაკუთრებით საგადასახადო სისტემის სრულყოფა. არანაკლებ, თუ მეტი არა, მნიშვნელოვანია პოლიტიკური სისტემის სრულყოფა, რომლის ფარგლებში ეკონომიკური რეფორმა ხორციელდება. პოლიტიკური სისტემის დემოკრატიზაცია, ეფექტიანი მთავრობის არსებობა რეფორმების წარმატებულად განხორციელების აუცილებელი პირობაა, და ეს იმდენად, რომ რეფორმების წარმატება-წარუმატებლობა, მთავრობის მოღვაწეობის ერთ-ერთი კრიტერიუმი.

ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებში, ისევე, როგორც მეტ-ნაკლებად ყველა პოსტსოციალისტურ ქვეყანაში, ეკონომიკის წარმატებული ტრანსფორმაციისათვის დიდი როლი ენიჭება საერთაშორისო პირობებს. ამ პირობებიდან განსაკუთრებით აღსანიშნავია გეოპოლიტიკური სიტუაციის შეცვლა საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, პოსტსოციალისტური, მათ შორის პოსტსაბჭოთა ქვეყნების დიდი უმრავლესობის სწრაფვა ევროკავშირისაკენ, ნატოსაკენ, სხვადასხვა საერთაშორისო პოლიტიკური და ეკონომიკური ორგანიზაციებისაკენ;

11. საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ ევროპასა და აზიაში, მეტ-ნაკლებად მთელ მსოფლიოში მიმდინარე პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური პროცესები ადასტურებს, რომ მოვლენების განვითარებაზე, როგორ პარადოქსულადაც არ უნდა გამოიყურებოდეს, ფაქტი სახეზეა, უდიდეს გავლენას ახდენს რუსეთი, მისი ეკონომიკური და პოლიტიკური ტრანსფორმაცია, სტაბილური განვითარების მდგომარეობა. ევროპაში კვლავ არსებობს სახელმწიფოებს შორის კონფრონტაციული დაპირისპირების საშიშროება, რომელიც, თუ პირდაპირ არა, პოტენციურად მაინც ხელს უშლის, ზოგჯერ შეუძლებელსაც კი ხდის, ეკონომიკური რეფორმების განხორციელებას. რუსეთის ფაქტორს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებისათვის, ამ ქვეყნებში მიმდინარე ტრანსფორმაციული პროცესებისათვის. მართალია, კავკასია ყოველთვის იყო მსოფლიო პოლიტიკის ცენტრში, დაწყებული მითოლოგიური აიეცისა და არგონავტების ეპოქიდან, მაგრამ რუსეთის სახელმწიფოს წარმოშობის შემდეგ, მას თავისი მხედველობის არედან არასდროს გაუშვია მთელი კავკასია, მათ შორის განსაკუთრებით ცენტრალური კავკასია, როგორც ყველაზე საინტერესო რეგიონი გეოგრაფიულად, ეკონომიკურად, კულტურის თვალსაზრისით და განსაკუთრებით გეოპოლიტიკურად. ამავდროულად, ყველაზე უფრო ინტენსიურად, ვიდრე ოდესმე, ამჟამად კავკასიაში იკვანძება დასავლეთისა და აღმოსავლეთის, ჩრდილოეთისა და სამხრეთის, საერთოდ – მსოფლიო პოლიტიკისა და ეკონომიკის დიდმნიშვნელოვანი პრობლემები, რომელთა ობიექტურ, სამართლიან გადაწყვეტას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს, და, მით უმეტეს, მომავალში ექნება არა მხოლოდ ამ რეგიონის ქვეყნებისა და ხალხებისთვის, არამედ მნიშვნელოვანწილად მთელი მსოფლიოსათვის. სწორედ ამის დადასტურება იყო 2008 წლის აგვისტოს მოვლენები საქართველოში, რამაც მთელ მსოფლიოს დაანახა რუსეთის ნამდვილი სახე და დაარწმუნა მსოფლიო საზოგადოებრიობა, მთელი დემოკრატიული, თავისუფალი სამყარო რუსეთის აგრესიისაგან დემოკრატიისა და თავისუფლების გზაზე დამდგარი პატარა სახელმწიფოს დაცვის აუცილებლობაში. სწორედ ეს არის აგვისტოს მოვლენების საქართველოსთვის უდიდესი მნიშვნელობის დადებითი მხარე, რაც ამ ომმა მოუტანა საქართველოს.

აღნიშნულიდან ჩანს, არავინ უნდა მოელოდეს, რომ რომელიმე მხარე, რუსეთი თუ დასავლეთი, აღმოსავლეთი თუ სამხრეთი, ადვილად დათმობს თავის პოზიციებს. ამიტომ, აუცილებელია, მთლიანად კავკასიის, განსაკუთრებით ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებისათვის ამ რეალობის მაქსიმალურად გათვალისწინება და ინტენსიური მოღვაწეობა რეგიონში მოვლენების განვითარებისათვის სასურველი მიმართულებების მისაცემად. ამ საქმეში კი დიდი როლის შესრულება შეუძლია ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებში ეკონომიკური აღმავლობის მიღწევას, რისთვისაც, თავის მხრივ, აუცილებელია საერთაშორისო ფინანსურ ორგანიზაციებთან, ღონორ ქვეყნებთან თანამშრომლობის ფორმების სრულყოფა, ურთიერთობების ინტენსიფიკაცია პოსტსოციალისტურ ქვეყნებთან, პარტნიორობისა და ურთიერთპატივისცემაზე, ერთმანეთის საქმეებში ჩაურევლობაზე დამყარებული ურთიერთობის მიღწევა რუსეთთან, ამის პოტენციალი, ალბათ, კიდევ დარჩა. ყველაფერი ეს საშუალებას მისცემს ცენტრალური კავკასიის ქვეყნებს, მიადწიონ მაკროეკონომიკურ მიზნებს: ინფლაციის შემცირებას, ბიუჯეტის დეფიციტის ლიკვიდაციას, ვალუტის სტაბილიზაციას, დასაქმების გაფართოებასა და უმუშევრობის შემცირებას აზერბაიჯანის, საქართველოსა და სომხეთის, მთლიანად ცენტრალური კავკასიის განვითარების ახალი სტრატეგიის შესაბამისად, რომლის საბოლოო მიზანია სოციალური პრობლემების გადაჭრა, სიღარიბის დაძლევა და მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლება. ტრანსფორმაციის პოლიტიკის გატარება, რეფორმის კომპლექსურობა გულისხმობს საზოგადოებრივ-სოციალური ინსტიტუტების ეფექტიან ფუნქციონირებას, განსაკუთრებით ეფექტიანი სახელმწიფოს უზრუნველყოფას და

ტრადიციული ნეოლიბერალური ტრადიციის – მაკროეკონომიკური სტაბილურობის, პოლიტიკურ-ეკონომიკური ლიბერალიზაციისა და პრივატიზების განხორციელებას კონკრეტულ-ისტორიული პირობების, ეროვნული თავისებურებებისა და ეროვნებათაშორისი ურთიერთობების სრულყოფის შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოყენების საფუძველზე. ასევე აუცილებელია რეფორმების კონკრეტული ღონისძიებებისა და ცენტრალური კავკასიის თითოეული ქვეყნის ისტორიული წარსულისა და თანამედროვე მწვავე პრობლემების მაქსიმალურად გათვალისწინება; ეროვნული და ეროვნებათაშორისი ინტეგრირების ადეკვატურობის თავსებადობის მიღწევა; მთავრობისა და სხვა საზოგადოებრივი ინსტიტუტების ეფექტიანი ფუნქციონირების უზრუნველყოფი ფაქტორების ამოქმედება, შესაბამისი მექანიზმების შემუშავება და განხორციელება; არასაბაზრო მენტალიტეტის, რეტროგრადული ფსიქოლოგიის, სტერეოტიპული აზროვნების დაძლევა; არაეფექტიანი, განვითარებისათვის ხელშემშლელი ინსტიტუტების გაუქმება; ეკონომიკურ პოლიტიკაში დაშვებული შეცდომების აღმოფხვრა და იქიდან სათანადო დასკვნების გაკეთება. ყოველივე აღნიშნულის მაქსიმალური გათვალისწინებით უნდა განისაზღვროს ეკონომიკური რეფორმების ახალი სტრატეგიის ძირითადი მიმართულებები, რომლებიც ეკონომიკური ტრანსფორმაციის მიზნებიდან გამომდინარეობს და მათ მიღწევას უზრუნველყოფს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. არისტოტელე, პოლიტიკა, ნაწილი პირველი, თბ., 1995.
2. ალადაშვილი ბ., ეკონომიკური უსაფრთხოება გლობალიზაციის პირობებში.
3. ბალცეროვიჩი ლ., თავისუფლება და განვითარება. სახელმწიფო გარდამავალ პერიოდში.
4. ბასილაია თ., სილაგაძე ა., ჩიკვაიძე თ., პოსტსოციალისტური ტრანსფორმაცია: საქართველოს ეკონომიკა XXI საუკუნის მიჯნაზე. თბ., 2001.
5. გოგოხია რ., შერეული ეკონომიკური სისტემა: არსი, მოდელები, განვითარების ტენდენციები, თბ., 2004.
6. ეკონომიკური ინტეგრაციის პერსპექტივები ცენტრალურ კავკასიაში, თბ., 2008.
7. Ломакин В. К. Мировая Экономика М., 2007.
8. იაკობიძე დ., განათლების რეფორმის განვითარებისა და გაღრმავების ამოცანები. ჟურნ. „კომერსანტი“, 2007, №1(2).
9. Исмаилов Э., Папава Вл., Центральный кавказ от геополитики к геоэкономике. Стокгольм, 2006.
10. მალაშხია გ., მეტაეკონომიკა – ეკონომიკის ფილოსოფია. თბ., 1995.
11. პაპავა ვლ., პოსტკომუნისტური კაპიტალიზმის პოლიტიკური ეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა. თბ., 2002.
12. Папава Вл., О формировании экономической системы на южном Кавказе. Общество и экономика, №1, сс.159-164.
13. ჩიკვაიძე თ., ეკონომიკური გლობალიზაციისა და ინტეგრაციის ახალი პარადიგმა: არსი, პრობლემები, პერსპექტივები. ჟურნ. „კომერსანტი“, 2007, №1(2).
14. ჯავახიშვილი რ., საქართველო და ეკონომიკური ინტეგრაცია ცენტრალურ კავკასიაში. ჟურნ. „კომერსანტი“, 2008, №1(5).

Guram Kupunia

Tbilisi State University of Economic Relation Ship, Full Professor

PROBLEMS OF ECONOMIC INTEGRATION IN THE CENTRAL CAUCASUS

Summary

On the of use of main principles, fundamentals of international economic relationship theories the article depicts necessary measures to be taken by Georgia, Azerbaijan, and Armenia to achieve economic integration in the Central caucasus, the raelization of which should provide the minimization, aradication of very complex hindering reasons and maximum operation of favorrable factors.

The attention is especially focused on the successive solution of such objectives of economic integration as: spreading of information in countries, intensive change of technologies, strengtheing of capital export-import, quick development of foreign trade, improvement of market competitive mechanism, achievement of high level of economic openness, spreading and implementation of modern managemant, improvement of labor force skill, growth of investments in human capital, strengthening and use of export potential; on the basis of all these: the elaboration of a new strategy, mapping out and implementation of concrete measures to achieve its goals, owing to it the acceleration of integrational processes in the region, intensive involvement in the world globalization processes, occupation of right place in international distribution of labor, regional and world markets in the world economy as a whole.

მაკროეკონომიკა

ეკატერინე მეყანწიშვილი
თსუ ასისტენტ-პროფესორი

ერთობლივ მომხმარებელს, ერთობლივ მფარმოებელსა და სახელმწიფოს შორის ურთიერთქმედების მაკროეკონომიკური მოდელი, როგორც ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების ეფექტიანობის შეფასების ინსტრუმენტარი

მსოფლიო გამოცდილება ცხადყოფს, რომ ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების ინსტრუმენტების უმეტესობის გამოყენების პროცესი ორადი და წინააღმდეგობრივი ბუნებისაა. ამიტომ, ბუნებრივია, ქვეყნის ეკონომიკურ პროცესებზე (მათი დარეგულირების მიზნით განხორციელებულ) სახელმწიფო ზემოქმედების დროს, აუცილებელია მის შედეგად მოსალოდნელი სოციალური მემკვიდრეობის გათვალისწინება.

ეკონომიკური სფეროს სახელმწიფო რეგულირების ფორმებისა და მეთოდების შერჩევის პროცესს თან ახლავს სხვადასხვა სახეობის შეზღუდვა. განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი:

ქვეყნის ეკონომიკის მარეგულირებელმა ორგანომ, ეფექტიანი ეკონომიკური პოლიტიკის შესამუშავებლად, გარკვევით უნდა ჩამოაყალიბოს მიზანი, რომლის მიღწევასაც ის ცდილობს. ეკონომიკის სფეროს სახელმწიფო რეგულირების მიზანთა სიმრავლეს უწოდებენ მიზნის ფუნქციას. ამ უკანასკნელის მათემატიკური სახის განსაზღვრა რთული და მრავალწახნაგოვანი პროცესია და დაკავშირებულია პოლიტიკური სტრატეგიების შემუშავებასთან. ასეთი განსაზღვრის დროს, მნიშვნელოვანია გაირკვეს სახელმწიფო უნდა ესწრაფოდეს თუ არა მიზნის ფუნქციაში ასახული ყველა მიზნის ერთდროულ მიღწევას. ამასთან, ისიც უნდა გაირკვეს, რა აჯობებს – ყველა მიზნის მიღწევისადმი ერთდროულად სწრაფვა, თუ მათი რანჟირება პრიორიტეტების მიხედვით და განხორციელება მნიშვნელოვნების ხარისხის მიხედვით. ეს საკითხი ნამდვილად რთული გადასაწყვეტია.

ეკონომიკის სფეროს სახელმწიფო რეგულირების მსოფლიო გამოცდილება ადასტურებს, რომ განსახილველი სახის მიზნის ფუნქციის ფორმირება ყველაზე უფრო გონივრულია უპირატესობის გათვალისწინების (ე.ი. პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის ამოცანების გამოყოფის) საფუძველზე [1]. იმისათვის, რომ გამოიკვეთოს განვითარების ოპტიმალური ტენდენცია (ისე, რომ ერთი სფეროს გაუმჯობესებამ არ გამოიწვიოს სხვა სფეროს გაუარესება), საჭიროა, მართვის პროცესს წინ უსწრებდეს ისეთი კვლევითი სამუშაოები, როგორიცაა ეკონომიკური სისტემის მთლიანი სტრუქტურის ანალიზი და მისი სფეროების მდგრადობის განსაზღვრა. ასევე მართვად ზემოქმედებებში საჭიროა დადგინდეს სტრუქტურული ურთიერთკავშირების აუცილებელი ცვლილებები და მათი შემაღგენელი კომპონენტების ოპტიმალური რაოდენობა. უსაფრთხო მართვის ეს ამოცანები სტრატეგიული დაგეგმვის სტადიაზე წყდება.

ეკონომიკურ სისტემაზე ზემოქმედებათა ხასიათისა და მიზნობრივ-რაოდენობრივი განსაზღვრა რთულ ამოცანას წარმოადგენს, რომლის გადაწყვეტა შესაძლებელია განხორციელდეს მრავალფაქტორული მაკროეკონომიკური მოდელების კომპლექსის საფუძველზე.

მართვის ყველა დონეზე ეკონომიკური უწყებებისა და საფინანსო ორგანოების მთავარი ამოცანა ეკონომიკური სისტემისა და მისი შემაღგენელი ელემენტების განვითარების მდგრადობის მიმდინარე და საპროგნოზო ანალიზია. ეკონომიკური სისტემის განვითარების აუცილებელი ტენდენციის მიღწევის მიზნით, მის შემაღგენელ ელემენტებზე რაციონალურ მართვად ზემოქმედებებში

გასათვალისწინებელი წინადადებები უნდა ეფუძნებოდეს ანალიზისა და პროგნოზის შედეგებს.

ეკონომიკური სისტემის მაკროეკონომიკური მოდელირება ითვალისწინებს ისეთი ადეკვატური ანალიტიკური ინსტრუმენტის (მოდელის) აგებას, რომელიც კომპლექსურად ასახავს ურთიერთკავშირებს წარმოებას, განაწილებას და მოხმარებას შორის; შემოსავლებს, გასაღებასა და საბოლოო მოხმარებას შორის; დანაზოგებსა და ინვესტიციებს შორის და ა. შ. ასეთი ინსტრუმენტი აუცილებელია სახელმწიფო მარეგულირებელი ორგანოებისთვის, რომელიც გამოიყენება ეკონომიკური სისტემის განვითარების მიმდინარე და საპროგნოზო ტენდენციის ანალიზისათვის [4].

ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების ეფექტიანობის შესაფასებლად ერთ-ერთ სრულყოფილ მოდელს წარმოადგენს ერთობლივი მწარმოებლების, ერთობლივი მომხმარებლებისა და სახელმწიფოს ურთიერთზემოქმედების მაკროეკონომიკური მოდელი (რომელიც მიეკუთვნება ე.წ. ზოგადი წონასწორობის გამოთვლითი მოდელთა კლასს). მოდელში განხილულია ეკონომიკური სისტემა სამი სუბიექტით:

- ერთობლივი მწარმოებელი
- ერთობლივი მომხმარებელი
- სახელმწიფო

თითოეულ განხილულ ეკონომიკურ სუბიექტს ახასიათებს გარკვეული ქცევის წესები: ერთობლივი მომხმარებელი ბიუჯეტური შეზღუდვის პირობებში არჩევანს აკეთებს (უპირატესობას ანიჭებს) ერთობლივ მწარმოებელთა და იმპორტიორთა შორის პროდუქციასთან მიმართებაში. ერთობლივი მწარმოებელი, არსებული მოთხოვნისა და ბიუჯეტური შეზღუდვების პირობებში, მართავს მთლიანი მოგების მახასიათებლებს. ამასთან, ერთობლივი მწარმოებლის მმართველ პარამეტრებად წარმოგიდგება: მწარმოებლის ფასი; გამოყენებული ძირითადი ფონდების მოცულობა; შრომითი რესურსების მოცულობა; ერთობლივი მწარმოებლის მოგების წილი, რომელიც გამოიყენება ძირითადი ფონდების ინვესტირებისთვის; შრომის ანაზღაურება. განსახილველი ეკონომიკური სუბიექტების ქმედების შედეგებს თავისი წვლილი შეაქვს სახელმწიფოს ქცევაში, რომელიც ახორციელებს უპირატესობების მინიჭებას როგორც ეკონომიკის სუბიექტებთან მიმართებაში, ასევე მათი ქმედების შედეგებთან მიმართებაშიც. ეკონომიკის სუბიექტების ქცევის შედეგებზე ზემოქმედებისთვის სახელმწიფო მმართველ პარამეტრებად იყენებს: ღირსს; იმპორტზე გადასახადის განაკვეთს; საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთს; მოგებაზე გადასახადის განაკვეთს; ექსპორტზე გადასახადის განაკვეთს; დოლარის კურსს; მინიმალური ხელფასის განაკვეთს. ეს პარამეტრები უშუალო გავლენას ახდენს მომხმარებლის, მწარმოებლის, იმპორტიორის, ანუ განსახილველი სისტემის ყველა სუბიექტის ქცევაზე.

უნდა აღინიშნოს, რომ განსახილველი მოდელი წარმოდგენილი იქნება გაფართოებული სახით, რომლის კორექტირება შესაძლებელია თითოეული ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის სპეციფიკიდან გამომდინარე. ეკონომიკის თითოეული სუბიექტის ქცევის შედეგები აისახება სახელმწიფოს უპირატესობის ფუნქციაში. სახელმწიფო ახორციელებს ამ ფუნქციის მაქსიმიზებას ისეთი მმართველი პარამეტრებით, როგორიცაა: საგადასახადო განაკვეთები, მინიმალური ხელფასი, დოლარის კურსი და სხვ. ეს პარამეტრები უშუალო გავლენას ახდენს მომხმარებლის, მწარმოებლის, იმპორტიორების, ანუ მოცემული სისტემის ყველა სუბიექტის ქცევაზე.

განვიხილოთ ეკონომიკური აგენტების ქცევა დროის თითოეული მომენტისათვის, ამისთვის შემოვიღოთ შემდეგი აღნიშვნები: P_t^{dm} – ერთობლივი მწარმოებლის მიერ შიდა ბაზარზე მიწოდებულ პროდუქციის ფასი, დროის t მომენ-

ტისათვის; Δ_1 – დამატებული ღირებულების (დღგ) გადასახადის განაკვეთი; P_t^{EX} – ერთობლივი მწარმოებლის ფასი საექსპორტო პროდუქციაზე დროის t მომენტისათვის (დოლარებში); Δ_5 – ექსპორტზე გადასახადის განაკვეთი; P_t^{IM} – იმპორტირებული პროდუქციის ფასი (დოლარებში); Δ_2 – იმპორტზე გადასახადის განაკვეთი; X_t, Y_t – მოთხოვნა შესაბამისად ერთობლივი მწარმოებლებისა და იმპორტიორთა პროდუქციაზე (ნატურალურ გამოხატულებებში); X_{mir} – მოთხოვნის მინიმალური დონე; α_x, α_y – ერთობლივი მომხმარებლის უპირატესობის კოეფიციენტები, ერთობლივი მწარმოებლებისა და იმპორტიორთა პროდუქციასთან მიმართებაში; Π_t – ერთობლივი მწარმოებლის მოგება (ფულად გამოხატულებებში); L_t^{dm}, L_t^{EX} – შრომითი რესურსების მოცულობა, რომლებიც გამოიყენება შიდა და გარე ბაზრებზე წარმოდგენილ პროდუქციათა საწარმოებლად; $L_t = L_t^{dm} + L_t^{EX}$ – გამოყენებული შრომითი რესურსების ჯამური მოცულობა; W_t – შრომის ანაზღაურება (ხელფასი); K_t^{dm}, K_t^{EX} – ძირითადი ფონდების მოცულობა, რომლებიც გამოიყენება შიდა და გარე ბაზარზე წარმოდგენილი პროდუქციის საწარმოებლად (ნატურალურ გამოხატულებებში); $K_t = K_t^{dm} + K_t^{EX}$ – გამოყენებული ძირითადი ფონდების ჯამური მოცულობა (ნატურალურ გამოხატულებებში); $Q_t^{dm} = R_t^{dm}(L_t^{dm}, K_t^{dm}), Q_t^{EX} = R_t^{EX}(L_t^{EX}, K_t^{EX})$ – გამოშვების მოცულობა, წარმოდგენილი შიდა და გარე ბაზარზე (ნატურალურ გამოხატულებებში); Δ_3 – საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი; Δ_4 – მოგებაზე გადასახადის განაკვეთი; D_t – ერთობლივი მომხმარებლის მოთხოვნა (ღირებულებით გამოხატვაში); G_t – ერთობლივი მწარმოებლის მატერიალური ხარჯები; λ_t – მოგების წილი, გამოყენებული ძირითად ფონდების ინვესტიციისათვის; μ – ძირითადი ფონდების ცვეთის კოეფიციენტი; η – ერთობლივი მომხმარებლების შემოსავალში სახელმწიფო ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლების წილი; P_t^k – ძირითადი ფონდების ერთეულის ღირებულება; S_t – მთლიანი დანაზოგი (ფულად გამოხატულებებში); E_t – დოლარის კურსი; $N_{G,t}$ – სახელმწიფო ბიუჯეტში კონსოლიდირებული მთლიანი გადასახადები. N_t – ერთობლივი მწარმოებლის მოგებასა და ექსპორტზე ღარიცხული გადასახადი (ღირებულებით ფორმაში); I_t – ერთობლივი დაგროვება (ინვესტიციები ძირითად კაპიტალში, ფულად ფორმაში). V_t^{EX} – ექსპორტის მაქსიმალური დასაშვები მოცულობა. დროის ყოველ მომენტში $t = 1, 2, \dots, T$ ერთობლივი მომხმარებელი მიისწრაფის მოხმარების მიზნის ფუნქციის (მმფ) მაქსიმუმისკენ, რომელიც

ახდენს ერთობლივი მწარმოებლისა და იმპორტიორთა პროდუქციაზე არსებული მოთხოვნის ფორმირებას. $U(x_t, y_t) = (x_t - x_{\min})^{\alpha_x} y_t^{\alpha_y} \rightarrow \max_{y_t}$ (1)

სისტემური შეზღუდვების პირობებში:

$$x_t = \frac{D_t - y_t E_t(P_t^{dm} + \Delta_2 P_t^I) - S_t}{(P_t^{dm} + \Delta_1 P_t^{dm})} \quad (2)$$

$$D_t = w_t L_t + \eta N_{G,t-1} - \Delta_3 w_t L_t \quad (3)$$

$$x_{\min} \leq x_t \quad (4)$$

იმპორტიორთა პროდუქციაზე მოთხოვნა დადებითი უნდა იყოს ($y_t > 0$), ხოლო უპირატესობის კოეფიციენტების ჯამი კი ერთის ტოლი ($\alpha_x + \alpha_y = 1$). ერთობლივი მომხმარებლის შემოსავალი აღემატება მინიმალურ მოთხოვნას. ერთობლივი მომხმარებლების შემოსავალში სახელმწიფო ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლების წილი მოთავსებულია ნულსა და ერთს შორის ($0 \leq \eta \leq 1$). მოცემულ ამოცანაში ენდოგენური პარამეტრებია x_t და y_t , ხოლო დანარჩენი კი – ეგზოგენური.

განვიხილოთ ამოცანა, რომელსაც წყვეტს ერთობლივი მწარმოებელი. ამისათვის D_t^{dm} -ით აღვნიშნოთ მოთხოვნა ერთობლივი მწარმოებლის პროდუქციაზე (ღირებულებით გამოხატულებაში): $D_t^{dm} = (P_t^{dm} + \Delta_1 P_t^{dm}) x_t$. U_1 -ით $(P_t^{dm}, K_t^{dm}, L_t^{dm}, \lambda_t, w_t)$ ცვლადთა ნაკრები, ხოლო $\overline{U_1}$ -ით ვექტორი $\overline{U} = (U_{1,t=1}, U_{1,t=2}, \dots, U_{1,t=12})$.

ერთობლივი მწარმოებელი მიისწრაფის წლიური მოგების მაქსიმიზაციისკენ

$$\Pi = \sum_{i=1}^{12} [(P_t^{dm} + \Delta_1 P_t^{dm}) Q_t^{dm} + (P_t^{EX} + \Delta_5 P_t^{EX}) E_t Q_t^{EX} - w_t L_t - (P_{t-1}^{dm} + \Delta_1 P_{t-1}^{dm}) G_t - N_t] \rightarrow \max_{U_t} \quad (8)$$

შემდეგი შეზღუდვების პირობებში:

$$(P_t^{dm} + \Delta_1 P_t^{dm}) Q_t^{dm} \leq D_t^{dm} \quad (9)$$

$$Q_t^{EX} \leq V_t^{EX} \quad (10)$$

$$\frac{E_{t-1}}{E_{t-2}} \leq \frac{P_t^{dm}}{P_{t-1}^{dm}} \quad (11)$$

$$x_{\min} \leq Q_t^{dm} \quad (12)$$

$$K_t = K_{t-1} + \frac{I_t}{P_t^k} - \mu K_{t-1} \quad (13)$$

$$I_t = \lambda_t \Pi_{t-1} \text{ თუ } \Pi_{t-1} \geq 0$$

$$I_t = 0 \text{ თუ } \Pi_{t-1} \leq 0 \quad (14)$$

$$0 \leq \lambda \leq 1 \quad (15)$$

$$L_t = L_t^{dm} + L_t^{EX} \quad (16)$$

$$K_t = K_t^{dm} + K_t^{Ex} \quad (17)$$

$$G_t = \omega \cdot Q_{t-1}^{dm} \quad (18)$$

$$N_t = \Delta_1 P_t^{dm} Q_t^{dm} + \Delta_5 P_t^{Ex} E_t Q_t^{Ex} + \Delta_4 [P_t^{dm} Q_t^{dm} + P_t^{Ex} Q_t^{Ex} - w_t L_t - (P_{t-1}^{dm} + \Delta P_{t-1}^{dm}) G_t] \quad (19)$$

$$w_t \geq w_{\min}, P_t^{dm} > 0, K^{dm} > 0, L^{dm} > 0, K^{Ex} > 0, L^{Ex} > 0 \quad (20)$$

მოცემულ მოცანაში ენდოგენური ცვლადია \overline{U}_1 , ხოლო დანარჩენი ცვლადები კი – ეგზოგენური.

განვიხილოთ სახელმწიფოს მიერ გადასატრედი ამოცანა.

U_2 -ით აღენიშნოთ სახელმწიფოს მიერ რეგულირებადი $(\Delta_1, \Delta_2, \Delta_3, \Delta_4, E_t, w_{\min})$, ცვლადთა ნაკრები, ხოლო \overline{U}_2 – ვექტორი $\overline{U}_2 = (U_{2,t=1}, U_{2,t=2}, \dots, U_{2,t=12})$.

აღნიშვნების გათვალისწინებით: $N_{G,t} = N_t + \Delta_3 w_t L_t + \Delta_2 P_t^{EM} y_t E_t$ – ბიუჯეტში კონსოლიდირებული გადასახადები (მოგების გადასახადი, დღგ, საშემოსავლო გადასახადი, გადასახადი იმპორტზე, გადასახადი ექსპორტზე).

სახელმწიფოს სწრაფვა საზოგადოებრივი კეთილდღეობის მაქსიმუმისაკენ გამოსახულია უპირატესობის მიზნის ფუნქციის სახით, რომელსაც შემდეგი სა-

$$\text{ხე აქვს: } W(\overline{U}_2) = \sum_{t=1}^{12} U_t^{\alpha_1} \Pi_t^{\alpha_2} N_{G,t}^{\alpha_3} \rightarrow \max_{\overline{U}_2} \quad (21)$$

შეზღუდვების პირობები:

$$\underline{E} \leq E \leq \overline{E} \quad (\text{სავალუტო დერეფანი}) \quad (22)$$

$$\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1 \quad (23)$$

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ – წარმოადგენენ სახელმწიფოს უპირატესობის მინიჭების კოეფიციენტებს, მომხმარებელს, მწარმოებელს და ბიუჯეტთან მიმართებაში. მოდელში ენდოგენურ ცვლადებს წარმოადგენს \overline{U}_2 -ში შემავალი მართვადი პარამეტრები, ხოლო დანარჩენი ცვლადები კი – ეგზოგენურია.

ერთობლივი მწარმოებლის მოგება დამოკიდებულია როგორც \overline{U}_1 -ში შემავალ ცვლადთა ნაკრებზე, ასევე სახელმწიფოს მიერ მართვად \overline{U}_2 -ში შემავალ ცვლადებზეც. ასევე სახელმწიფო დამოკიდებულია როგორც \overline{U}_1 -ის, ასევე \overline{U}_2 -ის ცვლადებზე.

\overline{U}_2 -ის დაფიქსირებისას, M -ით აღენიშნოთ \overline{U}_1 ვექტორის მნიშვნელობათა სიმრავლე, რომლებიც აკმაყოფილებენ (9)-(20) შეზღუდვათა სისტემას. Y -ით კი \overline{U}_1 -ის დაფიქსირებისას \overline{U}_2 -ის მნიშვნელობათა სიმრავლე, რომლებიც აკმაყოფილებენ (21)-(23) შეზღუდვათა სისტემას. ამ აღნიშვნების გათვალისწინებით ზემოთ განხილული მრავალმიზნობრივი ამოცანა შემდეგ სახეს მიიღებს:

ძირითადი ამოცანა. მოეძებნოთ ოპტიმალური ამონახსნი $(\overline{U}_1^*, \overline{U}_2^*)$, ისეთი, რომ:

$$\Pi(\overline{U}_1^*, \overline{U}_2^*) = \max_{\overline{U}_1} \{ \Pi(\overline{U}_1, \overline{U}_2^*), \overline{U}_1 \in M \} \quad (24)$$

$$W(\overline{U}_1^*, \overline{U}_2^*) = \max_{\overline{U}_2} \{ \Pi(\overline{U}_1^*, \overline{U}_2), \overline{U}_2 \in Y \} \quad (25)$$

(24)-(25)-ს ანიჭებს მაქსიმალურ მნიშვნელობას.

ძირითად ამოცანაში $(\overline{U}_1^*, \overline{U}_2^*)$ წვედითა სიმრავლის მოძებნა პარეტო ოპტიმალურის მიხედვით, რთული ამოცანაა. ამასთან, საკვლევი ამოცანის ეკონომიკური შინაარსიდან გამომდინარე, შესაძლებელია პარეტო ოპტიმალური არის (სეს-ის ეფექტურ მდგომარეობათა სიმრავლის) აგება, რაც, ეკონომიკური თვალსაზრისით, მეტად გამოყენებადია.

შევნიშნავთ, რომ სახელმწიფოს უპირატესობის ფუნქცია დამოკიდებულია $\alpha = (\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3)$ კოეფიციენტებზე, რომლებიც ახასიათებს სახელმწიფოს უპირატესობის მინიჭებას ერთობლივ მომხმარებელს, ერთობლივ მწარმოებელს და ბიუჯეტს შორის. α კოეფიციენტის შერჩევა ნიშნავს ეკონომიკური სუბიექტის მიმართ სახელმწიფო პოლიტიკის განსაზღვრას. ძირითად ამოცანას წარმოადგენს ეკონომიკური სუბიექტების ქცევის ყველა შესაძლო სტრატეგიისას სეს-ის ეფექტურ მდგომარეობათა სიმრავლის განსაზღვრა (პარეტო ოპტიმალური ამოხსნების მიხედვით).

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ანანიაშვილი ი., აჩელაშვილი კ., მესხია ი., პაპავა ვლ., სილაგაძე ა., წერეთელი გ. მაკროეკონომიკური რეგულირების მეთოდები და მოდელები. თბილისი, „მეცნიერება“, 2003.
2. პაპავა ვლ. პოსტკომუნისტური კაპიტალიზმის პოლიტიკური ეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა. თბილისი, 2002.
3. Колемаев В.А. Математическая экономика. М., ЮНИТИ, 1998.
4. Макаров В.Л., Бахтизин А. Р. CGE модели как эффективный инструмент оценки государственной политики. ИСЭИ УНЦ РАН. 2000.

Ekaterine Mekantsishvili
TSU Assistant-professor

THE MACROECONOMIC MODEL OF INTERACTION BETWEEN GENERAL CONSUMER, GENERAL PRODUCER AND STATE, AS THE ESTIMATE INSTRUMENT OF THE EFFICIENCY STATE REGULATION OF ECONOMY

Summary

The Macroeconomic modelling of economic system foresees the creation of such adequate-analytical instrument (model), which reflects intercommunications between production, distribution and consumption, between savings and investments and so on. This instrument is necessary for the state organization, which is used for current and beforehand analysis of tendency of economic system development.

The macroeconomic model of interaction between general consumer, general producer and state (which belongs to the class of the Computable General Equilibrium models) is used for the estimate efficiency of the state regulation of economy. In this model the economic system is considered as three economic subjects : general consumer, general producer and state.

შრომის ბაზრის სახელმწიფო რეგულირება: პრობლემები და მათი გადაჭრის გზები

საქართველოს შრომის ბაზარზე ამჟამად არსებული სიტუაცია მოითხოვს იმ გადაუდებელი ღონისძიებების გატარებას, რომელიც მიმართული იქნება მიმდინარე ეკონომიკური კრიზისის შედეგების შერბილებისა და მოსახლეობის სოციალური დაცვის მექანიზმების ეფექტიანობის ამაღლებისაკენ, რადგანაც ფინანსურმა კრიზისმა განსაკუთრებული გამოცდა მოუწყო შრომის ბაზარს, მნიშვნელოვნად გაიზარდა მომუშავეთა გამოთავისუფლების მასშტაბები, უკიდურესად დამძიმდა მოსახლეობის სოციალური მდგომარეობა. ასეთ პირობებში შრომის ბაზრის რეგულირების უმთავრესი მიზანია უმუშევრობის დონის შემცირება, საშუალო ძალის მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის ოპტიმალური თანაფარდობის დამყარება, რისთვისაც აუცილებელია ეფექტიანად ფუნქციონირებადი შრომის ბაზრის ინფრასტრუქტურის ფორმირება, ასევე შრომის ბაზრის ფუნქციონირებისათვის აუცილებელი ნორმებისა და ნორმატივების განსაზღვრა. სახელმწიფომ უნდა უზრუნველყოს სოციალური და შრომითი კანონმდებლობის სრულყოფა, განსაზღვროს დამსაქმებლებისა და მომუშავეების უფლებები დასაქმების სფეროში, მათი მონაწილეობის დონე წარმოების მართვის პროცესში.

შრომითი ურთიერთობების სფეროში სასურველი შედეგების მისაღწევად აუცილებელია შრომის ბაზრის რეგულირება, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს არა მარტო მოსახლეობის დასაქმების ზრდა, არამედ ფუნქციონალური კავშირის გამყარება წარმოებასა და საზოგადოებრივი საქმიანობის სახეობებს შორის. ეს სრულებით არ ეწინააღმდეგება გარდამავალი პერიოდის ისეთი ფუნდამენტური მიზნის მიღწევას, როგორიცაა საბაზრო ეკონომიკის ფორმირება, რადგანაც „ეკონომიკური ლიბერალიზაცია გულისხმობს იმ ღონისძიებების გატარებას, რომელიც მიმართულია როგორც ბაზრების შექმნის, ასევე მისი რეგულირებისაკენ“ [1].

შრომითი ურთიერთობების სფეროში საბაზრო მექანიზმების მოქმედება ყოველთვის არ იძლევა სასურველ შედეგს. მართალია, შრომის ბაზარი მომუშავეთა შრომით საქმიანობაში ჩაბმის, ინფორმაციის გადაცემის, შრომაზე მოთხოვნისა და მიწოდების შესაბამისობაში მოყვანის საშუალებას წარმოადგენს, მაგრამ, იმავედროულად, იგი მომუშავეთა სოციალური დაყოფის საფუძველსაც იძლევა, რადგან განაპირობებს ადამიანების მიერ საკუთარი შრომითი უნარის რეალიზაციის განსხვავებულ შესაძლებლობებს. ასეთ პირობებში აუცილებელია საბაზრო მექანიზმების სოციალური დაცვის სტრუქტურების გაძლიერება, რომლებიც რეალურად განახორციელებენ ბაზრის ფუნქციონირების ნეგატიური შედეგების ნეიტრალიზაციას ან შემცირებას.

საქართველოში შრომის ბაზრის მდგომარეობის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ არსებული მდგომარეობა მეტად საგანგაშოა. ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემების მიხედვით, 2008 წლის ბოლოსათვის დასაქმებულთა რიცხოვნობის შემცირების ტენდენციას აქვს ადგილი მრეწველობაში, სოფლის მეურნეობაში, განათლებაში. ამასთან, კვლავაც მაღალია შრომის ბაზრის დაძაბულობის კოეფიციენტი, რომელიც გვიჩვენებს ერთ ვაკანტურ სამუშაო ადგილზე უმუშევართა რიცხოვნობას, რაც ნათლად მეტყველებს იმაზე, რომ უკიდურესად მცირეა უმუშევართა დასაქმების შესაძლებლობები, რომელიც, მზარდი ეკონომიკური კრიზისის პირობებში, კიდევ უფრო მიხერული იქნება. შესაბამისად, იზრდება ქრონიკული უმუშევრობის მასშტაბები, აქედან გამომდინარე ნეგატიური სოციალური თუ ეკონომიკური შედეგებით. ასეთ პირობებში დასაქმების

პოლიტიკისა და შრომის ბაზრის რეგულირების პრობლემების კვლევას არა მარტო თეორიული, არამედ უდიდესი პრაქტიკული მნიშვნელობაც აქვს. მით უფრო, რომ უმუშევრობის შედეგები ერთ სიბრტყეზე შეიძლება განვიხილოთ სიღარიბისა და სოციალური არასტაბილურობის პრობლემებთან ერთად.

ამჟამად, საქართველოში არსებული სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობიდან გამომდინარე, შრომითი ურთიერთობების სფეროში სახელმწიფოს პოლიტიკის უმთავრესი სტრატეგიული მიმართულება უნდა გახდეს სახელმწიფო კონტროლის განხორციელება მოსახლეობის ცაღკეული კატეგორიების ცხოვრების დონეზე, როგორც სიმდიდრესა და სიღარიბეს შორის წინააღმდეგობის დაძლევის უმნიშვნელოვანეს საშუალებაზე.

გარდამავალ პერიოდში ქვეყნის ეკონომიკაში ჩამოყალიბებული მდგომარეობა გვიჩვენებს, რომ ძველი საწარმოო სტრუქტურები, რომლებმაც ვერ შეძლეს ადაპტირება ცვალებად პირობებში, ყველაზე მეტად განიცდიან ეკონომიკური კრიზისის გავლენას. მსოფლიო პრაქტიკა ადასტურებს, რომ წარმოების შემცირებას თან სდევს მომუშავეთა ადეკვატური შემცირება, თუმცა, საწყის ეტაპზე დასაქმების შემცირების ტემპები შეიძლება ჩამორჩეოდეს წარმოების დაცემის ტემპებს, მაგრამ ეს დროებითი მოვლენაა, რადგანაც, კრიზისის გაგრძელების შემთხვევაში, მომუშავეთა გამოთავისუფლების პროცესის ზრდა გარდაუვალია. აღსანიშნავია, რომ კრიზისული სიტუაცია განსაკუთრებით შესამჩნევია სოციალურ სფეროში.

საქართველოს შრომის ბაზარზე ჩამოყალიბებული მდგომარეობა, განსაკუთრებით მოსახლეობის შემოსავლების დონე და დიფერენციაციის მაჩვენებლები, გარკვეული სპეციფიკურობით ხასიათდება და მნიშვნელოვნად განსხვავდება მრეწველობაგანვითარებულ ქვეყნებში შემოსავლების სტრუქტურისაგან. ასე მაგალითად, ჩვენს ქვეყანაში შედარებით მაღალი დონის შემოსავლები გააჩნიათ საბანკო სფეროსა და ვაჭრობაში დასაქმებულთ. ასევე, ნომენკლატურის მუშაკებს, რომელთაც შეუძლიათ სახელმწიფო სახსრების საკუთარი ინტერესებისათვის გამოყენება. მაშინ, როდესაც მათი შემოსავლები, ვინც რეალურად აწარმოებს მატერიალურ დოვლათს ან იმათი შემოსავლები, ვისზეც რეალურადაა დამოკიდებული საზოგადოების სოციალურ-ეკონომიკური და მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი, მნიშვნელოვნად ჩამორჩება ზემოთ აღნიშნული კატეგორიის პირების შემოსავლებს. ასე მაგალითად, 2008 წელს საქართველოში საშუალო თვიური ნომინალური ხელფასის ყველაზე მაღალი დონე იყო დამახასიათებელი საფინანსო საკმიანობასა და სახელმწიფო მმართველობაში დასაქმებულებისათვის. ყველაზე დაბალია განათლების, ჯანმრთელობის დაცვის და სოციალურ დახმარების სფეროში. ასევე, სოფლის მეურნეობაში და გადამამუშავებელ მრეწველობაში დასაქმებულებისათვის. ამასთან, სახელმწიფო მმართველობაში დასაქმებულთა საშუალო თვიური ნომინალური ხელფასი განათლების სფეროში დასაქმებულებისას 3,1-ჯერ, ჯანმრთელობის დაცვისა და სოციალური დახმარების სფეროში დასაქმებულებისას – 2,5-ჯერ, სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულებისას – 2,3-ჯერ, გადამამუშავებელ მრეწველობაში დასაქმებულებისას – 1,6-ჯერ აღემატებოდა. ცხადია, საფინანსო სფეროში დასაქმებულთა საშუალო თვიური ნომინალური ხელფასის განსხვავება აღნიშნული კატეგორიის პირთა შესაბამის მაჩვენებელთან კიდევ უფრო შესამჩნევია. შრომის ანაზღაურებისა და შემოსავლების შედარებით დაბალი დონით იყო განპირობებული ძირითადად ის გარემოება, რომ 2003-2008 წლებში დასაქმებულთა რიცხოვნობა ყველაზე უფრო მეტად შემცირდა სწორედ განათლების სფეროში – 1,7-ჯერ, საიდანაც შედარებით მაღალკვალიფიციური კადრები ან სხვა სფეროში აგრძელებენ საქმიანობას, ან ტოვებენ ქვეყანას. ეს, რა თქმა უნდა, უარყოფითად აისახება ქვეყნის საგანმანათლებლო პოტენციალის შემდგომ განვითარებაზე.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, იმ პრობლემებს შორის, რომელიც ამჟამად ქვეყნის წინაშე დგას, გადამწვევტი მნიშვნელობა ენიჭება ეკონომიკურ პოლი-

ტიკაში სოციალური პრიორიტეტებისათვის უპირატესობის მინიჭებას. ამიტომ, მთავრობის მიერ გატარებული ღონისძიებების ეფექტიანობის ამაღლებისათვის აუცილებელია, ისინი უზრუნველყოფდნენ მოსახლეობის ცხოვრების დონის რეალურ ამაღლებას. ამ მიზნის მისაღწევად ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს ქვეყნის შრომითი პოტენციალის უფრო ეფექტიანი გამოყენება წარმოადგენს, რისი მიღწევაც შეიძლება შრომის ცივილიზებული ბაზრის ფორმირების, სოციალური გარანტიებისა და სოციალური მომსახურების სისტემის არსებობის პირობებში. ამჟამად, შეიძლება აღვნიშნოთ, რომ ქვეყნის შრომითი პოტენციალი მეტად არაეფექტიანად გამოიყენება, რაც იწვევს კვალიფიციური სამუშაო ძალის გადინებას ქვეყნის ფარგლებს გარეთ, ხოლო სხვადასხვა სახის მოწოდებები სამშობლოში დაბრუნების შესახებ უსარგებლოა, სანამ არ შეიქმნება პირობები ქვეყანაში ეკონომიკური აქტიურობის ამაღლებისათვის.

დასაქმების ოპტიმალური დონის მიღწევისა და უმუშევრობის შემცირებისათვის სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს საქართველოში შრომის ბაზრის რეგულირების მეტ-ნაკლებად ეფექტიანად მოქმედი მექანიზმის ფორმირებას, რაც შესაძლებელს გახდის დამკირავებლებსა და დაქირავებულ მომუშავეებს, ეკონომიკის დარგებს, ცენტრსა და რეგიონებს, პროფესიულ ჯგუფებსა და სამეურნეო ერთეულებს შორის ეკონომიკური ინტერესების დაბალანსებას. ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ ის გარემოება, რომ ნებისმიერი ხასიათის სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკა განწირულია კრახისათვის თუ მასში ცენტრალური ადგილი არ ექნება დათმობილი დასაქმების, ფასებისა და შემოსავლების პოლიტიკას, როგორც სახელმწიფოს სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთ საკვანძო ბლოკს, რომლის წარმატებით განხორციელებაზეა დამოკიდებული მთლიანად ეკონომიკური რეფორმების ბედი, რადგანაც სწორედ ის განაპირობებს მოსახლეობის ცხოვრების დონესა და ხარისხს, რაზეც მეტყველებს დასავლეთის მრავალი მაღალგანვითარებული ქვეყნის გამოცდილება.

უახლოეს პერიოდში საქართველოს შრომის ბაზარზე სახელმწიფო პოლიტიკა მიმართული უნდა იყოს: მოსახლეობის დასაქმების პროგრესული დარგობრივი სტრუქტურის ფორმირების, მასობრივი უმუშევრობის თავიდან აცილების, არსებული სამუშაო ადგილების ეფექტიანობის ამაღლებისა და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნის სტიმულირებისაკენ, კადრების მომზადებისა და გადამზადების სისტემის სრულყოფის გზით ქვეყნის შრომითი პოტენციალის ხარისხობრივი მახასიათებლების გაუმჯობესებისაკენ, შრომითი რესურსების დარგობრივი და კვალიფიციური მობილობის ამაღლებისაკენ.

აუცილებელია გატარდეს არსებული სამუშაო ადგილების შენარჩუნებისა და ახალი სამუშაო ადგილების შექმნისაკენ მიმართული ღონისძიებები. ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ, რომ სახელმწიფოს შესაძლებლობები ამ სფეროში მეტად შეზღუდულია. ამიტომ, აუცილებელია ისეთი პროექტების მხარდაჭერა, რომელიც ხელს შეუწყობს კერძო სექტორში სამუშაო ადგილების შექმნის სტიმულირებას.

დასაქმების პრობლემების გადასაჭრელად უმნიშვნელოვანესი მიმართულება უნდა გახდეს: საინვესტიციო და საგადასახადო პოლიტიკის საშუალებით – სამუშაო ადგილების მიწოდების მასშტაბების გადიდება, არსებული სამუშაო ადგილების უფრო ეფექტიანი გამოყენება, კაპიტალდაბანდების მიმართვა როგორც ახალი, ასევე ტრადიციული დარგების განვითარებისაკენ; მეწარმეობის, მცირე და საშუალო ბიზნესის, ინდივიდუალური სამეწარმეო საქმიანობის განვითარების ეკონომიკური სტიმულირება; ეკონომიკის არასახელმწიფო სექტორში დასაქმების ოპტიმიზაცია, ამ სფეროში შრომის კანონმდებლობაში პრინციპული ხასიათის ცვლილებების შეტანა, რომელიც მიმართული იქნება, უპირველეს ყოვლისა, მომუშავეთა ინტერესებისა და უფლებების გაფართოებისაკენ; დასაქმების სტაბილიზაციის სოციალური პროგრამების შემუშავება რეგიონებში; დასაქმების მოქნილი ფორმების განვითარება; მოსახლეობის ნაკლებადკონ-

კურენტული ფენების ცხოვრების პირობების თანმიმდევრული გაუმჯობესება; განათლების უწყვეტი სისტემის განვითარება, რომელიც საშუალებას იძლევა მაღალი ხარისხის სამუშაო ძალის ფორმირებისათვის; გააზრებული მიგრაციული პოლიტიკის გატარება, რომელიც მიმართული იქნება შრომითი რესურსების ოპტიმალური გადანაწილებისაკენ.

ცხადია, დასაქმების სახელმწიფო პოლიტიკა მჭიდროდაა დაკავშირებული შრომის ბაზრის რეგულირებასთან. შრომის ბაზარზე სტაბილიზაცია სახელმწიფო დონეზე მოითხოვს დასაქმების რეგულირებისადმი მიდგომების ცვლილებას.

შრომის ბაზრის რეგულირების უპირველეს ამოცანას წარმოადგენს ამ პრობლემისათვის საერთო-ეროვნული სტატუსის მინიჭება. ამასთან, შრომის ბაზრის რეგულირება მრავალწახნაგოვან პროცესს წარმოადგენს, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს შემდეგი ამოცანების მიღწევა:

– საფინანსო-საკრედიტო, სტრუქტურული, საინვესტიციო და საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის დაკავშირება შრომის ბაზრის რეგულირების მიზნებთან. ეს უნდა გახდეს დასაქმების სახელმწიფო რეგულირების უმთავრესი ბლოკი, რომელმაც ხელი უნდა შეუწყოს მცირე და საშუალო ბიზნესის, მეცნიერებატევადი დარგების, ასევე ეკონომიკის ტრადიციული დარგების განვითარებას, ექსპორტის სტიმულირებას;

– შრომის ბაზრის რეგულირების პრიორიტეტებიდან გამომდინარე სოციალური, დემოგრაფიული და მიგრაციული პოლიტიკის შეთანხმებული გატარება. კერძოდ, კვალიფიციური კადრების უცხოეთში გადინების მასშტაბების შემცირება, არაღებავადი მიგრაციის შეზღუდვა, ღტოლვილებისა და იძულებით გადაადგილებულების შრომითი მოწყობა და სოციალური დაცვა;

– დაუსაქმებელი მოსახლეობის შრომითი მოწყობა და სოციალური დახმარების პოლიტიკა, რომელიც მოიცავს სამუშაო ძალის ხარისხის განვითარებას განათლების, პროფესიული მომზადების და გადამზადების სისტემის სრულყოფის საშუალებით.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Рынок труда и социальная политика в центральной и восточной европе. Переходный период и дальнейшее развитие. Под ред. Николаса Барра. М., гж. 158, 1997.

Mamuka Toria
Academic Doctor of Economics

REGULATION OF LABOR MARKET BY STATE: PROBLEMS AND WAYS OF THEIR RESOLUTION

Summary

Relevant Situation on Georgian labor market demands to provide urgent measures ,which will operate towards softening the results of current economic crisis and increasing the effectiveness of the inhabitants social security mechanism.

On Georgian labor market State policy should be towards: forming inhabitants' employment progressive branch structure ;to avoid mass unemployment; increasing the effectiveness of existing working places and stimulation the creation of the new working places .

To improve country labor potential's features and to rise labor resources' branch and qualified mobility by the way of improvement personnel's preparation and additional training system .

The main aim of the regulation of labor market is confer to this problem on national status. Herewith, labor market regulation is polyhedral proces , which should guarantee on achievement the following problems:

- to get bound financial-credit, structural, investment and foreign-economy policy with the the purposes of labor market regulation .

- coordinated realization of the social, demographic and migration policy follows from the labor market regulation priorities.

- labor unemployment inhabitants

- creation working places for the unemployed inhabitants providing social policy , which includes development of working power by the way of educational, professional preparation and perfection of the additional training systems.

სააღრიცხვო პოლიტიკის ზოგიერთი მეთოდოლოგიური ასპექტი

ფირმების მიერ ფინანსური ანგარიშგების მომზადება და წარდგენა დამოუკიდებლად შერჩეული სააღრიცხვო პოლიტიკის შესაბამისად ხორციელდება. ზოგადად, პოლიტიკა მართვის ხელოვნებაა. შესაბამისად, სააღრიცხვო პოლიტიკა სააღრიცხვო საქმიანობის მართვაა, რომლის ეფექტი მნიშვნელოვანწილად აღრიცხვის მეთოდის შერჩევაზეა დამოკიდებული. განვიხილოთ ფინანსური აღრიცხვის ზოგიერთი მეთოდოლოგიური ასპექტი, რომელსაც დიდი მნიშვნელობა აქვს ფირმის სააღრიცხვო პოლიტიკის შერჩევის პროცესში.

საქართველოში, ისე, როგორც მთელ პოსტსაბჭოურ სივრცეში, გასული საუკუნის 90-იან წლებამდე ფინანსური აღრიცხვისა და ანგარიშგების შედგენის ერთნაირი და ერთადერთი ვარიანტი არსებობდა. ამასთან, უკვე 50 წელზე მეტია, გარდა პოსტსაბჭოური სივრცისა, თითქმის მთელ დანარჩენ მსოფლიოში, საწარმოს სამეურნეო საქმიანობასთან და, შესაბამისად, ფინანსურ აღრიცხვასთან დაკავშირებით, ეგრეთ წოდებული „გონივრული და პატიოსანი“ (true and fair) მიდგომა არსებობს. აღნიშნული იმით არის განპირობებული, რომ ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები, საფინანსო დოკუმენტებში მიმდინარე მოვლენების ასახვასთან დაკავშირებით, სხვადასხვა მეთოდებსა და მიდგომებს გვთავაზობს. ყოველ მათგანს გააჩნია თავისებურებები და მათი გამოყენება სხვადასხვა შედეგს იძლევა, რაც, თავის მხრივ, ფინანსური აღრიცხვის ხელოვნებაზე მიუთითებს.

ფინანსურ აღრიცხვაში „გონივრული და პატიოსანი“ დამოკიდებულების ერთ-ერთ მაგალითს მუდმივი აქტივის ცვეთის აღრიცხვა წარმოადგენს.

მუდმივი აქტივის მომსახურების პერიოდში ბუღალტრული აღრიცხვის საერთაშორისო სტანდარტები ცვეთის თანხის განაწილების რამდენიმე მეთოდს გვთავაზობს. კერძოდ, ესენია: წრფივი, დაქარბული, რიცხვთა ჯამისა და წარმოების ერთეულთა ჯამის მეთოდი. ყველა ჩამოთვლილი მეთოდი ფინანსურ აღრიცხვაში „გონივრული და პატიოსანი“ მიდგომის არსებობას ადასტურებს. განვიხილოთ შედარებით ფართოდ გავრცელებული წრფივი მეთოდი.

ძირითადი საშუალების ცვეთის (ამორტიზაციის) განაწილების წრფივი მეთოდის საფუძველს აქტივის ამორტიზაციის ღირებულება (აქტივის ცვეთის თანხა) წარმოადგენს. შესაბამისად, ძირითადი აქტივის ცვეთის თანხა გაიანგარიშება შემდეგი ფორმულით:

$$\text{აქტივის ცვეთის თანხა} = \text{აქტივის საწყის ღირებულებას} - \text{აქტივის მოსალოდნელი სალიკვიდაციო ღირებულება}$$

წლიური ცვეთის თანხა კი გაიანგარიშება ფორმულით:

$$\text{აქტივის წლიური ცვეთის თანხა} = \frac{\text{ცვეთის თანხა}}{\text{ცვეთის დარიცხვის პერიოდში წლების რაოდენობაზე}}$$

განვიხილოთ კონკრეტული მაგალითი: დავუშვათ, ფირმამ საქონლის რელიზაციის შედეგად მიიღო 150 000 ლარი. სულ საოპერაციო ხარჯებმა, ამორტიზაციის გარეშე, შეადგინა 70 000 ლარი. ფირმამ საანგარიშგებო პერიოდში შეიძინა აქტივი, რომლის საწყისი ღირებულება 10 000 ლარს უდრის. ამასთან

ცნობილია, რომ მისი სალიკვიდაციო ღირებულება 5 წლის შემდეგ ნული გახდება. აღნიშნული ნიშნავს იმას, რომ შეძენილი აქტივის საამორტიზაციო ღირებულებაც 10 000 ლარის ტოლი იქნება. თუკი ამორტიზაციის დარიცხვა წრფივი მეთოდით მოხდება, ცვეთის ყოველწლიური დარიცხვა 2 000 ლარს უნდა შეადგენდეს.

წლიური ცვეთის თანხა = 10 000 ლარი / 5 = 2 000 ლარი

ამგვარად, ამორტიზაციის დარიცხვის წრფივი მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში, 10 000 ლარის 5-ზე გაყოფით (რამაც შეადგინა ცვეთის თანხის 20%) განისაზღვრება წლიური ცვეთა. აღნიშნული ამცირებს საოპერაციო მოგებას და, შესაბამისად, დასაბეგრ ბაზას და ის აისახება მოგებისა და ზარალის შესახებ ანგარიგებაში. კერძოდ:

150 000 ლარი - 70 000 ლარი - 2 000 ლარი = 78 000 ლარი

ამორტიზაციის გათვალისწინება ასევე ხდება ბუღალტრულ ბალანსში. საანგარიშგებო წელს შეძენილი მუდმივი აქტივის ღირებულებას აკლდება ცვეთის თანხა, რასაც ნარჩენი ღირებულება ეწოდება და რომელიც აისახება პირველი წლის ბუღალტრულ ბალანსში. ამორტიზაციის წრფივი მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში ცვეთის ერთი და იმავე თანხის დარიცხვა ხდება აქტივის მთელი მომსახურების ვადის მანძილზე. შესაბამისად, ნარჩენი ღირებულება პირველ წელს იქნება 8 000 ლარი. ყოველწლიური ცვეთა მეორე, მესამე, მეოთხე და მეხუთე წელს ასევე 2000 ლარია. ხოლო წლების მიხედვით მუდმივი აქტივის ნარჩენი ღირებულება იცვლება. წრფივი ცვეთის მეთოდის გამოყენებით ცვეთის თანხის განაწილების გამოანგარიშება მოცემულია ცხრილ 1-ში.

ცხრილი 1

აქტივის გამოყენება /წლები	1	2	3	4	5
წლის დასაწყისში მუდმივი აქტივის ღირებულება	10 000	8 000	6 000	4 000	2 000
მინუს ამორტიზაცია საანგარიშგებო წელს	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000
ნარჩენი ღირებულება	8 000	6 000	4 000	2 000	0

თუკი ფირმა ცვეთის დარიცხვის სხვა მეთოდს გამოიყენებს, შესაბამისად, განსხვავებულ ციფრებს მიიღებს. ასე მაგალითად, ამორტიზაციის დარიცხვის დაჩქარებული მეთოდის გამოყენება საშუალებას იძლევა, მუდმივი აქტივის გამოყენების პირველ წელს, აქტივის ღირებულების მეტი ნაწილი, როგორც ხარჯი, გამოაკლდეს საოპერაციო მოგებას, რაც შესაბამისად დასაბეგრ მოგებას ამცირებს.

განხილულ მაგალითში, ცვეთის დარიცხვის წრფივი მეთოდის დროს, ამორტიზაციის ნორმა 20%-ს შეადგენდა. დაჩქარებული მეთოდის შემთხვევაში ამორტიზაციის ნორმა პირველ წელს შეიძლება უფრო დიდი ნაწილი იყოს, მაგალითად 40 ან 50%. თუ დავუშვებთ, რომ პირველ წელს ამორტიზაციის ნორმა 40% -ია, ასეთ შემთხვევაში ცვეთის თანხა პირველ წელს იქნება:

10 000 ლარი * 40% = 4 000 ლარი

შესაბამისად, ნარჩენი ღირებულება იქნება 6 000 ლარი. მეორე, მესამე, მეოთხე და მეხუთე წელს (თუ ამორტიზაციის ნორმა 40%-ს შეადგენს) წლიური ცვეთის თანხა და ნარჩენი ღირებულება განსხვავებული იქნება. დაჩქარებული ცვეთის მეთოდის გამოყენებით ცვეთის თანხის განაწილების გამოანგარიშება მოცემულია ცხრილ 2-ში.

ცხრილი 2

აქტივის გამოყენება/წლები	1	2	3	4	5
წლის დასაწყისში მუდმივი აქტივის ღირებულება	10 000	6 000	3 600	2160	1 298
მინუს ამორტიზაცია საანგარიშგებო წელს	4 000	2 400	1 440	864	518,4
ნარჩენი ღირებულება	6 000	3 600	2 160	1 298	779,6

როგორც ცხრილი 2-დან ჩანს, ამორტიზაციის დარიცხვის დაჩქარებული მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში წლების მიხედვით დარიცხული ამორტიზაცია იკლებს. იმის გათვალისწინებით, რომ მეხუთე წელს ნარჩენი ღირებულება ნული უნდა იყოს, დარიცხვა მოხდება არა 518,4 ლარის ოდენობით, როგორც ამას ცხრილი გვჩვენებს, არამედ მთლიანად 1 298 ლარი დაირიცხება.

ამორტიზაციის დარიცხვის მეთოდის შერჩევა ფირმის სააღრიცხვო პოლიტიკის საკითხია. ამორტიზაციის მიზანია – მუდმივი აქტივის ღირებულება მისი გამოყენების მთელ პერიოდზე განაწილდეს და წლების მიხედვით ფირმის მთლიან მოგებას გამოაკლდეს. შესაბამისად, ამორტიზაციის პოლიტიკის შემუშავების დროს აუცილებელია ისეთი ფაქტორების გათვალისწინება, როგორიცაა:

- * მუდმივი აქტივის შეძენის ღირებულება (მისი გადაფასების გათვალისწინებით, თუკი ეს ხდება);
- * აქტივის გამოყენების პერიოდი;
- * აქტივის სალიკვიდაციო ღირებულება;
- * აქტივის გამოყენების სავარაუდო (მოსალოდნელი) უკუგება.

ფინანსური ანგარიშგებისათვის მუდმივი აქტივის შეფასების სტანდარტული მიდგომის საფუძველს მისი შეძენის ღირებულება წარმოადგენს. აღნიშნულ მიდგომას „ხარჯების ისტორიულ აღრიცხვას“ უწოდებენ. ეს ნიშნავს იმას, რომ საბუღალტრო დოკუმენტებში შეაქვთ აქტივის საწყისი ღირებულება მინუს ჯამობრივი ამორტიზაცია. ამ მეთოდის უპირატესობას მისი შედეგების სიმარტივე განსაზღვრავს.

ამასთან, მუდმივი აქტივის შეფასების პროცესში, ხსენებული მეთოდის მთავარ ნაკლოვანებას წარმოადგენს ის, რომ, ინფლაციის პირობებში, აქტივის შეფასება მალე ძველდება, მოგება კი სულ უფრო ნაკლებად ასახავს ფირმის საქმიანობის რეალურ შედეგს. ინფლაციის ტემპის ზრდის შემთხვევაში „ხარჯების ისტორიული აღრიცხვა“ ამორტიზაციის მნიშვნელობას ამცირებს. როგორც წესი, ამორტიზაცია აქტივის საწყისი ღირებულების მიხედვით განისაზღვრება, რაც, ინფლაციის პირობებში, მოგების მომატებულ შეფასებას იწვევს. ამგვარად, თუ ამორტიზაცია რეალურად არ არის შეფასებული, აქტივის შეცვლა არასწორად ხდება. მსგავსი ნაკლოვანებებით შესაძლებელია მცდარი გადაწყვეტილებების მიღება, რაც სააღრიცხვო ინფორმაციის მნიშვნელობას ამცირებს. ანალოგიურად შეიძლება განვიხილოთ მარაგების აღრიცხვასთან დაკავშირებული სიტუაციები.

ფირმის მარაგების შეფასებასთან დაკავშირებით „გონივრული და პატიოსანი“ მიდგომის თავისებურებები განვიხილოთ მარტივი მაგალითის მიხედვით. დავუშვათ, ფირმა ეწევა ეკონომიკურ საქმიანობას, ფლობს მაღაზიას, გააჩნია საწყობი და მიზანშეწონილად მიიჩნევს, შეინახოს გარკვეული სახის სარეალი-

ზაციო საქონლის მარაგი ისე, რომ არ ელოდება როდის მოხდება საქონლის რეალიზაცია.

ამგვარად ხშირია შემთხვევები, როდესაც საწყობში ერთდროულად აღმორჩდება სხვადასხვა დროს, სხვადასხვა ფასში, სხვადასხვა მიმწოდებლიდან შეძენილი ერთი და იმავე სახის საქონლის მარაგი. დაუშვათ, ჩვენი მაგალითის მიხედვით, ფირმა საწყობში ინახავს სხვადასხვა დროს შეძენილ სამ ყუთ შამპუნს. თითოეულ ყუთში 50 ცალი შამპუნია მოთავსებული. ამასთან, პირველი ყუთი შეძენილი იყო 100 ლარად, მეორე 150 ლარად, ხოლო მესამე 200 ლარად. მაღაზიაში მუშაობს სამი გამყიდველი და ერთდროულად ხდება სამივე ყუთიდან შამპუნის რეალიზაცია. რეალიზაცია, რა თქმა უნდა, ხდება ერთი და იმავე ფასში – ერთი ცალი შამპუნის ფასია 6 ლარი. ბოლო ერთ თვეში გაიყიდა 110 ცალი შამპუნი. შესაბამისად, ფირმის მენეჯერი დგება იმის აუცილებლობის წინაშე, რომ განსაზღვროს ნარჩენი მარაგის ღირებულება და საქონლის რეალიზაციის შედეგად მიღებული ფირმის მთლიანი მოგება.

აღნიშნული მიზნით შეიძლება გამოყენებულ იქნეს აღრიცხვის სხვადასხვა მეთოდები, რაც ასევე ფინანსური აღრიცხვის „გონივრული და პატიოსანი“ მიდგომის გამოყენების შესაძლებლობას იძლევა. ერთ-ერთი მეთოდია **ფაიფო** (FIFO -First in, first Out), რომლის მიხედვითაც აღრიცხვა ხდება პრინციპით – პირველად იყიდება ის საქონელი, რომელიც საწყობში პირველად შემოვიდა. მეორეა **ლაიფო** (LIFO – Last in, First Out), რომლის თანახმადაც, პირველად იყიდება საქონელი, რომელიც საწყობში ბოლოს შემოვიდა. არსებობს ასევე საშუალოშეწონილი ღირებულების განსაზღვრის მეთოდი (AVCO - Avarage Cost). ამ მეთოდით ღირებულების გასაშუალოება ხდება. ბევრს ეს მეთოდი უფრო გონივრულად მიაჩნია. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ ის არ შეესაბამება საქონლის რეალური ღირებულების არც ერთ ვარიანტს. აღნიშნული მაგალითის მიხედვით, ცხრილ 3-ში იხილეთ სამივე შესაძლო მეთოდით მარაგების შეფასების შედეგები:

ცხრილი 3

მეთოდები	ფასი	რეალიზაციის მოცუბა	ამონაგები	თვითღირებულება	თვითღირებულების ფორმირება	მთლ. მოგება	მარაგების ღირებულება	მარაგების ღირის ფორმირება
FIFO/ფაიფო	6	110	660	290	$50 * 2 + 50 * 3 + 10 * 4.$	370	160	$40 * 4$
LIFO/ლაიფო	6	110	660	370	$50 * 4 + 50 * 3 + 10 * 2$	290	80	$40 * 2$
AVCO/საშ.შეწონილი	6	110	660	330	$110 * (2+3+4)/3$	330	120	$40 * (2+3+4)/3$

ინფლაციის პირობებში მეთოდი **ფაიფო** ხელსაყრად ამცირებს თვითღირებულებას და ზრდის ფირმის მოგებას. შესაბამისად, ინფლაცია მოითხოვს მარაგების აღრიცხვის დროს მეთოდი **ლაიფო** იქნეს გამოყენებული. ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგალითად, აშშ-ში) თუ ანგარიშგება წარდგენილია მეთოდით **ლაიფო**, მას ასევე უნდა ახლდეს ცნობა, სადაც აღრიცხვა **ფაიფო**-ს მეთოდით იქნება განსაზღვრული. ცხრილი 3-დან ჩანს სამივე მეთოდით განსაზღვრული ფინანსური შედეგები. ყოველი მათგანი აკმაყოფილებს „გონივრული და პატიოსანი“ მიდგომის მოთხოვნებს, მაგრამ სხვადასხვა ფინანსურ შედეგს

ბამდე მიეყვართ. ფინანსური აღრიცხვის სხვადასხვა მეთოდების თავისებურებები და მათი მიზნობრივი გამოყენება კი „ფინანსური აღრიცხვის ხელოვნებას“ წარმოადგენს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ლადო ჭანტურია, თედო ნინიძე, მეწარმეთა შესახებ საქართველოს კანონი, *მესამე გამოცემა*, თბილისი, 2004.
2. ა. ხორავა, ნ. კვატაშიძე, ნ. სრესელი, ზ. გოგრიჭიანი, *ბუღალტრული აღრიცხვა*, თბილისი, 2002.
3. В.Т. Чая и Г.В. Чая. Международные стандарты финансовой отчетности. Улиановск. 2000
4. Роберт В. Колб, Рикардо Дж. Родригес. Финансовый менеджмент. Перевод 2-го английского издания., Москва, „Финпресс“. 2001.
5. [http:// businesslearning.ru/Body.asp?actid=54&nc=1384&](http://businesslearning.ru/Body.asp?actid=54&nc=1384&)

Lily Gvenetadze

TSU Associated Professor

SOME METHODOLOGICAL ASPECTS OF FINANCIAL ACCOUNTING

Summary

The firms partially independently determine its accounting policy. Its effect is depending on the selection of the accounting methodology. International Standards of the Financial Accounting offers various methods and approaches related to the accounting practice. The presented work explains some peculiarities and characteristics of the different methods of Financial Accounting. The work also explains the rationale behind of usage of these different methods. All this together constitute the “Art of the Financial Accounting”

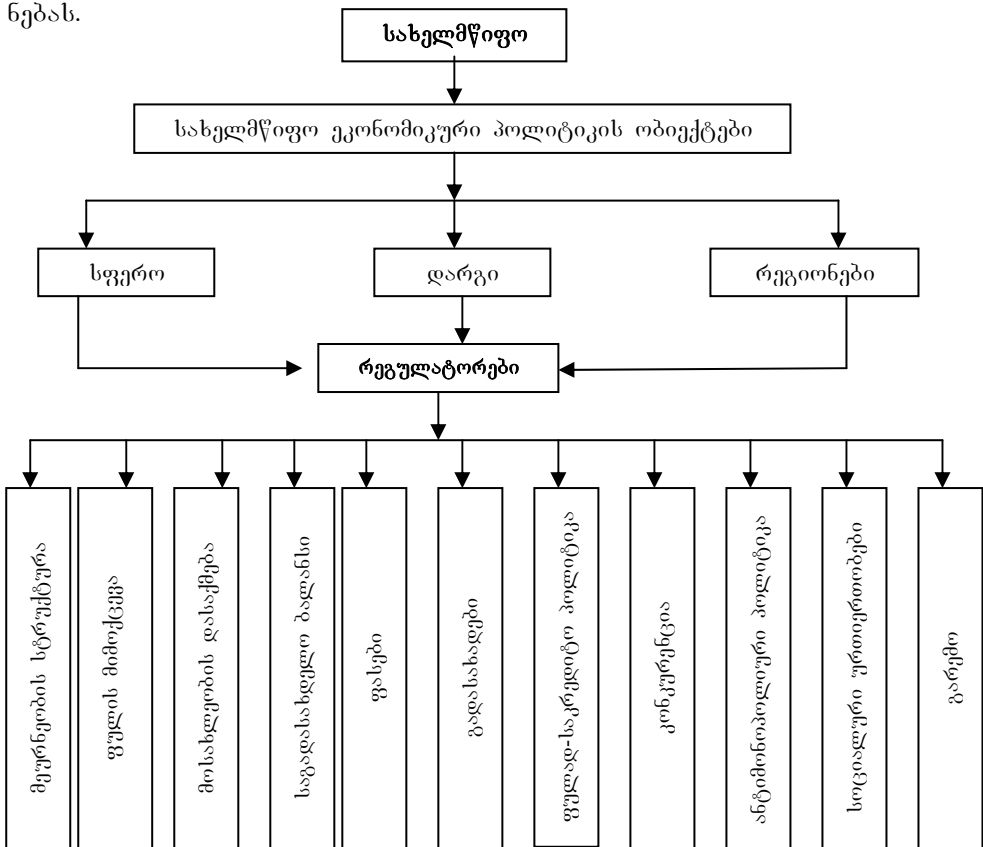
მადონა გელაშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი
სოხუმის უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის საფუძვლები

სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის საფუძვლები განსაზღვრულია განვითარების ეროვნული პროგრამით. იგი ითვალისწინებს ქვეყნის გრძელვადიანი, საშუალოვადიანი და მოკლევადიანი განვითარების პროგნოზებს. პროგნოზები და კონცეფციები კი გამოიყენება ეროვნული ეკონომიკის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების საკითხების დასადგენად, რომელშიც შემდეგი საკითხები აისახება: მაკროეკონომიკური, ინსტიტუციური, სოციალური, რეგიონული, ინვესტიციური, სტრუქტურული, აგრარული, ეკოლოგიური, საერთაშორისო.

ეკონომიკური პოლიტიკის ნებისმიერი სახე წარმოადგენს შესასწავლი და განსახორციელებელი ქმედებების კომპლექსს, რომელიც სუბიექტის ან სუბიექტების მიერ უნდა განხორციელდეს ობიექტზე.

სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის ობიექტი – სფეროები, დარგები, რეგიონები, ასევე სიტუაციები, მოვლენები და ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური ცხოვრების პირობებია, სადაც შეიძლება წარმოიშვას პრობლემები, რომლის აღმოფხვრაც შეუძლებელია ავტომატურად და ისინი ხელს უშლიან ეკონომიკის ნორმალურ ფუნქციონირებასა და სოციალური სტაბილურობის შენარჩუნებას.



ნახ. 1. სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის ობიექტები

სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის სუბიექტებს კი წარმოადგენდნენ: სამეურნეო ინტერესების მატარებელნი, გამომხატველნი და შემსრულებელნი.

ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების მექანიზმის შესწავლის თვალსაზრისით მეტად საინტერესოა ეკონომიკური პოლიტიკის სახელმწიფო და კერძო სუბიექტების შერწყმის საკითხი და ამის საფუძველზე სრულიად ახალი მარეგულირებელი ორგანოს შექმნა, რომელიც, რა თქმა უნდა, თეორიულად ვერ ჩაეწერება საპარლამენტო ან საპრეზიდენტო სახელმწიფოს კლასიკურ სქემაში. მაგალითად, მეწარმეთა კავშირის, პროფკავშირებისა და აღმასრულებელი ხელისუფლების წარმომადგენელთა ორგანო, რომელიც განახორციელებს მეწარმეებსა და მომუშავეთა შორის სატარიფო შეთანხმების რეგულირებას [3].

არსებობს დამაკავშირებელი ჯაჭვი ეკონომიკური ინტერესების მატარებელთა და ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირებას შორის: სამეურნეო ინტერესების მატარებელნი (მოცემულ შემთხვევაში დაინტერესებული ფირმები) → სამეურნეო ინტერესების გამომხატველნი (მეწარმეთა კავშირები) → სახელმწიფო მარეგულირებელ ორგანოებთან არსებული კავშირები. ამ თანამიმდევრობით ხდება კერძო მეურნეობის ინტერესების კორექტირება სხვა სოციალური, პროფესიული თუ საზოგადოებრივი ჯგუფის ინტერესებთან [2].

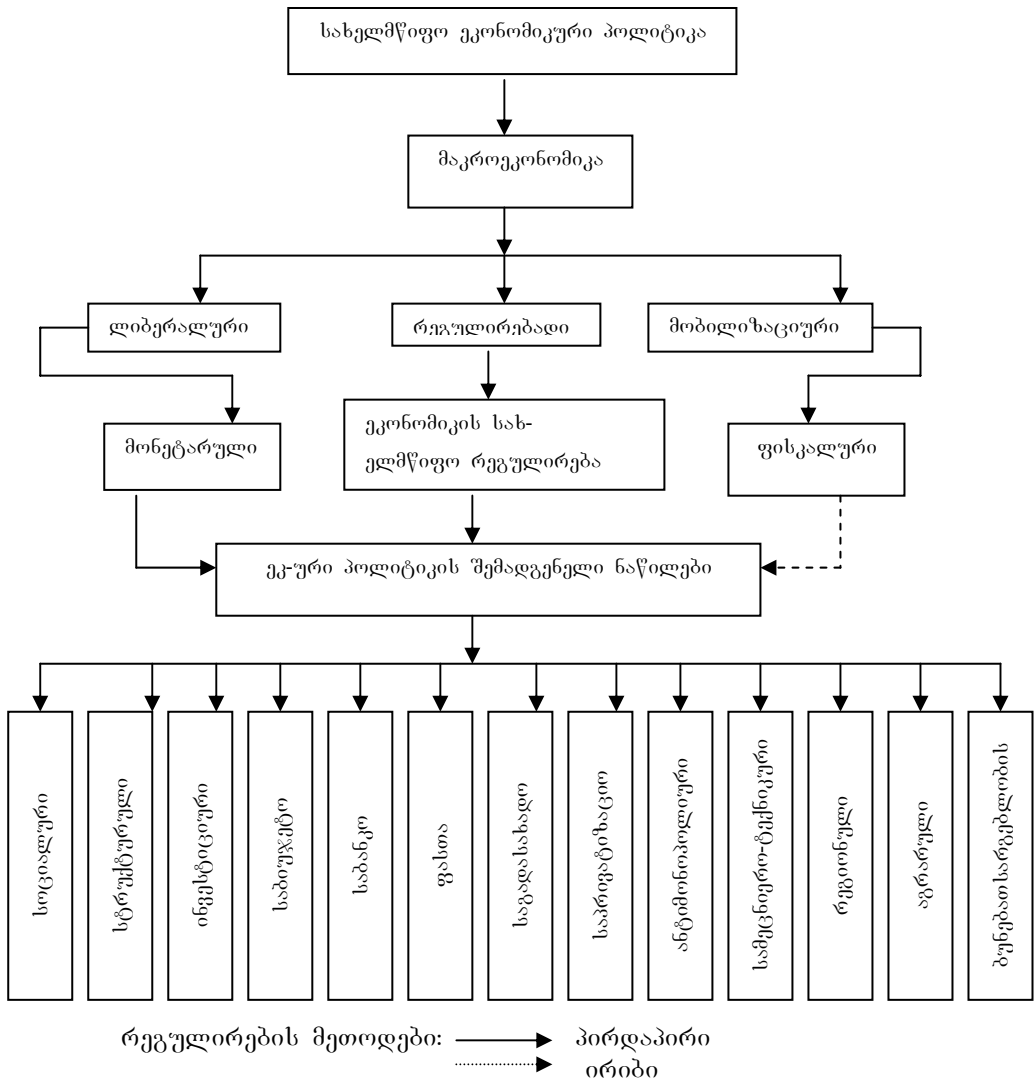
სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთი შემადგენელი ნაწილია სწორედ ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება. იგი წარმოადგენს საკანონმდებლო, აღმასრულებელი და მაკონტროლებელი ხასიათის ღონისძიებებს, რომელსაც შესაბამისი სახელმწიფო უწყებები და საზოგადოებრივი ორგანიზაციები ახორციელებენ ქვეყნის სტაბილიზაციისა და შემდგომი განვითარების უზრუნველყოფის მიზნით.

თეორიულად, ცნება – სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკა უფრო ფართოა ვიდრე ცნება – ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება, რადგან პირველი შეიძლება დაფუძნებული იყოს სახელმწიფოს ჩაურევლობის პრინციპზე სამეურნეო ცხოვრებაში. თუმცა დღესდღეობით სახელმწიფოს ჩაურევლობა სოციალურ-ეკონომიკურ პროცესში ცოტა რთულია, რომ არ ვთქვათ – წარმოუდგენელი.

თანამედროვე ეტაპზე საკითხი განიხილება არა იმდენად, როგორც ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების აუცილებლობის, არამედ ამ რეგულირების მასშტაბების, ფორმებისა და ინტენსივობის შესახებ. დღეისათვის სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკა კვლავწარმოების შემადგენელს წარმოადგენს. მისი საშუალებით შესაძლებელია სხვადასხვა ამოცანის გადაწყვეტა, როგორცაა: ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება, დასაქმების რეგულირება, დარგობრივი და რეგიონული სტრუქტურების პროგრესირება, ექსპორტის მხარდაჭერა. ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების კონკრეტული მიმართულებები, ფორმები, მასშტაბები განპირობებულია კონკრეტულ პერიოდში, კონკრეტული სახელმწიფოს ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების ხასიათითა და სიმძაფრით.

სხვადასხვა სფეროს ეკონომიკურ პროცესებზე სახელმწიფო ზემოქმედებისა და განხორციელებული სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის საკითხებისა და ინსტრუმენტებიდან გამომდინარე, განასხვავებენ მის სახეებს. ერთიანი, ეკონომიკური პოლიტიკის სახეების საყოველთაოდ მიღებული კლასიფიკაცია არ არსებობს. თუმცა, პირობითად, იგი იყოფა შემდეგ სახეებად: ლიბერალური, რეგულირებადი და მობილიზაციური [4].

ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკა მჭიდრო კავშირშია საშინაო და საგარეო პოლიტიკასთან, იდეოლოგიას და სამხედრო პოლიტიკასთან. იგი მოიცავს მთავრობის პოლიტიკურ შეხედულებებს, რომელიც მოწოდებულია, შექმნას ყველა წინაპირობა ქვეყანაში სწორი პოლიტიკის გასატარებლად.



ნახ. 2. სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის საერთო კლასიფიკაცია

მიუხედავად სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკური, კულტურული, სოციალურ-ისტორიული განვითარების სპეციფიკისა, საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების პირობებში, სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკა და სახელმწიფოს ეკონომიკური როლი შეიძლება შემდეგი ეკონომიკური ფუნქციონირების სახით იქნეს წარმოდგენილი:

- სამეურნეო კანონმდებლობის შემუშავება, სამართლებრივი საფუძვლებისა და სოციალური კლიმატის უზრუნველყოფა, რომელიც ხელს უწყობს საბაზრო ეკონომიკის ეფექტურ ფუნქციონირებას;
- კონკურენციის მხარდაჭერა და საბაზრო მექანიზმების უზრუნველყოფა;
- შემოსავლებისა და მატერიალური ფასულობების განაწილება სოციალური გარანტიების შექმნის მიზნით საზოგადოების დაბალშემოსავლიანი ჯგუფების მხარდასაჭერად;
- რესურსების განაწილების რეგულირება ეროვნული პროდუქტის სტრუქტურის შეცვლის მიზნით;

- ეკონომიკის სტაბილიზაცია ეკონომიკური კონიუნქტურის რხევების პირობებში და, ასევე, ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება;
- ეროვნული ეკონომიკის უსაფრთხოების უზრუნველყოფა.

სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის ფინანსურ ბაზას კი წარმოადგენს ქვეყნის ბიუჯეტი, რომელიც შედგება ცენტრალური და ადგილობრივი ბიუჯეტების ერთობლიობისაგან. ისეთი ფისკალური ბერკეტებით, როგორიცაა: გადასახადები, სახელმწიფო ხარჯები, ტრანსფერტები, სახელმწიფოს აქვს შესაძლებლობა, არსებული მიზნის მისაღწევად შეცვალოს სახელმწიფო ნაკადების სიდიდე და მიმართულება. ფისკალურ ინსტრუმენტებთან ერთად, მეტად მნიშვნელოვანია ეკონომიკური პოლიტიკის ფულად-საკრედიტო ელემენტებიც: ფულის საერთო მასა და მისი ხელმისაწვდომობა, კრედიტი, სარგებლის განაკვეთი, ცენტრალური ბანკის საორიენტაციო განაკვეთი, რეზერვების ნორმა და სხვა ნორმატივები.

სახელმწიფოს ხელეწიფება, აგრეთვე, გამოიყენოს ეკონომიკური პოლიტიკის ისეთი მექანიზმები, როგორიცაა გარკვეული შეზღუდვების დაწესება გარკვეული სახის წარმოებაზე, სოციალური ჯგუფების შემოსავლებზე, საერთაშორისო ვაჭრობაზე, ექსპორტ-იმპორტის ტარიფებზე და სხვა (ნახ. 3).

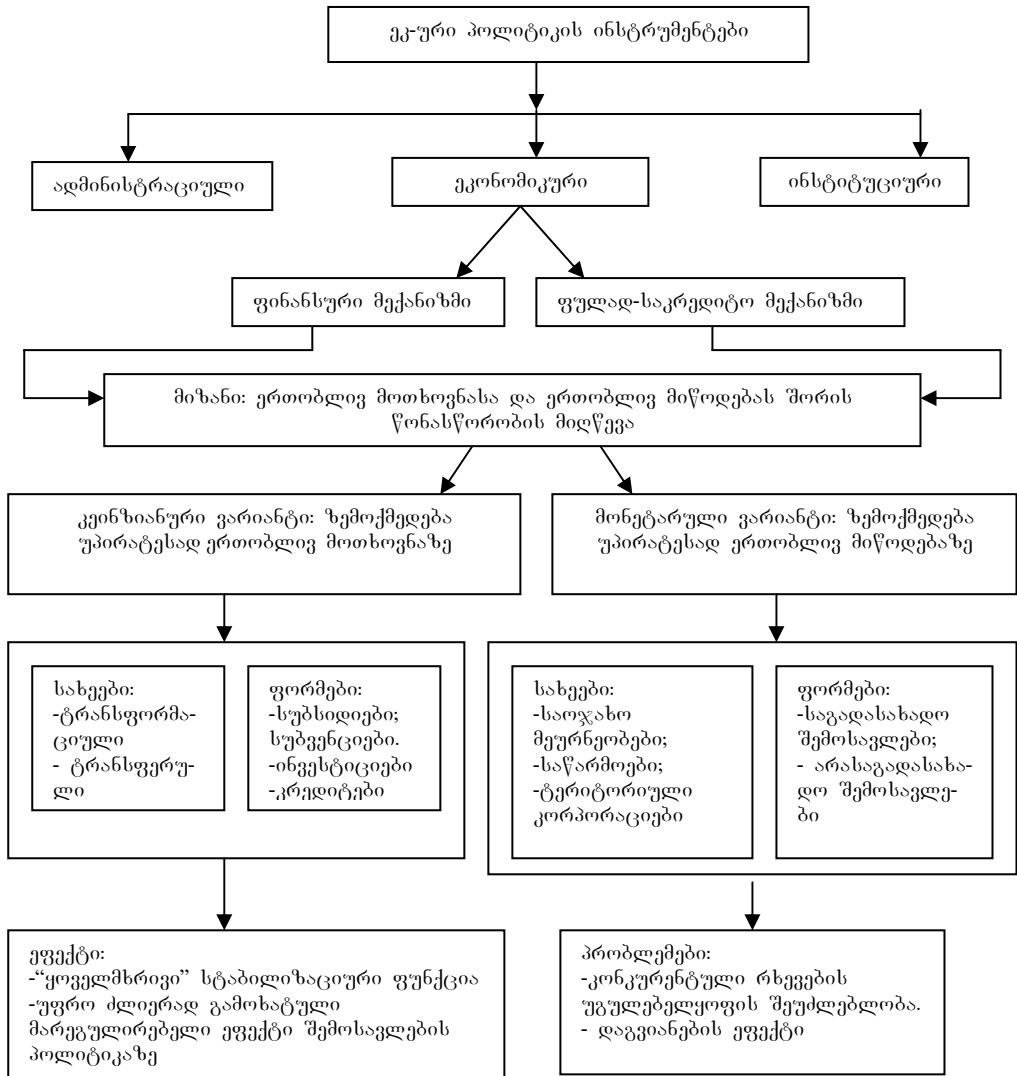
სახელმწიფო ეკონომიკურ პოლიტიკას უნდა გაააჩნდეს კონკრეტული მიზნები და ეფუძნებოდეს სტრატეგიას, რომელიც უზრუნველყოფს დასახული მიზნების განხორციელების შესაძლებლობას. ის, რომ ქვეყანა იმყოფება გარდამავალი ეკონომიკის პირობებში, სრულიად არ ამცირებს ეკონომიკის განვითარების მკაცრად ჩამოყალიბებული სტრატეგიის აუცილებლობას. სწორედ მკაცრად ჩამოყალიბებული და განსაზღვრული ეკონომიკური პოლიტიკის პირობებშია შესაძლებელი ფიზიკური და ადამიანური კაპიტალის სიდიდეზე ზემოქმედება. თუ იზრდება ეკონომიკაში კაპიტალის მარაგი, მაშინ იზრდება ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალი, ე.ი. ეკონომიკას აქვს შესაძლებლობა, მომავალში შექმნას გაცილებით მეტი მოცულობის პროდუქცია და მომსახურება. ამიტომ, თუ ხელისუფლებას სურს გაზარდოს შრომის ნაყოფიერება, დააჩქაროს ეკონომიკური ზრდა და აამაღლოს საზოგადოების ცხოვრების დონე, აუცილებელია ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება შემდეგი ძირითადი მიმართულებების გათვალისწინებით:

შიდა ინვესტიციების სტიმულირება და დაზოგვა; კაპიტალის ზრდა ინვესტიციების საშუალებითაა შესაძლებელი. რაც უფრო მაღალია ქვეყნის ეკონომიკაში ინვესტირების მოცულობა, მით მეტია ეკონომიკური ზრდის მაჩვენებელი. ინვესტიციების ზრდის საფუძველს კი დაზოგვა წარმოადგენს. თუ საზოგადოება ხარჯავს ნაკლებს, ზოგავს მეტს, ე.ი. მას გააჩნია მეტი რესურსები ინვესტირებისათვის.

უცხოური ინვესტირების სტიმულირება; უპირველეს ყოვლისა, ეს გამოიხატება საზღვარგარეთის ქვეყნებიდან კაპიტალის შემოტანის შეზღუდვების მოხსნაში, რადგან უცხოური ინვესტიციები ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია.

განათლების სტიმულირება; განათლება – ეს არის ინვესტიციები ადამიანურ კაპიტალში. მაგალითად, აშშ-ში სტატისტიკის მონაცემებით, ყოველი წელიწადი – დახარჯული განათლებაზე, იწვევს მომუშავეთა ხელფასის ზრდას საშუალოდ 10%-ით. განათლება არა მხოლოდ ამაღლებს რეციპიენტის მწარმოებლობას, მან შეიძლება უზრუნველყოს დადებითი გარე ეფექტიც. გარე ეფექტები – არის ფირმაში გაუთვალისწინებელი დამატებითი დანახარჯები ან მესამე პირის სარგებელი, რომელიც არ მონაწილეობს საბაზრო გარიგებაში.

გამოკვლევებისა და მეცნიერული აღმოჩენების სტიმულირება; ცხოვრების დონის ზრდის მნიშვნელოვანი წილი მოდის სწორედ მეცნიერულ გამოკვლევებსა და აღმოჩენებზე.



ნახ. 3. სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის ძირითადი ინსტრუმენტები

საკუთრების უფლების დაცვა და პოლიტიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფა: საკუთრების უფლების ქვეშ გაიგება ადამიანთა უფლება, განკარგონ მათ კუთვნილებაში არსებული რესურსები. ადამიანების სურვილი, იმუშაონ, დაზოგონ, განახორციელონ ინვესტირება, ივაჭრონ, გამოიგონონ, გამაგრებული უნდა იყოს იმ უფლებით, რომ მათი შრომის შედეგი და საკუთრება დაცული იქნება ყოველგვარი უკანონო ხელყოფისაგან. ეკონომიკური პოლიტიკის ამ მიმართულების აუცილებლობა განპირობებულია:

1. როგორც ინსტიტუციური ბაზა შიდა და, ასევე, მოზიდული უცხოური ინვესტირების გაზრდისათვის;
2. ინტელექტუალური საკუთრების დაცვისათვის, რაც წარმოადგენს ტექნოლოგიური პროგრესის ზრდის სტიმულს.

თავისუფალი ვაჭრობის სტიმულირება; თავისუფალი ვაჭრობა იძლევა საშუალებას, ქვეყანაში არა თავად აწარმოოს ყველა სახის პროდუქცია, არამედ შეისყიდოს პროდუქცია იმ ქვეყნებიდან, სადაც მათი წარმოება გაცილებით უფრო ეფექტიანია.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფომ თავის თავზე უნდა აიღოს და ეკონომიკური პოლიტიკის მთავარ მიზნად დაისახოს ის პრობლემები და ამოცანები, რომელსაც ბაზარი დამოუკიდებლად ვერ წვევებს. ამ მიდგომით სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის მიზნები ემთხვევა საბაზრო ეკონომიკის რეგულირების სახელმწიფო მიზნებს.

საკმაოდ კონსტრუქციული პრაგმატული მიდგომა, რომლის საფუძველზეც სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკის მიზანი მდგომარეობს ეკონომიკური სიტუაციის სტაბილური და გაწონასწორებული პირობების შექმნასა და შენარჩუნებაში, ეკონომიკურ თავისუფლებასა და ეკონომიკურ თანასწორობაში, სოციალურ დაცულობასა და სოციალურ-ეკონომიკურ ეფექტიანობაში, ფასების დონის სტაბილურობასა და შრომითი დასაქმების მაღალ დონეში, ეკონომიკურ ზრდასა და საგარეო სავაჭრო ოპერაციების დაბალანსებაში.

ამავე დროს, უნდა აღვნიშნოთ, რომ, მიუხედავად ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი მიზნების აუცილებლობისა და საფუძვლიანობისა, შეუძლებელია სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკის მთელი სისტემის დამახასიათებელი ამოცანებისა და პრობლემების ამოწურვა. საცხებით შესაძლებელია, რომ არსებობდეს სხვა მიზნებიც, რომელიც ამ სტატიაში არ იქნა განხილული და რომელიც, გარკვეული ქვეყნის ეკონომიკის სპეციფიკიდან გამომდინარე, ხელისუფლების მნიშვნელოვან პრობლემას წარმოადგენს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. აქუბარდია თ. ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირება და ეკონომიკური პოლიტიკა. თბ., 2003.
2. ლემუკ ბალცეროვიჩი. თავისუფლება და განვითარება. სახელმწიფო გარდამავალ პერიოდში. თბ., 2005.
3. მოროზოვი ტ. სახელმწიფო ეკონომიკური პოლიტიკა. მოსკოვი. 2006 (რუს. ენაზე).
4. Michael P. Todaro, Stephen C. Smith, Economic Development.

Madona Gelashvili
Academic Doctor of Economics

FOUNDATIONS OF STATE ECONOMIC POLICY

Summary

At the modern stage, the state economic policy is a part of the newly production. By means of it is possible to solve the different tasks, as stimulation of economic growth, employment regulation, progression of regional and branch structures, support of export. The concrete directions, forms, scales of economic state regulation are caused by the concrete state economic and social problems character and strength in a concrete period.

The state economic policy has to have the concrete aims and has to be founded on a strategy, which supports a possibility of aims. The fact that the country is in transitional period doesn't decrease the necessity of strictly developed strategy of economic development. Exactly in strictly developed and determined economic policy conditions is possible influence on physical and human resources extent. If the reserve of the capital grows in economics, than the economic potential of the country grows, e.g. the economics can create more production and services in the future. That's why, if the government wants to grow labour productivity, accelerate the economic growth and raise the society life level, it is necessary to work out the economic policy considering the following directions: stimulation and saving of inner investments; stimulation of foreign investments; stimulation of researches and scientific discoveries; protection of property rights and political stimulation support; stimulation of free trade.

ბიზნესი

ხათუნა ბერიშვილი
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

ბიზნესპორტფელის დაკომპლექტება და შეფასება ტურისტულ ბიზნესში

ბიზნესპორტფელის დაკომპლექტება ტურისტული კომპანიის სტრატეგიული დაგეგმვის ერთ-ერთი და, ამასთან, შეიძლება ითქვას, ყველაზე მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილია. იგი გულისხმობს ტურისტული კომპანიის სტრატეგიული ელემენტების, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ბიზნესერთეულების განსაზღვრას, რომელთაც გააჩნიათ დამოუკიდებელი მისია და ამოცანები და რომელთა დაგეგმვა შეიძლება კომპანიის სხვა ბიზნესერთეულებისაგან დამოუკიდებლად. ტურიზმში ბიზნესერთეული შეიძლება იყოს როგორც ძირითადი მომსახურება (ტურისტული სააგენტო), ისე დამატებითი (სასტუმრო, კაფერესტორანი, სატრანსპორტო ფირმა და სხვა).

საქართველოს ტურისტული კომპანიები ჯერჯერობით მცირე ან, მაქსიმუმ, საშუალო სიდიდის არიან. ამით იმის თქმა გვიწევს, რომ ისინი კორპორაციულ ბიზნესში, ანუ მრავალ ბიზნესში არ საქმიანობენ. საქართველოს ტურისტული კომპანიები, ძირითადად, მხოლოდ ტურიზმში საქმიანობენ, თანაც მის ერთ ან ორ სახეში. ხოლო, რაც შეეხება ბიზნესის სხვა ფორმებს, ისეთებთანაც კი, რომელთა გარეშე ტურისტული ბიზნესის განხორციელება წარმოუდგენელია (მაგალითად, სასტუმრო, სატრანსპორტო, კვებითი მომსახურება და ა.შ.), მათ შესაბამისი ხელშეკრულებები აქვთ დადებული.

ეს არც ერთი ქვეყნისთვის არ არის უცხო. ყველა ქვეყანაში, რომელმაც კი საბაზრო ეკონომიკის განვითარება დაიწყო, კომპანიათა უმრავლესობა ბიზნესს მცირე ზომის საწარმოთი იწყებს, რომელიც ძირითადად ორიენტირებულია ერთ დარგზე (ინდუსტრიაზე) და ადგილობრივ (იშვიათად რეგიონულ) ბაზარზე. თავდაპირველად ეს ბიზნესი მომგებიანია, რადგან პასუხობს მომხმარებელთა მზარდ მოთხოვნებს, მაგრამ, გარკვეული პერიოდის შემდეგ, კომპანია ვეღარ ვითარდება, რადგან მისი შესაძლებლობები იზღუდება. ეს ხდება მაშინ, როდესაც ამ ბიზნესში კონკურენცია ძლიერდება. ასეთ დროს კომპანია დგება დიდი საფრთხის წინაშე და შეიძლება გააკორდეს კიდევ. ასე რომ, ბიზნესში ერთ დარგზე ორიენტაცია მეტად სარისკოა. ამის გარდა, ერთ დარგზე (ერთ ინდუსტრიაზე) ორიენტირებული კომპანიების მენეჯერებს ნაკლებად შეუძლიათ შეაფასონ სხვა დარგში განვითარებული მოვლენები. თუ სხვა დარგი უფრო მაღალშემოსავლიანია, და, თუ მისი მიღების შესაძლებლობა რეალურად არსებობს, რატომ უნდა თქვას უარი კომპანიამ ასეთი ალტერნატიული შემოსავლის მიღებაზე? ეკონომიკური თვალსაზრისით, ასეთი კომპანიები ნამდვილად არ იმყოფებიან საუკეთესო პოზიციაში. შეიძლება მათი საბუღალტრო მოგება ძალზე მაღალია, მაგრამ ეკონომიკური თვალსაზრისით (ხელიდან გაშვებული მოგების თვალსაზრისით), იგი განიცდის ზარალს. სწორედ ამ მდგომარეობაში არიან საქართველოს ტურისტული კომპანიები. როგორც აღვნიშნეთ, მისი ბიზნესი ამ ეტაპზე აღმავლობის სტადიაშია, მაგრამ ასე არ იქნება „ხვალ“. „ხვალ“ დაიწყება სტაგნაცია. ამიტომ, როგორც მსოფლიო პრაქტიკა გვიჩვენებს, მათ დღესვე უნდა დაიწყოთ ბიზნესპორტფელის დაკომპლექტება, ანუ საქმიანობის დივერსიფიკაციის გზების ძიება.

ისმის კითხვა, – რომელმა კომპანიებმა უნდა გააკეთონ ეს? უნდა გვახსოვდეს, რომ ამ საკითხში კომპანიის საფარული გადაწყვეტილებაზე მოქმედებს ორი ეკონომიკური მახასიათებელი: კომპანიის კონკურენტული პოზიცია მოცემულ ბიზნესში და მისი საბაზრო ზრდის პოტენციალი. ზოგადად მიღებულია, რომ დივერსიფიკაციის აქტიური პოლიტიკა უნდა გაატარონ სტაგნაციურ

დარგში მომუშავე ძლიერი საბაზრო პოზიციების მქონე ფირმებმა. ტურიზმი სტაგნაციური ინდუსტრია არ არის. პირიქით, ის განვითარებადი ინდუსტრიაა. მაგრამ, ჯერ ერთი, არ ვიცით, რა მოხდება ხვალ და, ამის გარდა, რითი იქნება ცუდი, თუ ძლიერი ტურისტული კომპანიები უფრო მაღალ შემოსავლებს მიიღებენ არა ტურიზმის დატოვებით, არამედ მის პარალელურად სხვა ალტერნატიულ საქმიანობაში კაპიტალის დაბანდებით (ეს შეიძლება მოხდეს სხვა პროფილის საწარმოს შექმნით ან შექმნით). საქართველოს ტურისტული კომპანიებიდან ასეთ რეკომენდაციას პირველ რიგში ვაძლევთ ძლიერი საბაზრო პოზიციების მქონე ტურისტულ ფირმას – ‘Caucasus Travel’-ს, რომელიც თითქმის ყველა ტურპროდუქტს – კულტურულ-შემეცნებითი, რელიგიური, სამთო, საცხენოსნო, ეკოლოგიური და ა.შ. – აწარმოებს, მაგრამ არ არის შესული სხვა სახის ბიზნესში. მენეჯმენტის დიდი სპეციალისტი ი. ანსოფი წერს, რომ „90-იანი წლებიდან კომპანია ვერ იქნება წარმატებული და მისი საქმიანობა იმაზე იქნება დამოკიდებული, რამდენად შეძლებს იმავე გარე სამყაროს შეხედვას. გარე ტენდენციების და შესაძლებლობების დანახვას“ [2, გვ.87].

ჩვენი რეკომენდაციით, სასურველია, „Caucasus Travel“-მა მონათესავე ან არამონათესავე ინდუსტრიაში (ან ინდუსტრიებში) დივერსიფიცირება მოახდინოს. მასსადამე, მან კი არ უნდა დატოვოს ტურისტულ ბიზნესში საქმიანობა, პირიქით, აქ მან უნდა შეინარჩუნოს თავისი პოზიციები და, ამასთან, ინდუსტრიაში უნდა მოძებნოს შემოსავლის დამატებითი წყარო. ასეთ ინდუსტრიაზედ მიგვაჩნია: სასტუმრო მომსახურება, კვებითი და სატრანსპორტო მომსახურება; ცხადია, თავიდან იგი ვერ იქნება ფართოდ დივერსიფიცირებული კომპანია, ანუ ორიენტირებული მრავალ მონათესავე და არამონათესავე დარგზე (ინდუსტრიაზე). მან ჯერ მცირედ დივერსიფიცირებული კომპანიის სტატუსი უნდა მიიღოს, ე.ი. მოახდინოს ბიზნესპორტფელის დაკომპლექტება 2-დან 5-მდე ბიზნესერთეულით. აქედან ორი სასტუმრო, ორი რესტორანი, 1 სატრანსპორტო ფირმა. ეს ინდუსტრიები ტურიზმისთვის არ წარმოადგენენ მონათესავე ინდუსტრიებს (მართალია, ისინი სჭირდება ტურიზმს, მაგრამ მონათესავედ არ ითვლებიან). ამიტომ „Caucasus Travel“-ის დივერსიფიკაცია იქნება კონგლომერატული (ერთმანეთთან დაუკავშირებელი, არამონათესავე).

ტურიზმის სფეროში კონგლომერატულ დივერსიფიკაციას გააჩნია რამდენიმე დადებითი საფინანსო ასპექტი:

1. კომპანია „Caucasus Travel“-ის ბიზნესრისკი გადანაწილებული იქნება საზოგადოებას, სასტუმრო მეურნეობასა და სატრანსპორტო მომსახურების ინდუსტრიაში, რაც მას ნაკლებად დამოკიდებულს გახდის მხოლოდ ერთ, კერძოდ ტურისტულ ბიზნესზე.

2. ტურიზმიდან მოპოვებული საინვესტიციო რესურსებით იგი შეიჭრება უფრო მეტად მომგებიან დარგებში (მაგ., საზოგადოებრივი კვების ქსელი თავისი შემოსავლებით აღემატება ტურისტულ ბიზნესს, სასტუმრო მეურნეობა და ტრანსპორტი კი უტოლდება მას), ე.ი. კორპორაციულ რესურსებს მაქსიმალურად ეფექტიანად გამოიყენებს.

3. გრძელვადიან პერიოდში „Caucasus Travel“-ის მოგება იქნება სტაბილური, რადგან თუ მის რომელიმე ბიზნესერთეულში დაიწყება დაცემა, იგი ანაზღაურდება მეორე ბიზნესერთეულის მოგებით.

4. გაიზრდება „Caucasus Travel“-ის მესაკუთრეების კეთილდღეობა.

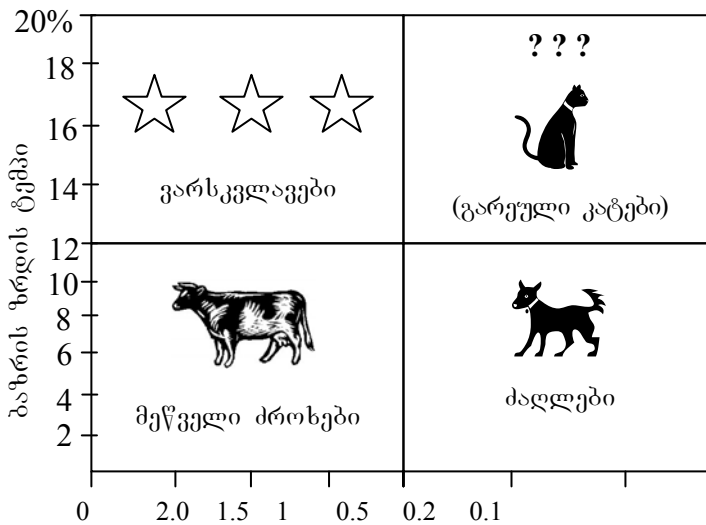
გარდა დადებითი მხარეებისა, კონგლომერატულ დივერსიფიკაციას გააჩნია ნაკლოვანებებიც, კერძოდ, ასეთ კომპანიებში, განსხვავებით მონათესავე დივერსიფიკაციისგან, არ არსებობს სტრატეგიული სარგებელი (ერთი ბიზნესიდან მეორეში ახალი ტექნოლოგიის ან გამოცდილების გადატანის გზით დანახარჯების შემცირება და ა.შ.). ამის მიუხედავად, საზღვარგარეთ კონგლომერატულ დივერსიფიკაციას მრავალი კომპანია მისდევს. მაგრამ მათ ამ შემთხვევაში ჩვენგან განსხვავებული მიდგომა და თვალთახედვა აქვთ. იმ მიზეზით, რომ სათაო კომპანიების მენეჯერებმა კარგად არ იციან ახალი ბიზნესერთეულების პრობლემები და ვერ

წყვეტენ მათ (ეს დიდ შრომას და დიდ პასუხისმგებლობას მოითხოვს), ისინი კმაყოფილდებიან ამ ახალი ბიზნესერთეულების (სასტუმრო, რესტორანი და ა.შ.) ფასიანი ქაღალდების (კერძოდ, აქციების) შესყიდვით და ამ გზით სოლიდური დივიდენდების მიღებით.

ტურისტულ კომპანია „Caucasus Travel“-ს არ გამოადგება ასეთი მიდგომა, ჯერ ერთი, იმიტომ, რომ საქართველოში მოქმედი რესტორნები, სასტუმროები და მით უფრო სატრანსპორტო ფირმები არ არიან სააქციო საზოგადოებები და ისინი აქციებს არ უშვებენ, და, მეორეც, იმიტომ, რომ ეს ასეც რომ იყოს, მოგების დივიდენდებზე განაწილება დამოკიდებულია საწარმოს დირექტორთა საბჭოს გადაწყვეტილებაზე (და არა აქციონერებზე), რომელიც ყოველთვის ცდილობს, გაატაროს პასიური დივიდენდური პოლიტიკა, ანუ დივიდენდები ან საერთოდ არ გასცეს, ან გასცეს მეტად მცირე მოცულობით და მთელი წმინდა მოგება გამოიყენოს რეინვესტირებისთვის.

ასე რომ, ჩვენი აზრით, „Caucasus Travel“-მა კონგლომერატული დივერსიფიკაცია უნდა მოახდინოს ამ პროფილის საწარმოთა შესყიდვით ანდა შექმნით და უშუალოდ თვითონ უნდა მართოს ისინი. მაგრამ იქამდე მან უნდა ჩაატაროს მეტად რთული სამუშაო – ეს არის კორპორაციული პორტფელის შეფასება.

ახლა განვიხილოთ, თუ როგორ უნდა შეაფასოს „Caucasus Travel“-მა ამ წესით შექმნილი დივერსიფიცირებული კორპორაციული პორტფელი. ამ მიზნით გამოიყენება ე.წ. „საპორტფელო მატრიცა“. ყველაზე მეტად გაგრძელებულია წილობრივი ზრდის, ანუ ბოსტონის ჯგუფის მატრიცა (იხ. ნახაზი)



ნახ. ბოსტონის კონსალტინგური ჯგუფის ბაზრის ზრდა / წილის მატრიცა [1, გვ.382].

როგორც ნახატიდან ჩანს, ვერტიკალური ღერძი არის ბაზრის ზრდის ტემპი, რომელიც განსაზღვრავს ბაზრის მიმზიდველობას, ხოლო ჰორიზონტალური – ბაზარზე შეფარდებითი წილი, რომელიც გამოხატავს კომპანიის, ჩვენს შემთხვევაში ბიზნესერთეულის, ბაზარზე მიღწეული პოზიციის სიმყარეს. საბაზრო წილის მაჩვენებლები არის შეფარდებითი სიდიდე და გაიანგარიშება წამყვან კონკურენტებთან მიმართებაში. 1-ის ზევით შეფარდებითი წილი კარგი, 1-ზე ნაკლები კი – ცუდი, დაბალი.

მატრიცის მიხედვით, „Caucasus Travel“-მა შესაძენი ბიზნესერთეულები მათი მდგომარეობის მიხედვით უნდა შეაფასოს. თუ ბიზნესერთეული მოხვდა სექტორში „ვარსკვლავები“, ეს იმას ნიშნავს, რომ იგი ბაზარზე ლიდერია და მოცემულ კომპანიას დიდ მოგებას მოუტანს. ამასთან, „ჩაუცასუს თრაველ“-მა ამ მოგებით მუდმივად უნდა იზრუნოს მისი პოზიციების განსამტკიცებლად.

თუ ბიზნესერთეული მოხვდა „მეწველი ძროხის“ სექტორში, ეს ნიშნავს, რომ მას გააჩნია დაბალი ზრდის ტემპი და მაღალი საბაზრო წილი. ამ ერთეულსაც შეუძლია „Caucasus Travel“-ს დიდი მოგება მოუტანოს და თუ იგი მას შეიძენს, მისთვის წარმატებული და მდგრადი ერთეული იქნება. მისი საბაზრო პოზიციების შესანარჩუნებლად „Caucasus Travel“-ს არ დასჭირდება ერთეულიდან მიღებული მთელი მოგების დახარჯვა და მისი ნაწილი შეიძლება გამოიყენოს სხვა ბიზნესერთეულების მხარდასაჭერად.

თუ ბიზნესერთეული მოხვდება „კითხვის ნიშნის“ სექტორში ეს ნიშნავს, რომ, მართალია, იგი ზრდის მაღალი ტემპების მქონე ბაზარზეა მოხვედრილი, მაგრამ საბაზრო წილი აქვს დაბალი, ამიტომ, თუ „ჩაუცასუს თრაველ“ მას იყიდის, უნდა იზრუნოს ამ წილის (თუნდაც დაბალის) შენარჩუნებისთვის, რასაც დიდი რაოდენობის ინვესტიციები დასჭირდება. თუ კომპანია ამას ვერ მოახერხებს, უკვე აღარაფერს ვამბობთ წილის გაფართოებაზე, ანუ ამ ბიზნესერთეულის „ვარსკვლავების“ სექტორში გადაყვანაზე, რასაც კიდევ უფრო მეტი ინვესტიციები დასჭირდება, მაშინ მან მის შესყიდვაზე უარი უნდა თქვას.

სექტორ „ძაღლში“ მოქცეული ბიზნესერთეული დაბალი ზრდის ტემპების მქონე ბაზარზეა და თავადაც ამ ბაზარზე მოკრძალებული ხვედრითი წილი უკავია. ეს არის მეტად არამომგებიანი პოზიცია. ასეთი ერთეულის ფინანსური მხარდაჭერა, ე.ი. მისი შეძენა „ჩაუცასუს თრაველ“-ისათვის ფულისა და დროის ფუჭი ხარჯვა იქნება.

ბიზნესერთეულების ასეთი დალაგების და შეფასების შემდეგ „Caucasus Travel“ იღებს გადაწყვეტილებას, რომელი მათგანი შეიძინოს, ხოლო თუ უკვე შეძენილი აქვს, რომელი დაიტოვოს იმავე მდგომარეობაში, რომელი გაზარდოს და რომლის ლიკვიდაცია მოახდინოს. ცხადია, „Caucasus Travel“-მა მუდმივად უნდა იზრუნოს იმისათვის, რომ თავისი ბიზნესერთეულები გადააქციოს „ვარსკვლავებად“, შემდეგ კი „მეწველ ძროხებად“. მაგრამ კომპანიის ერთი ასეთი მოქმედება საკმარისი არ იქნება, რადგან თითოეულ ბიზნესერთეულს აქვს თავისი სასიცოცხლო ციკლი. როცა ეს ციკლი იწყებს დაცემას, მაშინ კომპანიამ უნდა გარდაქმნას იგი, ანდა შექმნას ახალი ბიზნესერთეული და ის „ვარსკვლავების“ სექტორში მოაქციოს.

მაშასადამე, ამ პოზიციიდან, რომელიც ჩვენ ჩამოვაყალიბეთ, ტურისტულ კომპანია „Caucasus Travel“-ს დიდი სამუშაო აქვს ჩასატარებელი. თუ იგი ამას არ გააკეთებს, სულ მალე მოუწევს ლიდერობის დათმობა, რადგან საქართველოს სტაბილიზაციის კვალობაზე ძლიერდება კონკურენცია ტურიზმში და სწორედ ის ფირმა გახდება ლიდერი, რომელსაც ექნება მცირე ან ფართო დივერსიფიკაცია მონათესავე ან არამონათესავე ინდუსტრიებში.

ცხადია, ეს სამუშაო ადვილი შესასრულებელი არ არის. იგი მეტად რთული და შრომატევადი პროცესია. ამ სამუშაოს ჩატარებას და ოპტიმალური გადაწყვეტილების მიღებას სჭირდება კორპორაციული დონის მენეჯერის სათანადო კვალიფიკაცია, თეორიული და პრაქტიკული გამოცდილება. ეს გადაწყვეტილებები დიდ რისკთან არის დაკავშირებული (მაგალითად, ინვესტირების და დეზინვესტირების საკითხები, სტრატეგიული სარგებლის ხარისხის განსაზღვრა და ა.შ.). თუ კომპანია „Caucasus Travel“-ს ასეთი დონის მენეჯერი არ ჰყავს, მან ახლიდან უნდა შეარჩიოს იგი (ან მოამზადოს საზღვარგარეთ), ხოლო მისთვის მეტი მოტივაციის უზრუნველსაყოფად, მაღალ ხელფასთან ერთად, მას

კომპანიის საკუთრების გარკვეული წილი უნდა გადასცეს. ასეა ეს მიღებული საზღვარგარეთაც.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. რ. ჯავახიშვილი, ნ. ოქრუაშვილი, მარკეტინგი, თბ., უნივერსალი, 2007.
2. И. Ансофф. Стратегическое управление, М., Экономика, 1989.
3. Фатхутдинов Р. Стратегический маркетинг, М., Дело, 2000.

Khatuna Berishvili

Academic Doctor of Economics

BUSINESS-PORTFOLIO COMPLEION IN TOURIST BUSINESS

Summary

The present article “Supply and Evaluation of Business Portfolio in Tourism Business” describes and substantiates, on the example of the company “Caucasus Travel”, how it should evaluate and supply its portfolio with new business units through growth/share matrix suggested by the Boston Consulting Group. Recommendation is delivered to restaurants, hotels and Transport Company the services of which are at present received by “Caucasus Travel” on the contractual basis.

გლობალიზაცია და ბიზნესის განვითარების მდგომარეობა საქართველოში

ბიზნესის განვითარება დღეს თითქმის წარმოუდგენელია გლობალურ და რეგიონულ ინტეგრაციულ პროცესებში ქვეყნის ჩართვის გარეშე. ტრანსნაციონალურმა კორპორაციებმა, მსოფლიო საფინანსო ბაზარმა, ელექტრონული კავშირით ურთიერთდაკავშირებულმა ტრანსნაციონალურმა ბანკებმა, სადაზღვევო კომპანიებმა, საინვესტიციო და საპენსიო ფონდებმა სახელმწიფოები უფრო მჭიდროდ დაუკავშირა ერთმანეთს. გლობალიზაციის მამოძრავებელი ძალა – ინფორმაციული ტექნოლოგიები აერთიანებს ეროვნულ და რეგიონულ ფინანსურ ბაზრებს, რომლის შედეგადაც ფინანსური ნაკადები, ინფორმაცია, ტექნოლოგია, ამ წლებში კონკურენცია და ა.შ. გლობალურ ხასიათს იძენს. ინფორმაციული ტექნოლოგიები კიდევ უფრო აძლიერებენ განვითარებული ქვეყნების პოლიტიკურ-ეკონომიკურ ძლიერებას და სხვა ქვეყნების მათზე დამოკიდებულების ხარისხს.

ეკონომიკური გლობალიზაციის გაღრმავებას ხელს უწყობს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები. საქართველოში საკმაოდ სერიოზული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები განხორციელდა 1993-1994 წლებში, მაშინ, როცა ქვეყანა ღრმა კრიზისულ სიტუაციაში იმყოფებოდა. ეს განსაკუთრებით ეხება მომშოვებელ მრეწველობას. ინვესტიციების დაბანდების ზრდის მაღალი ტენდენციები გრძელდებოდა 1996-1998 წლებში. ამ წლებში უცხოური ინვესტიციების დაბანდების ყველაზე მაღალი მაჩვენებლები 1998 წელს დაფიქსირდა საქართველოში, მან მაქსიმალურ დონეს – 288,04 მილიონ დოლარს მიაღწია. მაგრამ, ამავე წლის მეორე ნახევარში განვითარებულმა საგადასახადო და საფინანსო-საბიუჯეტო კრიზისმა, ეროვნული ვალუტის კურსის მკვეთრმა მერყეობამ და ინფლაციამ მძიმე დარტყმა მიაყენა ქვეყნის მეურნეობის აღორძინების პროცესს, დაძაბა სოციალური ფონი სახელმწიფოში. პოლიტიკური, სავალუტო და საფინანსო რისკის ზრდას თან მოჰყვა არსებული საინვესტიციო პირობების გაუარესება და ინვესტიციების მოცულობის მკვეთრი შემცირება. ამის მიზეზი იყო ასევე ბაქო-სუფსის მილსადენისა და სუფსის ტერმინალის დამთავრება, რაც ქვეყანაში ბოლო პერიოდში განხორციელებულ ყველაზე ძვირადღირებულ პროექტს წარმოადგენდა. ინვესტიციების მოცულობამ 1999 წელს შეადგინა დაახლოებით 83,65 მილიონი დოლარი, ხოლო 2000 წელს 60,14 მილიონი დოლარი, ანუ ორი წლის წინანდელი მაქსიმალური მაჩვენებლის 21%.

ინვესტიციების რაოდენობა 2007 წელს, 2000 წელთან შედარებით, რამდენჯერმე გაიზარდა. ბოლო წლებში შემოსული უცხოური ინვესტიციების 36 პროცენტი ენერგოსექტორის მოდერნიზებას მოხმარდა, თუმცა სხვა სექტორებში ჩადებული მსხვილი ინვესტიციები ქვეყნის მიმზიდველობის ზრდაზე მიუთითებს. საინვესტიციო ნაკადების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ 2006 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ერთი მესამედი მხოლოდ ყაზახეთიდან (152 მლნ \$), თურქეთიდან (130 მლნ \$) და რუსეთიდან (34,2 მლნ \$) შემოვიდა. ამავე წელს დიდი რაოდენობის ინვესტიცია განხორციელდა ასევე გაერთიანებული სამეფოდან (186 მლნ \$) და აშშ-დან (183 მლნ \$).

2007 წელს ინვესტიციები კიდევ უფრო გაიზარდა და 1,7 მლრდ დოლარი შეადგინა. მნიშვნელოვანი ოდენობის საინვესტიციო ნაკადები შემოვიდა ნიდერლანდებიდან (219 მლნ \$), ვირჯინიის კუნძულებიდან (151 მლნ \$) და კვიპროსიდან (136 მლნ \$). მკვეთრად იმატა ინვესტიციებმა დიდი ბრიტანეთიდან (103,9 მლნ \$), დანიიდან (92,6 მლნ \$), საფრანგეთიდან (37 მლნ \$) და იტალიიდან (15,2 მლნ \$). პირდაპირი ინვესტიციები ევროკავშირიდან მეტწილად ენერგეტი-

კაში, სამთომომპოვებელ მრეწველობაში, ტურიზმსა და სამშენებლო ინდუსტრიაში იქნა განთავსებული [1].

მსხვილ ინვესტირებას შორის არაბეთის გაერთიანებული ემირატებიცაა. საემირომ გამოთქვა სურვილი, ტურიზმსა და თბილისში არსებულ უძრავ ქონებაში 800 მლნ აშშ დოლარი დააბანდოს.

მიუხედავად იმისა, რომ მოსკოვმა საქართველოს სავაჭრო ემბარგო დაუწესა, რუსული კომპანიები საქართველოში ფულს აქტიურად აბანდებენ. რუსეთის კვების კონგლომერატმა „vim-bil-dinma“ შეიძინა კომპანია „Georgian Foods“-ი, რომელსაც ქვეყანაში რძის პროდუქტების წარმოების მოცულობით მესამე ადგილი ეკავა. „რაო ეესი“ – რუსული ელექტროენერგეტიკული მონოპოლია, უკვე მართავს გამანაწილებელ კომპანია „რელასს“. რუსულმა მეტალურგიულმა ჯგუფმა „ევრაზმა“ 2005 წელს ჭიათურის მანგანუმის საბადო იყიდა, მაგრამ გარკვეული ხნის შემდეგ გარიგებიდან გავიდა. შედეგად ჭიათურის კომპლექსი 77 მლნ დოლარად გაიყიდა ბრიტანულ კომპანია „Stemkor“-ზე, რომელიც დაკავებულია ფოლადის გაყიდვით და თანმხლები მომსახურებით. გერმანულმა ჯგუფმა „eidelbergCement“-მა შეიძინა ქარხანა „ქარელი ცემენტის“ აქციების საკონტროლო პაკეტი და გამოისყიდა ბაზრის ლიდერი „საქცემენტი“.

ქვეყნის ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის ჩამოყალიბებისთვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ინვესტიციების განთავსების ფორმებსა და მიმართულებებს. უცხოელ ინვესტორთა გამოკითხვის მიხედვით დადგინდა, რომ საქართველოში ყველაზე პერსპექტიული დარგები ტურიზმი, ტრანსპორტი, კომუნიკაციები და კვების მრეწველობაა. შედარებით ნაკლები მხარდაჭერა მოიპოვა საბანკო სფერომ, ენერგეტიკამ, ვაჭრობამ და სოფლის მეურნეობამ. მძიმე მრეწველობისა და მძიმე მანქანათმშენებლობის განვითარება, მათი აზრით, პერსპექტიული არ არის. თუმცა უნდა აღინიშნოს, რომ 2007 წელს საკმაოდ მნიშვნელოვანი ინვესტიციები განხორციელდა საქართველოში საბანკო და სადაზღვევო სფეროში, ასევე ტელეკომუნიკაციებში, ტრანსპორტში, სასტუმროებში, ენერგეტიკასა და სხვა სფეროებში.

საქართველოს კონკურენტული სტატუსის ჩამოყალიბება მსოფლიო ეკონომიკაში მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული მომსახურების სფეროს ისეთ კონკურენტულ დარგებზე, როგორიცაა: სასტუმროებისა და რესტორნების ბიზნესი და დაზღვევა. 2008 წლის ბოლოს და 2009 წლის დასაწყისში ერთდროულად რამდენიმე ცნობილი საერთაშორისო სასტუმროს ქსელი იწყებს ოპერირებას. საქართველოში ყველა სასტუმრო 5 ვარსკვლავიანი იქნება – „მერიოტი“, „ჰილტონი“, „რედისონი“, „ეკემინსკი“ და ა.შ. ეს განაპირობა იმან, რომ ტურისტების რაოდენობა ყოველწლიურად 70–80%-ით იზრდება, თუმცა 2008 წლის აგვისტოს ომმა ეს მაჩვენებელი მნიშვნელოვნად შეამცირა.

საქართველოში საინვესტიციო კლიმატის გაუმჯობესების მიზნით აუცილებელია: საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფა, სასამართლო პროცესის გამარტივება და გამჭვირვალობა; უცხოელი ინვესტორების მატერიალური დაინტერესება, რისთვისაც საჭიროა გარკვეული შედგავთები გადასახადებზე და ნაკლები შეზღუდვები; საინვესტიციო საქმიანობის ინფრასტრუქტურის განვითარება; საინვესტიციო პროექტების სრულყოფილი ბანკის შექმნა და მსოფლიო მასშტაბით საქართველოში არსებული რეალური მდგომარეობის შესახებ პოტენციური ინვესტორებისთვის ინფორმაციის მიწოდება.

ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ინტეგრაციის მნიშვნელოვან ეტაპს სავაჭრო საქმიანობის სფეროში ინტეგრაცია წარმოადგენს. გლობალიზაციის პროცესის განვითარება მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს საერთაშორისო წარმოების განვითარებას მსოფლიო რესურსების უფრო ეფექტიანად გამოყენების მეშვეობით. ამ კუთხით მნიშვნელოვანია მსოფლიოს ყველა ქვეყნის სწრაფვა ექსპორტის ხელშეწყობა-განვითარებისაკენ. მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტურობის ზრდის შედეგად ქვეყნები სწორედ იმ საქონლის წარმოებაში სპეციალიზდებიან, რომ-

ლის წარმოებაშიც ისინი კონკურენტულ უპირატესობას ფლობენ არა მხოლოდ სავაჭრო პარტნიორობთან მიმართებაში, არამედ ზოგადად, გლობალურ დონეზე. ამდენად, ეკონომიკური გლობალიზაცია ხელს უწყობს საერთაშორისო რესურსების ეფექტიან განაწილებას და გამოყენებას, ქვეყნების ოპტიმალურ სპეციალიზაციას და, საბოლოოდ, მსოფლიო ეკონომიკის წარმოების მოცულობის ზრდას.

მსოფლიოს უდიდესი ექსპორტიორი ქვეყნებია: გერმანია (9,3%), აშშ (8,7%), ჩინეთი (7,3%), იაპონია (5,7%), საფრანგეთი (4,4%), ნიდერლანდები (3,9%), გაერთ. სამეფო (3,7%), იტალია (3,5%), კანადა (3,4%), ბელგია (3,2%). ამ 10 ქვეყანაზე მოდის მსოფლიო ექსპორტის 53,1 %.

სტატისტიკა გვიჩვენებს, რომ განვითარებადი ქვეყნების საექსპორტო პოტენციალში მნიშვნელოვანი ადგილი უჭირავს რესურსების ექსპორტს, რომლებიც გამოიყენება განვითარებულ ქვეყნებში და ისინი უზარმაზარ შემოსავალს იღებენ იმპორტიდან.

2007 წელს საქართველოს ექსპორტის მოცულობა 1,2 მლრდ აშშ დოლარს, ხოლო იმპორტის – 5,2 მლრდ აშშ დოლარს შეადგენდა. 2008 წლის იანვარ-ნოემბერში საქართველოს სავაჭრო ბრუნვა (არაორგანიზებული ვაჭრობის გარეშე) 7,1 მლრდ აშშ დოლარს შეადგენდა, რაც წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე 25,0 პროცენტით მეტია; აქედან ექსპორტი – 1,4 მლრდ აშშ დოლარი (შესაბამისად, 28,6 პროცენტით მეტი), ხოლო იმპორტი – 5,6 მლრდ აშშ დოლარი (24,1 პროცენტით მეტი). 2008 წლის იანვარ-ნოემბერში საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი 4,2 მლრდ აშშ დოლარია. მართალია, ყოველწლიურად იზრდება საქართველოს სავაჭრო ბრუნვა, მაგრამ უფრო სწრაფი ტემპებით იზრდება სავაჭრო დეფიციტი და არ იზრდება ექსპორტით იმპორტის გადაფარვის კოეფიციენტი. იზრდება სავაჭრო პარტნიორი ქვეყნების რაოდენობა, მაგრამ არ იზრდება ქვეყანათა რაოდენობა, რომელთაგანაც საქართველოს დადებითი სავაჭრო ბალანსი აქვს, არ იცვლება საექსპორტო სასაქონლო სტრუქტურა. საქართველოს სავაჭრო ბრუნვის მნიშვნელოვანი ნაწილი მოდის დსთ-ს ქვეყნებზე. 2007 წლის მონაცემებით, ამ ქვეყნებზე მოდის ექსპორტის 37,9% და იმპორტის 35,5%. დსთ-ს ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობების მასშტაბები უფრო მაღალია ევროკავშირის ქვეყნებთან შედარებით. საქართველოსთვის მეტად მნიშვნელოვანია სავაჭრო ურთიერთობების გაზრდა ევროკავშირის ქვეყნებთან, რამდენადაც იგი ერთ-ერთი უდიდესი ბაზარია მსოფლიოში. მასზე მსოფლიო ვაჭრობის 20% მოდის. ამ ქვეყნების წილად მოდის საქართველოს ექსპორტის 21,7%, იმპორტის 29,5%. გლობალიზაციის პირობებში საქართველოსთვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ევროკავშირთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების მასშტაბების გაზრდას. მით უფრო, როცა საქართველოს სტრატეგიულ და სავაჭრო-ეკონომიკურ ინტერესებში შედის ევროკავშირის წევრობისაკენ სვლა, რასაც მხარეებს შორის თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის შემოღება შეუწყობს ხელს. საგარეო სავაჭრო ბრუნვის მიხედვით, 2008 წლის იანვარ-ნოემბრის მონაცემებით, საქართველოს უმსხვილესი პარტნიორია თურქეთი (15,1%), შემდეგ მოდის აზერბაიჯანი (10,7%), უკრაინა (10,1%), გერმანია (6,8%), რუსეთი (6,0%), აშშ (4,8%) და ა.შ. საქართველოს ექსპორტის წილის გაზრდა ქვეყანაში სიღარიბის დაძლევის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პრიორიტეტია. სტაბილური განვითარება შეუძლებელი იქნება, თუ ექსპორტის წილი არ გაიზრდება. ექსპორტის გაზრდის თვალსაზრისით ყველაზე მეტი შანსი აქვს ხუთ სექტორს. ესენია: სოფლის მეურნეობა და დამამუშავებელი მრეწველობა, ჰიდროენერგეტიკა, ტრანსპორტი, ტურიზმი და ფინანსური ინსტიტუტები.

მომსახურებით საგარეო ვაჭრობის ბალანსი 2007 წელს 25%-ით გაიზარდა. მომსახურების ექსპორტმა 1,1377 მილიონი აშშ დოლარი შეადგინა, ხოლო იმპორტმა – 919,7 მილიონი. ყველაზე მსხვილ კომპონენტს მომსახურებით ვაჭრობაში სატრანსპორტო მომსახურება წარმოადგენს და წინა წელს დადებითი

ტენდენციები დაფიქსირდა, რაც ტურიზმის წახალისების მიმართულებით გატარებული ღონისძიებების შედეგია. 2007 წელს ტურისტული მომსახურების დადებითი ბალანსი გაიზარდა 44%-ით, მაგრამ 2008 წელს, საქართველოში განვითარებული მოვლენების შედეგად, მკვეთრად შემცირდა მომსახურებითი ვაჭრობის ექსპორტი. პრაქტიკულად ჩავარდა საზღვაო სეზონი, სადაც ტურისტების ძირითად ნაწილს ელოდნენ.

მსოფლიოში მიმდინარე ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესები გავლენას ახდენს საბანკო სისტემაზეც. საქართველოში არსებული 20 კომერციული ბანკიდან 16 უცხოური ბანკების თანამონაწილეობით არსებობს. მათ შორის კი 2 უცხოური ბანკის ფილიალია. თუ გავითვალისწინებთ, რომ დღეისათვის კომერციული ბანკების მიერ გაცემული კრედიტების უდიდესი ნაწილი მოდის ვაჭრობაზე და თანაც გაცემულია უცხოური ვალუტით, მაშინ გასაგები გახდება საქართველოს კომერციული ბანკების სუსტი მონაწილეობა რეალური ეკონომიკის დაკრედიტებაში.

ქვეყნის საბანკო მომსახურების ბაზარზე უცხოური კაპიტალის შემოღინება საბანკო სექტორის განვითარების მნიშვნელოვან ფაქტორად მიიჩნევა. ქართულ საბანკო სივრცეში უცხოური კაპიტალის შეუზღუდავად შემოღინებამ განაპირობა საბანკო მომსახურების ბაზარზე თანამედროვე ტექნოლოგიებისა და ახალი ფინანსური პროდუქტების დანერგვა, საკრედიტო ორგანიზაციებში კორპორაციული მართვის კულტურის ამაღლება, საბანკო დაწესებულებებს შორის კონკურენციის განვითარება და საბანკო საქმის სრულყოფა.

საქართველოს აქვს სერიოზული პრობლემები ფულად სისტემაში, ფინანსებსა და საბანკო საქმეში და, საერთოდ, პრობლემებია მსოფლიოში მიმდინარე გლობალიზაციის პროცესებში ჩართვაშიც. მიუხედავად პრობლემებისა, საქართველოს გლობალიზაციის პროცესების ჩართვაში 2007 წელი და, განსაკუთრებით, 2008 წლის პირველი ნახევარი იმედის მომცემი იყო. აღნიშნულ წელს დასავლეთის ქვეყნებიდან საქართველოში შემოვიდა 2 მილიარდამდე დოლარის ინვესტიცია, დაიწყო ზრდა ფეროშენადნობების, სპილენძის მადან-კონცენტრატების, აზოტოვანი სასუქების, დაუმუშავებელი და ნახევრად დამუშავებული ოქროს და სხვ. ექსპორტი. რუსეთის შემოჭრამ საქართველოს ტერიტორიაზე (2008 წლის 7 აგვისტო) უმძიმესი პრობლემები შეუქმნა მთელ ეკონომიკას და განსაკუთრებით ბიზნესს. ომმა არნახულად გაამწვავა საქართველოს წინაშე მდგარი ფულად-საფინანსო და საკრედიტო პრობლემები.

კომპანიების ნაწილმა საფინანსო კრიზისის გამო ვერ შეძლო საქმიანობის გაგრძელება და გაკოტრდა, ნაწილმა დროებით შეაჩერა საქმიანობა. რაც შეეხება საქართველოს საფინანსო-ეკონომიკურ მდგომარეობას, რომ არა დახმარებები (აშშ-მა 1 მილიარდი ოდენობის თანხა გამოყო, ევროკავშირმა 50 მილიონი დოლარი, უკრაინამ 50 მილიონი დოლარი, ინგლისმა – 10 მილიონი დოლარი, მილიონობით დოლარი გამოყო საფრანგეთმა, იტალიამ და სხვებმა, დანხმარების მნიშვნელოვანი თანხები გამოყვეს სავალუტო ფონდმა, მსოფლიო ბანკმა და სხვებმა) იგი კატასტროფით დამთავრდებოდა. თუმცა ქვეყანაში ჯერ კიდევ უმძიმესი მდგომარეობაა. მერყეული ეროვნული ვალუტის კურსი, გაძლიერდა ინფლაციური მოვლენები, დაიძაბა სოციალური სიტუაცია სახელმწიფოში, პოლიტიკური, სავალუტო და საფინანსო რისკის ზრდას თან მოჰყვა არსებული საინვესტიციო პირობების გაუარესება და ინვესტიციების მოცულობის მკვეთრად შემცირება.

საქართველოს საბიუჯეტო შემოსავლების დაახლოებით 60-80% და, ზოგ შემთხვევაში, მეტიც ყოველწლიურად საგადასახადო შემოსავლებზე მოდის. საგადასახადო პოლიტიკის სწორად განსაზღვრას და გადასახადების კარგ ადმინისტრირებას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს ქვეყანაში ბიზნესის განვითარებისათვის, რომელიც თავისთავად ბიუჯეტის შეგების წყაროა.

გამოკითხვის შედეგებმა ცხადყო, რომ მეწარმეთა დიდი ნაწილის აზრით, რეფორმირებულმა საგადასახადო სისტემამ მდგომარეობა არსებითად ვერ შეცვალა. ხელშემშლელი ფაქტორებიდან მეწარმეები პირველ რიგში ასახელებენ ხელისუფლების მხრიდან ბიზნესის ინტერესების დაუცველობას, მმართველი და მაკონტროლებელი ორგანოების ბიზნესში ზედმეტად ჩარევას, გადასახადების ოდენობას და ა.შ. სწორი და ოპტიმალური საგადასახადო პოლიტიკა ხელს შეუწყობს როგორც ევროკავშირის, ისე მსოფლიოს სხვა ქვეყნებთან ინტეგრაციას, თავისუფალი ვაჭრობის განვითარებას.

გლობალიზაციის ეპოქაში საქართველოს ერთ-ერთი კონკურენტუნარიანი უპირატესობა მისი სატრანზიტო ფუნქციაა, რომელმაც, ბუნებრივ-კლიმატურ პირობებთან, ინტელექტუალურ რესურსებსა და სხვა ფაქტორებთან ერთად, უნდა უზრუნველყოს ქვეყნის მდგრადი განვითარება.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. www.statistics.ge
2. გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკური განვითარება: გამოწვევები და შესაძლებლობები. შრომების კრებული. გამომცემლობა „უნივერსალი“. თბილისი, 2008.
3. საქართველოს ეროვნული ბანკის მონეტარული და საბანკო სტატისტიკის ბიულეტენი, №2, გვ. 43, 2008.

Gulnaz Erkomaishvili
TSU Associated Professor

GLOBALIZATION AND SITUATION OF BUSINESS DEVELOPMENT IN GEORGIA

Summary

Developing a business is not possible without implication in the global and regional integral process today. Obviously, our country cannot pass around globalization process. In this issues Georgia must have a concrete status. Accordingly, it is necessary to investigate a development of international business strategies and tendencies, define all available resources and opportunities. Because of increasing competition at the world market, Georgia must specialized in producing such products, from which they have a competitive preference in a global level.

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია და ბიზნესის განვითარება საქართველოში

გარდამავალი ეკონომიკის და გლობალური ფინანსური კრიზისის პირობებში ეკონომიკის გარდაქმნის ეფექტი მიღწეული იქნება ნამდვილი კომერსანტების, ვაჭრების, მეწარმეების და ცივილიზებული ბიზნესმენების მეშვეობით. სამწუხაროდ, „ბიზნესის წარმოების“ მიხედვით, საქართველო საკმაოდ დაბალი მაჩვენებლებით ხასიათდება გადასახადების გადახდისა (მსოფლიოში 102-ე ადგილი) და საგარეო ვაჭრობის (64-ე ადგილი) მიმართულებით. ჩვენ ქვეყანაში ბიზნესს წელიწადში 387 საათი სჭირდება იმისათვის, რომ გადაიხადოს 29 გადასახადი, რაც მოგების 38.6%-ს შეადგენს (სინგაპურში, სადაც „ბიზნესის წარმოების“ მაჩვენებლების მიხედვით, ბიზნესისათვის ყველაზე ხელსაყრელი გარემოა შექმნილი, 5 გადასახადის გადახდას 49 საათი სჭირდება, ეს კი მოგების 23.2%-ს შეადგენს). მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს ეკონომიკაში ვაჭრობას მნიშვნელოვანი როლი ეკუთვნის, ადმინისტრაციული პროცედურების გასაწვლელად 2.6-ჯერ მეტი თანხა და 2.4-ჯერ მეტი დროა საჭირო. კერძოდ, თბილისიდან კონტეინერის ექსპორტი 1,105 აშშ დოლარი ჯდება, ხოლო დროის თვალსაზრისით, ამისათვის 12 დღეა საჭირო (ასეთივე კონტეინერის ექსპორტი სინგაპურიდან 416 აშშ დოლარი ჯდება და 5 დღეში ხორციელდება) [1].

თუ გავითვალისწინებთ, რომ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი წარმოქმნის კაპიტალის ინტერნაციონალური შერწყმის ობიექტურ წინამდებრებს და გადახედავთ საწარმოთა სტატისტიკური კვლევის მონაცემებს, ოპტიმისტურად შეიძლება განვეწყოთ. თუ მსოფლიოში 1970 წლის მონაცემებით 7000 ტრანსნაციონალური კორპორაცია ითვლებოდა, დღეისათვის მათმა რიცხვმა 39 ათასს გადააჭარბა. საქართველოში კი 5 ათულზე მეტი ტრანსნაციონალური კომპანია საქმიანობს მეურნეობის სხვადასხვა დარგში, ეს კი მსოფლიო ეკონომიკაში ინტეგრაციისა და ქვეყანაში სტაბილური ეკონომიკური პირობების შექმნის აუცილებელი გარანტიაა [2].

თანამედროვე წინააღმდეგობრივი მსოფლიო მეურნეობის სტაბილიზაციის უზრუნველყოფაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ საერთაშორისო სავალუტო-საფინანსო ორგანიზაციები. მსოფლიოში მრავალი ასეთი ორგანიზაციაა, მაგრამ ჩვენ კორპორაციული მმართველობის გაუმჯობესების თვალსაზრისით გვინდა გამოვყოთ საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია.

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია (IFC) – მძლავრი საერთაშორისო ინვესტორი და მრჩეველი, რომლის წევრია 178 ქვეყანა, მათ შორის ის ქვეყნებიც, რომლებიც ამ ორგანიზაციის დონორებს წარმოადგენენ და არ არიან მისი კლიენტები. ესენია, მაღალგანვითარებული ინდუსტრიული და მაღალშემოსავლიანი ქვეყნები. IFC-ს აფინანსებს მსოფლიო ბანკი¹.

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის მუშაობიდან ყველაზე მნიშვნელოვანია განვითარებად ქვეყნებში ინვესტიციების ჩადების გამოცდილება, რომელიც სათავეს 1956 წლიდან იღებს. პრაქტიკული გამოცდილება IFC-ს საშუალებას აძლევს, გლობალური პრინციპები განვითარებადი ქვეყნების კერძო სექტორის თავისებურებებს მოარგოს. განვითარებაზე ორიენტირებული ბანკები და სხვა ინვესტორები, რომლებიც ახალ ბაზრებზე მუშაობენ, ამჟამად განვითარებად ბაზრებზე კორპორაციული მართვის საკითხებთან დაკავშირებით IFC-ს ხელმძღვანელობისა და კონსულტაციების ქვეშ მოქმედებენ [3].

¹ შენიშვნა: სამთავრობო გარანტიების გარეშე და რისკს თავის პარტნიორებთან ერთად ინაწილებს.

საქართველო საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის წევრი 1995 წელს გახდა, ეკონომიკური სირთულეებისა და დამოუკიდებლობის მიღების შემდეგ ამ ინსტიტუტმა საქართველოში შეიმუშავა სტრატეგია, რომელიც მიმართულია ისეთი პრობლემების აღმოფხვრისაკენ, როგორებიცაა შეზღუდული უცხოური ინვესტიციები, დიდი კომპანიების არარსებობა, მცირე და საშუალო ბიზნესის მიერ დაფინანსების მიღების სირთულე და კერძო კომპანიებისათვის, ბიზნესთან დაკავშირებული საკითხებზე საკონსულტაციო მომსახურების არარსებობა.

IFC-ის სტრატეგიას საფუძვლად უდევს მცირე და საშუალო ბიზნესის იპოთეკური დაფინანსების პროექტები. IFC-ი დაინტერესებულია იმ პროექტების მხარდაჭერით, რომლებიც სატრანსპორტო სექტორში ხორციელდება იმ უპირატესობის გადოსაყენებლად, რომელიც თავისი გეოგრაფიული ადგილმდებარეობით გააჩნია საქართველოს ევროპასა და აზიას შორის.

IFC-მ ფინანსური დახმარება გაუწია ადგილობრივ კომპანიებს, რისთვისაც 103,8 მილიონი აშშ დოლარის ოდენობის ინვესტიცია დაამტკიცა საქართველოს 8 პროექტისათვის (“ქსანი”, “თი-ბი-სი”, “საქართველოს ბანკი” და “პროკრედიტ ბანკი” და სხვა). ამ კუთხით განხორციელებული სამუშაოების მოკლე ჩამონათვალიც კი საკმაოდ შთამბეჭდავია: 1. 1997 წელი - 3,5 მლნ აშშ დოლარის ოდენობის პირველი ინვესტიცია მინერალური წყლის “ბორჯომის” მწარმოებელ კომპანიაში. ამ პროექტის მეშვეობით კომპანიამ შეიძინა სტრატეგიული მნიშვნელობის აქტივები და გააძლიერა კონტროლი თავის ძირითად ბრენდზე – მინერალური წყალ “ბორჯომზე”. 2. ქსნის მინის ქარხანა – 2,5 მლნ აშშ დოლარი მაღალხარისხიანი მინის ტარისა და ბოთლების საწარმოებლად; 6,3 მილიონი - ქარხნის შემდგომ გაფართოებასა და მოდერნიზაციას, რამაც შედეგი პოვა ახალი ღუმელის დამონტაჟებაში. 3. ენერგეტიკული სექტორი - ბაქო-სუფსის ადრეული ნავთობსადენი (სერიოზული ფინანსური დახმარება გაუწია BP-ს ბაქო-სუფსის მილსადენის მშენებლობაში). ეი-ი-ესი – 30 მილიონი აშშ დოლარის სესხი AES-თელასის ტექნიკური სრულყოფისათვის. სესხის დაფარვა მოხდა 2003 წელს, როდესაც ეი-ეს კორპორაციამ თბილისის ელ. ენერგიის გამანაწილებელი სისტემა რუსულ კომპანიას მიჰყიდა. 4. თი-ბი-სი ბანკი – პირველი სესხი საქართველოს საბანკო სექტორში - 3 მილიონი აშშ დოლარი. ამ ინვესტიციას თან ახლდა შტატების მთავრობის მიერ დაფინანსებული ტექნიკური დახმარების პროგრამა. 5. პროკრედიტ ბანკი – 1999 წელს IFC-ის დახმარებით გაიხსნა – ეს იყო პირველი ბანკი, რომლის ძირითადი საქმიანობაც იყო მიკრო და მცირე საწარმოებისათვის სესხების გაცემა. მარტო 2002 წელს IFC-იმ ბანკს 6 მლნ აშშ დოლარის ოდენობის სესხი გამოუყო, რათა მას გაეფართოვებინა სესხების გაცემა მცირე და საშუალო ზომის საწარმოებისათვის. ის, რომ ქართულ ეკონომიკაში მცირე მეწარმეობის წილი 18%-ს აღემატება, სწორედ ამგვარი სესხების გაცემის შედეგია. 6. საქართველოს ბანკი - 3 მლნ აშშ დოლარის სესხი - პირველი საკრედიტო ხაზი იპოთეკური დაკრედიტებისათვის. ამ კრედიტმა დააფინანსა 500-ზე მეტი პროექტი, რომელმაც, საბოლოოდ ჯამში, 4,5 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა.

გარდა აღნიშნული სამუშაოებისა, IFC-მ საკონცულტაციო მომსახურება გაუწია სახელმწიფო სექტორს. ეს მომსახურება განხორციელდა მსოფლიო ბანკთან ერთად და ითვალისწინებდა ტრენინგებს საქართველოს მთავრობისთვის ენერგეტიკის სექტორის პრივატიზებასთან დაკავშირებით.

ამრიგად, IFC-მ მოახდინა 258 მილიონი აშშ დოლარის ინვესტირება 23 პროექტში ფინანსურ, ენერგეტიკის, ნავთობის, გაზისა და წარმოების სექტორებში. საინვესტიციო საქმიანობასთან ერთად, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია BP-სა და მისი ნავთობისა და გაზის პარტნიორებისა და კანადის საერთაშორისო განვითარების სააგენტოს (CIDA) მხარდაჭერით, საქართველოში საკონსულტაციო მომსახურების ფარგლებში განახორციელებს ორ პროექტს -

კორპორაციული მართვის დანერგვისა და სამეწარმეო გარემოს ხელშეწყობის მიზნით. კორპორაციული მართვის პროექტი საქართველოში ეხმარება კომპანიებსა და ბანკებს კორპორაციული მართვის პრაქტიკის დახვეწაში. გაუმჯობესებულია კორპორაციულმა მართვამ საქართველოში მილიონობით უცხოური ინვესტიციის შემოსვლას შეუწყო ხელი. IFC-ის სამეწარმეო გარემოს ხელშეწყობის პროექტი საქართველოში ეხმარება სამთავრობო უწყებებს ბიზნესის რეგულირების სისტემის გამარტივებაში. პროექტი ასევე მონიტორინგს უწევს ადგილობრივ ბიზნესგარემოს მეწარმეთა რეგულარული გამოკითხვების მეშვეობით. ეს კვლევა და IFC-სა და მსოფლიო ბანკის ანგარიში “ბიზნესის წარმოება” (Doing Business) ეხმარება მთავრობას, გამოავლინოს ის სფეროები, რომლებიც რეფორმას საჭიროებს [4].

ყოველივე აღნიშნული საშუალებას გვაძლევს ჩამოვყალიბოთ IFC-ის საქმიანობის მიმართულებანი საქართველოში: 1. პოლიტიკური რისკების შემცირება და მნიშვნელოვან გრძელვადიან დაფინანსებაში კატალიზატორის როლის შესრულება; 2. მდგრადი გარემოსდაცვითი და სოციალური სტრუქტურის უზრუნველყოფა; 3. რეგიონული განხილვის ინიციატივა; 4. დაინტერესებულ მხარეებთან კონსულტაციები; 5. გამჭვირვალობისა და ღიაობის პრინციპების დაცვა; 6. სხვა სესხის გამცემთათვის დახმარების გაწევა მსოფლიო ბანკის ჯგუფის მიერ შემუშავებული უსაფრთხოების პოლიტიკის პრინციპების დაცვაში; 7. მსოფლიო ბანკსა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან ერთად კოორდინაციის გაწევა აზერბაიჯანში არსებულ ნავთობის ფონდთან დაკავშირებით; 8. მცირე და საშუალო ზომის საწარმოების მონაწილეობის წახალისება პროექტში; 9. BP-სათვის დახმარების გაწევა კასპიის განვითარების საკონსულტაციო პანელის (CDAP) შექმნაში.

ამ მიმართულებებით მუშაობის პროცესში IFC-მ ქართული კომპანიების კორპორაციული მართვის მაგალითზე ჩამოაყალიბა გარკვეული ნაკლოვანებები: არასრული საინფორმაციო ღიაობა კომპანიის რეალური მფლობელისა და საკუთრების სტრუქტურის შესახებ; მენეჯერთა და მსხვილ აქციონერთა მოუზადებლობა, გადაწყვიტონ კონფლიქტები აქციონერთა სხვადასხვა ჯგუფებს შორის დიალოგის გზით; უმაღლესი მენეჯერების საქმიანობის შეფასების დაბალი ეფექტიანობა; დირექტორთა საბჭოს დაბალი პროფესიონალიზმი [5].

აღნიშნული ნაკლოვანებების გამოსწორება პირდაპირ კავშირშია უცხოური ინვესტიციების შემოდინებასთან, რადგანაც 2007 წელს 31 წამყვანი საფინანსო ინსტიტუტის ერთობლივ მემორანდუმში [6] ხაზგასმულია, რომ კორპორაციულ მართვას წამყვან ადგილს ანიჭებენ ინვესტიციის განხორციელების გადაწყვეტილების მიღებისას, განსაკუთრებით კი გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში, ანუ მთელი მსოფლიოს ბიზნეს-წრეების მისამართით პირველად გაკეთდა ხმამაღალი განაცხადი იმის შესახებ, რომ კარგი კორპორაციული მართვის პრაქტიკა (ფუნქციონირების გაუმჯობესება, კაპიტალზე ხელმისაწვდომობა და დაინტერესებულ მხარეთა ურთიერთობების გაუმჯობესება) ხელს შეუწყობს უცხოური კაპიტალის შედინებას განვითარებადი ქვეყნების ბაზრებზე.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. siteresources.worldbank.org/INTGEORGIA/Resources/SupplementalCreditPRSOIV.doc –
2. kanadis saerTaSoriso ekonomikuri ganviTarebis saagento (CIDA). qveynebis ganviTarebis programebi. saqarTvelo. [www.acdi-ida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUIImages/consultations/\\$file/Consultation document in Georgian.pdf](http://www.acdi-ida.gc.ca/INET/IMAGES.NSF/vLUIImages/consultations/$file/Consultation%20document%20in%20Georgian.pdf)

3. [www.ifc.org/ifcext/gcgp.nsf/AttachmentsByTitle/QB2A5/\\$FILE/QB2Article5.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gcgp.nsf/AttachmentsByTitle/QB2A5/$FILE/QB2Article5.pdf)
4. www.reforms.ge/LinkClick.aspx?fileticket=AV4i8rM65L8%3D&tabid=228&mid=534 -
5. [www.ifc.org/ifcext/gcgp.nsf/AttachmentsByTitle/QB2A5/\\$FILE/QB2Article5.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gcgp.nsf/AttachmentsByTitle/QB2A5/$FILE/QB2Article5.pdf) -
6. [www.ifc.org/ifcext/gcgp.nsf/AttachmentsByTitle/QB11A6/\\$FILE/QB11A6.doc.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/gcgp.nsf/AttachmentsByTitle/QB11A6/$FILE/QB11A6.doc.pdf)

Tamar Gamsakhurdia
Doctor of Economic Sciences,
TSU Associated Professor

INTERNATIONAL FINANCIAL CORPORATION AND DEVELOPMENT OF THE BUSINESS IN GEORGIA

Summary

The International financial corporation is an important investor and advice-giver, which member are 178 countries, including donors- highly developed industrial countries.

In article is given as in condition of the connecting economy and global crisis International financial corporation helps Georgia in achievement of the effect of the transformation of the economy by means of persisting merchant, businessmen and formation civilized layer businessman.

მედიამენეჯი და მარკეტინგი

Коба Чагелишвили

*Академический доктор Тбилисского
Государственного Университета, проф.*

КО-БРЕНДИНГ

Ведущие мировые компании нередко объединяют усилия с другими компаниями для совместного продвижения марок. Например, средство против накипи Calgon рекомендовано Whirlpool, Bosch и другими производителями стиральных машин. Порошок Tide рекомендуют одни производители тех же машин, а Persil - другие. До недавнего времени к ко-брендингу (англ. co-branding, совместное продвижение двух марок одного или разных производителей) прибегали преимущественно западные компании. Однако сейчас на этот инструмент обращают внимание все больше отечественных компаний. Ведь по мере развития бренда может обнаружиться, что объемы продаж не соответствуют желаемым, или бренду нужен новый виток развития, коррекция его восприятия потребителем. *Наиболее типичная ситуация, когда возникает потребность в ко-брендинге - необходимость обновления имиджа бренда или его целевой группы.* Например, в ассортименте появился новый вкус, который принципиально отличается от существующей линейки. Или исследования показали, что необходимо "омолодить" целевую группу. Чтобы добавить к бренду, который воспринимается как стабильный и предсказуемый, элемент новизны и авангардности, проводится совместная акция.

Какой бывает ко-брендинг, и зачем он используется

В зависимости от целей ко-брендинг может быть тактическим и стратегическим.

Первая разновидность довольно широко распространена на западном рынке. Ее суть состоит в том, что в рамках единичной акции один бренд рекламируется, а второй - выступает в качестве поставщика призов. **Тактический ко-брендинг**, как правило, призван повысить объемы продаж рекламируемой марки. Кроме того, благодаря новому сочетанию марок он подогревает потребительский интерес (так же, как, к примеру, выпуск новинок) и создает впечатление, что бренд живет и хорошо продается. Вторым брендом "лишний", раз появляется в рекламе и получает выгоду в виде роста знания марки среди потребителей. **Тактический ко-брендинг эффективен на динамичных рынках, где срабатывают акции по стимулированию сбыта.** В сфере мобильной связи, например, на стимулирование сбыта выделяется более половины маркетинговых бюджетов, а совместные промоакции операторов (обычно с производителями мобильных телефонов) являются одним из основных методов продвижения. Разовые совместные акции также эффективны для товаров с ярко выраженной сезонностью. Так, продажи минеральной воды можно существенно увеличить летом, когда у людей есть предрасположенность покупать. Люди руководствуются простой логикой: я все равно покупаю воду и могу, купив на 1-2 бутылки больше, получить еще что-то нужное. Несмотря на краткосрочные результаты, тактический ко-брендинг хорош тем, что в случае неуспеха марки производители практически ничего не теряют. **Стратегический ко-брендинг сложнее в реализации, и его примеры встречаются нечасто. Но именно он является инструментом развития бренда и направлен на долгосрочную работу с потребителем.**

Создавая стратегические альянсы, компании, как правило, решают два типа задач. Первый - укрепление лояльности существующей целевой группы. Если стратегическое сотрудничество брендов успешно, потребители также получают своего рода бонусы, приобщаясь к новой марке. Кроме того, у людей со временем меняются предпочтения, потребности, появляются новые ценности. Поэтому одна марка выступает "донором"

ценностей и качеств, которые нужны другой марке для поддержания или развития отношений с потребителями. Исходя из этого принципа для поддержания лояльности к бренду поступала Pepsi, которую рекламировали только те "звезды", которые были на пике популярности и олицетворяли новые увлечения и настроения молодежи. Второй тип задач стратегического ко-брендинга связан с расширением целевой аудитории и привлечением новых групп потребителей. Когда два близких по позиционированию бренда рекламируются вместе, расширяется круг потребителей обоих. Благодаря авторитету одного бренда, второй обращает на себя внимание потенциальных или не очень активных потребителей. Интересно, что на практике зачастую события, которые задумывались как тактические, перерастают в стратегические.

К стратегическому ко-брендингу надо относиться сдержанно. Он подразумевает формирование образов брендов в их постоянном взаимодействии. *В результате бренды становятся взаимозависимыми, у них может возникнуть довольно много общих черт, и они могут фактически слиться в сознании потребителя.* Кроме того, если у одного из брендов возникают проблемы с восприятием потребителями, то тень этих проблем ложится на другой, а управление брендом становится более трудным, менее гибким. На мой взгляд, если и следует использовать стратегический ко-брендинг, то в таком его виде, его можно назвать "полустратегический ко-брендинг". Здесь возможны две формы: привлекать в качестве брендов-"доноров" одновременно несколько брендов и не ставить свой бренд в жесткую зависимость от одного (по такому пути идет тот же Calgon) либо работать по принципу Pepsi (концепция использования "звезд" является долгосрочной, но как только популярность "звезды"-бренда падает, ее сменяет другая).

Залог успеха любых ко-брендинговых начинаний - четкое понимание сущности обоих брендов и тщательный анализ процесса, результатов возможного сотрудничества. Если представить мир каждого бренда в виде круга, *ко-брендинг направлен на увеличение пересечения этих кругов, а совместные акции должны приносить пользу обеим маркам.*

Существует традиционный подход, согласно которому ценности марок и их целевые группы должны совпадать, именно тогда они будут способствовать развитию друг друга. На самом деле, *если главные эмоции, которые потребители приписывают брендам, одинаковые, то взаимного обогащения и продвижения быть не может. Принципиально важным в этом механизме является, с одной стороны, частичное совпадение ценностей и целевой аудитории брендов, и с другой - наличие ощутимых отличий. Пересечения нужны для того, чтобы была возможность говорить на одном языке с людьми. В то же время разные эмоциональные оттенки брендов создают условия для взаимного обогащения.*

Помимо позиционирования, для успешной реализации ко-брендингового проекта важно оценить **близость брендов по масштабу.** Каждый из них должен быть более-менее состоявшимся, потому что совместное продвижение, так же как и спонсорство, неприменимо для создания или развития молодого бренда.

Кроме того, следует заранее подготовиться к возможным сложностям во взаимоотношениях с партнерами. Вечный вопрос в ко-брендинге - "Кто играет ведущую роль?", а значит, "Кто будет больше представлен в аудиовизуальном ряду, и кто имеет больший вес в принятии решений?". Обычно вопрос решается просто - размером бюджета. Кто больше вкладывает, тот больше продвигается в рекламе. Поэтому, в отличие от распространенного мнения, я убежден, что распределение бюджетов 50/50, якобы обеспечивающее равную заинтересованность обеих сторон, неприемлемо. Ведь основную ответственность должен нести кто-то один, и у него должна быть основная заинтересованность. **А равноправное участие, скорее всего, приведет к тому, что ощутимой выгоды не получит никто.** Один бренд должен быть основным, а другой - выступать в качестве поддерживающего. И у второго бренда не должно быть сверхожиданий.

При стратегическом сотрудничестве бренды зачастую меняются местами: в одной кампании функцию первого номера выполняет один бренд, а в следующей - другой. В

этом случае критически важно, чтобы бренды были примерно одинаково мощными и находились в числе лидеров своего рынка. Тогда они смогут опираться на имидж и авторитет друг друга и работать на взаимообогащение (Bonaqua и Nike I). При тактическом сотрудничестве требование равенства менее критично, для успешного *взаимодействия в рамках тактического ко-брендинга более важен принцип "непротиворечия"*. Маркетологи ведущего бренда изначально анализируют, не приведет ли работа с партнером к ухудшению восприятия своего бренда. И кроме призов, ничего ждать от другого бренда (особенно имиджевых бонусов) не стоит. Маркетологи же второго бренда должны понимать, что при минимальных затратах наращивают свои объемы продаж, привлекают клиентов и повышают узнаваемость бренда. Если такое понимание достигнуто, компании увеличивают шансы на успешное завершение проекта.

Соответствие брендов

Параметры соответствия брендов на практике никто не прописывает, это, скорее, прерогатива теории. В то же время ко-брендинг является инструментом, который предполагает управление не одной единицей в сознании людей, а, как минимум, двумя. И здесь существует серьезный риск неправильной оценки. Так, может не оказаться нужного пересечения брендов или ценностей, которые будут работать с пользой для обоих. На мой взгляд, **наиболее эффективный прием оценки пересеканности брендов - анализ мира брендов**. Мир бренда - это все то, что потребитель о нем думает и с ним ассоциирует. Подчеркну: принимается во внимание не рыночное положение и отнюдь не восприятие маркетологов компании. В одном случае мир бренда ограничивается общими ассоциациями, такими как "неплохое качество" и "нормальная цена". В другом случае он расширяется до множества ассоциаций, связанных с категорией, эмоциональными или функциональными преимуществами. Принципиально важно учесть при анализе, что вкладывают потребители в околобрендовое пространство. И если оно имеет общие черты, бренды можно сочетать. Bonaqua и Nike соответственно обладали такими характеристиками, как "вести активный образ жизни" и "следить за собой, держаться в форме". Именно они дали основание для того, чтобы проводить совместные кампании.

Как тактический инструмент ко-брендинг довольно широко используется в Грузии. Главная причина его популярности состоит в том, что терять организаторам особо нечего. Совместный подход хорошо "ложится" в логику различных акций, направленных на стимулирование продаж ("купи основной продукт - получи еще что-то"). Одна марка попросту служит "сырьем" для продвижения другой. А вот примеров успешного стратегического ко-брендинга в Грузии почти нет. Наиболее распространены дисконтные карточки сетей ресторанов, магазинов с кафе и пр.

В целом же *в Грузии сложно создавать сильный бренд, применяя стратегический ко-брендинг*. Все потребители обычно ценят простоту, а наш потребитель к ней еще больше склонен, и ему нужно упрощать выбор. У нас каждый отдельный бренд еще требует закрепления в сознании людей, им нужно разъяснять "поле" этого бренда. В условиях, когда мы стараемся закрепить образ своего бренда, использование еще одного бренда, также лишенного самостоятельного статуса в глазах потребителя, усложняет коммуникацию и создает ограничения в продвижении. Есть еще один очень важный момент. Существуют вещи, которые ни одна компания не в состоянии полноценно отслеживать и контролировать. К их числу относятся, например, изменения, происходящие с потребителем. Люди живут в конкретных странах или регионах, где что-то происходит, изменяются человеческие привычки. Поэтому в последнее время все чаще слышны скептические замечания в адрес использования тестимониалс (т. е. рекламы, в которой простые люди, а не актеры, делятся опытом использования продукта). Когда популярность "звезды" падает, бренд тянет за собой "хвост", и в результате из-за изменений моды и предпочтений может снижаться популярность бренда.

Спонсирование различного рода концертов молодежных групп, на первый взгляд, кажется продуктивным подходом и логичным продолжением маркетинговой стратегии Pepsi. Оба бренда символизируют современный ритм для молодежи. Однако в подобных

случаях следует учитывать, что данную коммуникацию увидит большинство потребителей напитка, части из которых не нравится эта музыкальная группа. Такое сочетание вполне может вызвать у них внутреннее противоречие. А стремление потребителя быть в гармонии с самим собой очень велико.

Исходя из концепции простоты, *коммуникации ко-брендинг нельзя применять как постоянный инструмент для развития марки*. В случае использования двух брендов нужно обеспечить их пересечение и взаимообогащение. Но изменяются как потребительские предпочтения, так и сами бренды. Следует обеспечивать преемственность взаимосвязей обновленных торговых марок в голове потребителя. Таким образом, производители усложняют себе задачу. А ведь головы у людей не "резиновые", да и понять предпочтения не так просто.

Выбирая бренд-партнера, надо учитывать, что в сознании потребителя есть смысловые поля, которые не могут быть объединены в одно целое. Поэтому совмещение брендов, принадлежащих к этим диаметрально противоположным полям, строго воспрещено.

По убеждениям потребителей высококачественный товар не может стоить дешево. Поэтому поля "высококачественный товар" и "товар, который покупается, прежде всего, благодаря низкой цене", - несовместимы. Иллюзорно также сочетание полей "современный товар" и "традиционный товар". Эти характеристики не могут органично сочетаться, потому что любой бренд или "скорее традиционный", или "скорее современный".

В то же время есть категории товаров, поля которых более адаптивны к другим товарам. Например, потребление индивидуально или социальное (в компании). Пиво - классический пример индивидуально-социального потребления. "Туборг", "Таллер", позиционируются как бренды, являющиеся выражением индивидуального характера. Тогда как Грузинские – "Натахтари" и "Казбеги" – предназначены в первую очередь для общения в компании. Индивидуально-социальные бренды можно объединять с сугубо индивидуальными или социальными, потому что они не являются абсолютно противоположными в восприятии людей.

Также на уровне восприятия существует региональная и национальная специфика. Например, особенность Грузинского рынка состоит в том, что в глазах нашего потребителя надежная техника не может быть одновременно инновационной. Надежная - значит безотказная, которая проработала много лет, все ошибки уже предусмотрены, и техника не будет ломаться. И если в ко-промоушне совместить технику Bosch (олицетворение надежной техники с долгой репутацией и немецким качеством) и современную марку "Gorenia", потеряют оба или, по крайней мере, ничего не приобретут. Налицо двойная проблема: не пересекаются ни целевые группы, ни смысловые поля в голове потребителя, потому что инновационность и надежность не сочетаются.

Условия успешности ко-брендинга

1. Частичное совпадение ценностей, которое обеспечивает пространство для взаимного обогащения брендов.
2. Частичное пересечение целевой аудитории, которое позволяет обращаться к существующей аудитории на понятном языке и увеличивать число потребителей.
3. Один бренд обязательно должен быть ведущим и более видимым в рекламе, чтобы коммуникация была прозрачной и понятной. Потребитель обычно не усваивает больше одного главного сообщения.
4. Необходимо, чтобы оба бренда были мощными и находились в числе лидеров рынка. Иначе они будут взаимно "сближаться": слабый усилится, а сильный ослабится. Также оба бренда в совместном проекте должны иметь одинаковое географическое покрытие.
5. Организаторы должны быть готовы идти на компромиссы.

использованная литература

1. Belbury S. A New Brand World (New York : Viking Penguin, 2002)
 2. Berner R. and KileyD. Global Brands, Business Week (August 2005)
 3. Belovo M. and Brand Reon. Brand Design for the Long Term, Design Management Journal (N1 , 2003), pp 33-39.
 4. Brondoni S. M. Brand Policy and Brand Equity, Symphonya, Emerging issues in Management (Milano – 2002)
 5. Clifton R. The future of Brands in: Brand and Branding, Rita Clifton and John Simmon (London : Profile Books, 2003) pp 227-241
 6. Davis S. M. The Power of Brand, Strategy and leadership (28 April 2000, N4) pp 4-9.
 7. Esch F.-R. et al., Corporate Brand Management: Marken als Anker strategischer Fuehrung von Unternehmen (Wisbaden : Gabler, 1999).
 8. Филип Котлер и Вальдемар Пффер. Бренд Менеджмент в B2B сфере. Москва: Вершина, 2007.
- www. Accenture.com
www. Brick.com
www. Answers.com
www. Techlinks.net

Koba Chagelishvili

Academic Doctor of Economics, TSU Professor

KO-BRENDING

Summary

Nowadays, standard methods of Brand promotion – development of solid brand promotion Budget and allocate it to fancy advertising, manage to present goods on a attractive shelves in shop – don’t work properly. The reason is that efficiency of ordinary type an advertising is very weak, it’s very common already for customers. In article there is shown that brand is very complex an complicated issue to be considered. For gain success each detail of Brand should be developed and considered personally and in complex too. Author in article underlines practical steps towards Branding and gives standard faults are taken by Brand managers and gives suggestions how they can be avoid.

**სიახლე მენეჯმენტში – ბუნდური მუშაობა
და ბუნდების თვითმართვა**

გუნდი (ე.წ. „კომანდა“) არის განსხვავებული განათლების, ჩვევებისა და ცოდნის მქონე ადამიანთა გარკვეული ჯგუფი, რომელიც იქმნება კომპანიის სხვადასხვა განყოფილებიდან მოსული წევრებისაგან და მუშაობს ერთი კონკრეტული დავალების შესასრულებლად [1, გვ.700].

მართალია, გუნდი ადამიანთა ჯგუფია, მაგრამ ეს არ არის მათი მექანიკური გაერთიანება და იგი დიდად განსხვავებულია ჯგუფისგან (ცხრილი 1).

ცხრილი 1

ბუნდსა და ჯგუფს შორის არსებული განსხვავებები [2, გვ.110]

	ჯგუფი		ბუნდი
1	ჰყავს ძლიერი ლიდერი	1	ლიდერის როლს მონაცვლეობით ასრულებენ გუნდის წევრები
2	ჯგუფში არსებობს ინდივიდუალური დაქვემდებარებულობა და პასუხისმგებლობა	2	თითოეული ემორჩილება თითოეულს პასუხისმგებლობა ზიარია
3	ლიდერი ატარებს თათბირებს	3	ხედვა ან მიზანი საერთოა
4	მზადდება ინდივიდუალური შრომის პროდუქტები	4	მზადდება კოლექტიური (ერთობლივი) შრომის პროდუქტები
5	ლიდერი იხილავს და იღებს გადაწყვეტილებებს	5	შეხვედრებზე დისკუსიები შეზღუდული არ არის. ლიდერი ყველას მოუწოდებს პრობლემათა გადაწყვეტაში აქტიურ მონაწილეობას

ცხრილიდან ჩანს, რომ ჯგუფსა და გუნდს შორის მთავარი განმასხვავებელი ნიშანი ის არის, რომ გუნდის წევრებს აქვთ ერთი საერთო მიზანი და გუნდის ყველა წევრის ძალისხმევა მისი შესრულებისაკენ არის მიმართული. გუნდში მეფობს „გუნდური სული“, გუნდის წევრებს თავისი პირადი „მე“ ფაქტობრივად არ აქვთ, საქმეში მთელი გუნდი ერთიანია, მაგალითად, ალპინისტთა, ფეხბურთელთა და კალათბურთელთა გუნდები და სხვ.

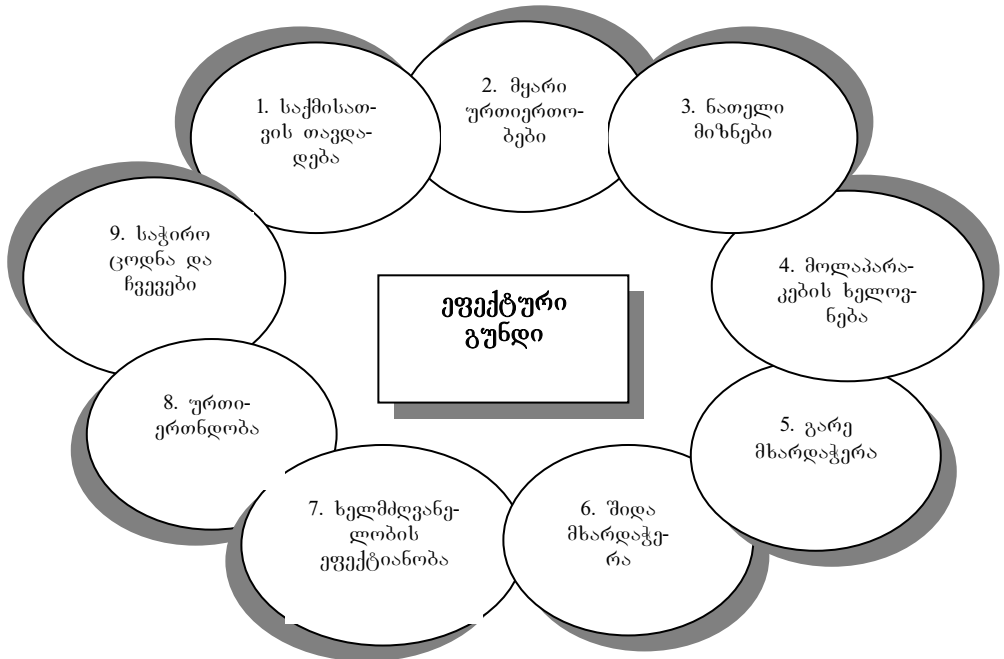
გუნდი კარგად განვითარებული ჯგუფი კი არ არის, არამედ სულ სხვა რამაა. გუნდს სხვა მიზნები, ფუნქციონირების სხვა საშუალებები და თავისი წევრებისა და ლიდერის მიმართ სხვა მოთხოვნილებები აქვს. გუნდს შეუძლია ისეთი ენერგიის მობილიზება, რაც არ შეუძლია არც ინდივიდს და არც ჯგუფს. გუნდის ჩამოყალიბება უბრალოდ 10-12 კაცის თავმოყრა და მათი „კომანდად“ გამოცხადება კი არ არის, არამედ რამდენიმე ინდივიდის შეკრულ, ერთი მიზნისთვის მებრძოლ მაღალეფექტიან „კომანდად“ გარდაქმნის მეტად რთული და ხანგრძლივი პროცესია [3, გვ.70].

ჯგუფები და გუნდები გლობალური ბიზნესგარემოს რეალობად იქცა. კომპანიები სულ უფრო რწმუნდებიან, რომ სხვადასხვა დავალება და პროექტი უმჯობესია, შეასრულონ არა ცალკეულმა ინდივიდებმა, არამედ მუშაკთა ჯგუფებმა, განსაკუთრებით კი მუშაკთა გუნდებმა.

გუნდის საწყისი ფორმა ჯგუფია. ჯგუფს, რომლის წევრები დაძაბულად მუშაობენ საერთო კონკრეტული ამოცანების შესასრულებლად, იყენებენ სინერგიის პოზიტიურ ეფექტს და მოქმედებენ ინდივიდუალური და თანაზიარი ანგარიშგების საფუძველზე. ეწოდება სამუშაო გუნდი, „კომანდა“. კომპანიის

სამუშაო გუნდში, ისე, როგორც სპორტულ გუნდში, ცალკეული წევრების გამორჩეული ძალისხმევა მიზნის შესასრულებლად ჯგუფს აქცევს გუნდად, „კომანდად“, ხოლო სინერგიზმის წყალობით ჯგუფის შრომის ნაყოფიერების დონე უფრო მაღალია, ვიდრე ჯგუფის ცალკეული წევრებისა ჯამში, რაც მიიღწევა პოზიტიური სინერგიზმითა და მათი კოორდინირებული მოქმედებით.

გუნდის შრომის ნაყოფიერებას ზრდის: გუნდის ნათელი (მკაფიო) მიზნები, საჭირო ცოდნა და ჩვევები, ურთიერთნდობა, საქმისათვის თავდადება, გუნდის წევრთა შორის მჭიდრო კავშირი, მოლაპარაკებების ხელოვნება, ეფექტიანი ხელმძღვანელობა, შიდა და გარე მხარდაჭერა [4, გვ.725-727]. 1-ლ ნახ-ზე მოცემულია ეფექტიანი გუნდის შეკრულობა და მახასიათებლები.



ნახ. 1. ეფექტური გუნდის („კომანდის“) მახასიათებლები

როგორც ნახაზიდან ჩანს, ეფექტიან გუნდს 9 მახასიათებელი აქვს, რომლებიც ერთმანეთზე არიან გადაჯაჭვული. მოკლედ დავახასიათოთ ისინი:

საქმისადმი თავდადება იმით გამოიხატება, რომ გუნდის წევრები თავს არ ზოგავენ საერთო მიზნის მისაღწევად: ისინი საქმის მეტად ერთგულნი არიან და სიამოვნებით, სიხარულით და სიყვარულით აკეთებენ გუნდის საქმეს;

მყარი ურთიერთობები. გუნდი ვერ იქნება ეფექტიანი თუ მის წევრებს შორის არ არის მჭიდრო და ინტენსიური ურთიერთობები. ისინი ერთმანეთს აწვდიან ინფორმაციას, ცვლიან იდეებს, აზრებს, აქვთ საერთო ფასეულობები და აინტერესებთ ერთად მუშაობა;

ნათელი მიზნები იმისთვის არის საჭირო, რომ გუნდის თითოეულ წევრს გაუადვილდეს მათი აღქმა და დარწმუნდეს, რომ მიზნის მიღწევა მართლა სასარგებლოა გუნდის ყველა წევრისა და მთლიანად კომპანიისათვის. როცა მიზანი ნათელია, მაშინ გუნდის წევრები ადვილად იგებენ, თუ როგორ უნდა მიიღწიონ მას ერთობლივი მოქმედებებით;

მოლაპარაკების ხელოვნება. ეფექტური გუნდები მუდმივად მიისწრაფიან მოქნილობისაკენ და თავიანთ წევრთა სამუშაო დავალებებში შეაქვთ კორექტივები, რადგან ამოცანები, პრობლემები და ურთიერთობები გუნდში მუდმივად

იცვლება. გუნდის წევრებს უნდა შეეძლოთ განსხვავებული აზრის მოსმენა და, თუ ეს აზრი მისაღებია, მისი გათვალისწინება.

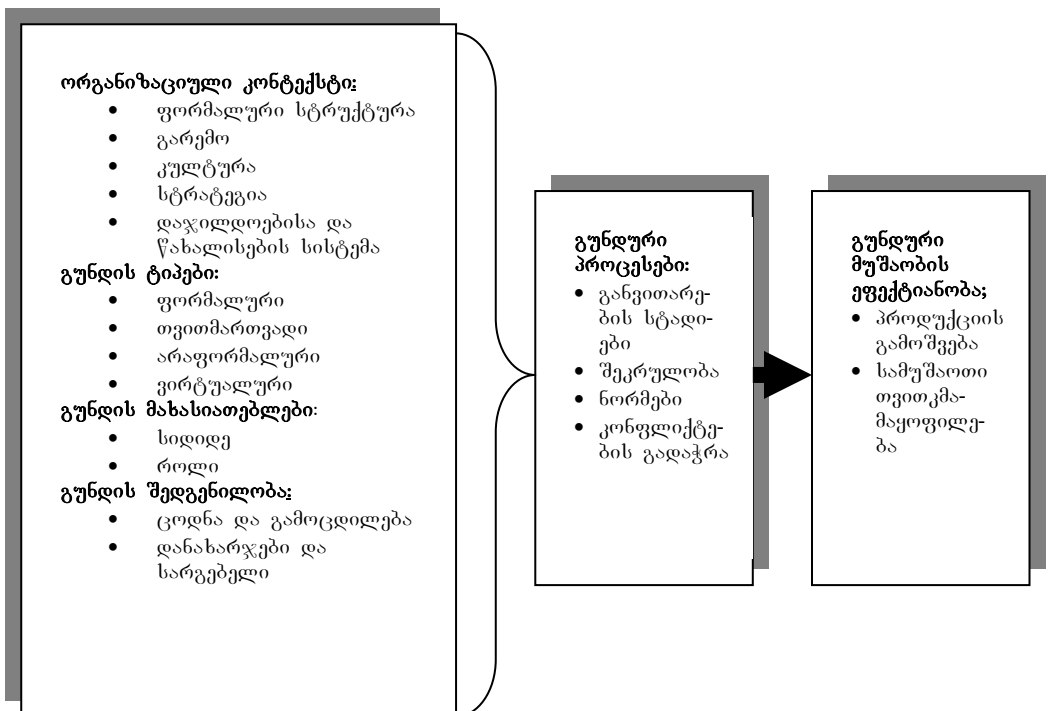
შიდა და გარე მხარდაჭერა. შიდა მხარდაჭერა გულისხმობს გუნდის შიდა ინფრასტრუქტურის მოწესრიგებას, გუნდის საქმიანობის შეფასების მკაფიო და გასაგებ სისტემის შექმნას, გუნდის წევრების კვალიფიკაციის შემდგომ ამაღლებას, მატერიალური სტიმულირების ნათელი პროგრამის შემუშავებას, პერსონალის მართვის ეფექტიანი და მოტივირებული პოლიტიკის გატარებას და ა.შ. რაც შეეხება გარე მხარდაჭერას, აქ იგულისხმება კომპანიის მმართველობითი აპარატის მხრივ გუნდის უზრუნველყოფა ყველა სახის რესურსით, რაც მასზე გაპიროვნებულ სამუშაოს შესრულებას სჭირდება;

ხელმძღვანელობის ეფექტიანობა. ხელმძღვანელი მაშინ არის ეფექტიანი, როცა მას შეუძლია გუნდის წევრების დარწმუნება. იგი შთააგონებს მათ, რომ, როგორც კი გუნდი გადალახავს ინერციის ძალას, იგი წარმატებული გახდება. ხელმძღვანელი ჯგუფის წევრებს უნერგავს რწმენას, რომ მათ მაქსიმალურად სრულად მოახდინონ თავიანთი პოტენციალის რეალიზაცია.

ურთიერთნდობა. გუნდში მომუშავე ადამიანებს სჯერათ ერთმანეთის შესაძლებლობების, უნარის და, აგრეთვე, პატიოსნების. ურთიერთნდობას მეტად დიდი მოფრთხილება უნდა, ამიტომ კომპანიის ხელმძღვანელები გუნდში ნდობის შენარჩუნებას დიდ ყურადღებას აქცევენ;

საჭირო ცოდნა და ჩვევები. გუნდის წინაშე არსებული მიზნის მიღწევას კომპეტენტური, მაღალკვალიფიციური პროფესიონალი სჭირდება. მათ უნდა ჰქონდეთ სპეციფიკური ჩვევები, უნარი და, აგრეთვე, გუნდის წევრებთან წარმატებული თანამშრომლობისათვის საჭირო პიროვნული თვისებები.

მენეჯმენტის სპეციალისტმა რ. დაფტმა შეიმუშავა გუნდური მუშაობის ეფექტიანობის მოდელი (ნახ. 2).



ნახ. 2. გუნდური (კომანდური) მუშაობის ეფექტიანობის მოდელი [5, გვ. 686]

ამ მოდელმა ცხადყო, რომ გუნდური მუშაობის ეფექტიანობა იზომება პროდუქციის მწარმოებლურობით და გუნდის წევრთა თვითკმაყოფილებით. გუნდის წევრები სამუშაოთი მაშინ არიან კმაყოფილი, როცა გუნდი ახერხებს მისი წევრების ინდივიდუალური ინტერესების დაკმაყოფილებას. თუ ეს ხდება, მაშინ გუნდის წევრებს მოსწონთ თავიანთი სამუშაო და ისინი მთელი ძალისხმევით მუშაობენ გუნდის წარმატებისათვის.

მწარმოებლურობა დამოკიდებულია გუნდის („კომანდის“) შრომის შედეგებზე – პროდუქციის რაოდენობასა და ხარისხზე, მათ შესაბამისობაზე გუნდის მიზნებთან.

გუნდის მუშაობის ეფექტიანობის განმაპირობებელ ფაქტორებს შორის პირველ ადგილზეა თვით ორგანიზაცია, უფრო სწორად ის კონტექსტი, რომელშიც ფუნქციონირებს გუნდი. მე-2 ნახაზიდან ნათელია, რომ გუნდი არის სტრუქტურა, სტრატეგია, გარემო, კულტურა, შრომის სტიმულირების სისტემა. მენეჯერებმა უნდა იცოდნენ, რომ გუნდი უნდა შექმნან გარკვეული ორგანიზაციული კონტექსტის ჩარჩოებში. ტიპების მიხედვით ეს გუნდები შეიძლება იყოს ფორმალური (მათ შორის ვერტიკალური, ჰორიზონტალური და სპეციალიზებული), თვითმართვადი, არაფორმალური და ვირტუალური. მათგან ყველაზე მეტი გავრცელება თვითმართვადმა გუნდებმა პოვნა. ისინი პირველად იაპონიაში ჩამოყალიბდნენ და ბიზნესპროცესების მართვაში რევოლუცია მოახდინეს. თვითმართვადი გუნდი მთლიანად თვითონ იღებს მთელ პასუხისმგებლობას მასზე დაკისრებულ სამუშაოს შესრულებაზე. იღებს გადაწყვეტილებებს, აკონტროლებს და ამოწმებს სამუშაოს ხარისხს, ეფექტიანობას, ადგენს გეგმებს, ხარჯავს რესურსებს და სხვ. ე.ი. ფლობს სრულ თავისუფლებას. ახლა ასეთი გუნდები მრავლადაა სხვა ქვეყნებშიც. აშშ-ის დამქირავებელთა 30% მუშაობისას იყენებს თვითმართვად გუნდებს. მართვის მაღალი დონის მენეჯერები სულ უფრო და უფრო რწმუნდებიან იმაში, რომ მართვის ქვედა დონეებზე საჭიროა თვითმართვადი გუნდების შექმნა და მათზე თავისი უფლებების დელეგირების მოხდენა. ამ ქმედებით გუნდის წევრები ეუფლებიან თავისუფლების ოთხ სიმბოლოს – ინფორმაციას, ცოდნას, ძალაუფლებას და მატერიალურ სტიმულირებას [5, გვ. 686]. კერძოდ, გუნდს ეძლევა უფლება, შეუზღუდავად მიიღოს კომპანიის მუშაობის შესახებ ყველა ინფორმაცია. გუნდის წევრების ცოდნის ასამაღლებლად კომპანია მათ უტარებს ტრენინგებს. ისინი იღებენ გადაწყვეტილებებს არა მარტო იმაზე, რა და როგორ უნდა გააკეთონ, არამედ რამდენი ხელფასი უნდა მიიღონ თავიანთი შრომის ფასად. ასე რომ, თვითმართვადი გუნდები ასრულებენ კიდევაც მათზე დაკისრებულ მოვალეობას და თავადვე ახორციელებენ მართვას.

მენეჯმენტის დიდი სპეციალისტის პ. დრუკერის აზრით, გუნდების გამოყენების ყველაზე ეფექტიანი სფეროა ტოპ-მენეჯმენტი და ინოვაციების სფერო [3, გვ. 70]. მაგრამ, პრაქტიკულად, საზღვარგარეთის მთელი რიგი ფირმები – **Xerox, General motors, Pepsico** და სხვები, მათ ცალკეულ სამუშაო პროცესებშიც დიდი წარმატებით იყენებენ [1, გვ.700]. ასე რომ, საქართველოს ფირმებს გუნდური მუშაობის გამოყენების ფართო შესაძლებლობები აქვთ როგორც მართვის უმაღლეს (ხედავ), ისე საშუალო და ქვედა დონეებზე.

საქართველოში ჯერჯერობით გუნდების შექმნაზე უნდა იფიქრონ მსხვილმა ფირმებმა („კოკა-კოლა“, „ეაზბეცი“, „ელიტ-ელექტრონიკი“, „ნიკორა“ და სხვ.). გუნდების შექმნისათვის თითოეულ მათგანში უნდა შეიქმნას საკონსულტაციო საბჭო, რომელშიც შევლენ ძველი, გამოცდილი სპეციალისტები, გარედან მოწვეული ექსპერტები, რომლებიც დააკომპლექტებენ გუნდებს და აირჩევენ (ან საერთოდ არ აირჩევენ) მათ ლიდერებს, რომლებიც დაახლოებით იმავე ფუნქციას შეასრულებენ, როგორსაც სპორტულ გუნდებში მწვრთნელები.

ამრიგად, საქართველოს ფირმებს შეუძლიათ მართვის სფეროში მეტად საინტერესო და ეფექტური მეთოდი – გუნდური მართვა გამოიყენონ.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. **Петер Фю Друкер. Менеджмент: задачи, обязанности, практика**, Москва-Санкт-Петербург-Киев, 2008, Вильямс, с 700.
2. J.K. Katzenbach and D. K. Smith. “The Wisdom of Teams”, Boston: Harvard Business School, Press, 1993, p. 110.
3. Курс МВА по менеджменту, под ред. Аллена Р. Коэна, М., Алпина Бизнес Букс, 2007, с 70.
4. **Стивен П. Роббин, Мэри Коултер. Менеджмент**, Москва-Санкт-Петербург-Киев, 2007, Вильямс, с 725-727.
5. **Ричард Л. Дафт. Менеджмент**, Питер, 2008, с. 686.

Darejan Mesxishvili
Professor

INNOVATION IN MANAGEMENT – TEAM WORK AND TEAM SELF-ADMINISTRATING
Summary

The article “Innovations in Management – team work and team self-administrating” considers effectiveness of team work and underlines its advantage in comparison with administrative management. Under conditions of team working managers do not have to administrate employees any longer. Their duty is just to employ them and provide them with all necessary resources.

In the article teams are compared with groups and the advantages of teams are shown up, for example, if the result of work in a group is the sum of results of each worker, in a team its much bigger, which is caused by the effect of synergism, by the wish of team members to strive for common goals.

The article says that because of high effectiveness, the principle of self governing team work should be implemented in big Georgian companies as “Kazbegi,” “Coca-cola,” “Elit-electronics” and others. The author of the article recommends them to have consulting councils which will be responsible for choosing the staff.

კონფლიქტები და მათი გადაჭრის გზები ორგანიზაციაში

მართვის თეორიაში კონფლიქტს მრავალი განმარტება აქვს. მ. მესკონის, მ. ალბერტის და ფ. ხედოურის განმარტებით, კონფლიქტი ნიშნავს მხარეთა შეუთანხმებლობას, რომლის დროსაც ერთი მხარე ცდილობს, თავისი შეხედულებები თავს მოახვიოს სხვას და ხელი შეუშალოს მეორე მხარეს, გააკეთოს იგივე [1, გვ. 516]. ეს მხარეები შეიძლება იყვნენ კონკრეტული ფიზიკური პირები ან პირთა ჯგუფები. თითოეული ეს მხარე ყველაფერს აკეთებს იმისათვის, რომ მისი აზრი დამკვიდრდეს, და ეჩვენება, რომ მისი აზრი უფრო ობიექტურია, ვიდრე სხვისი.

ყოფაში კონფლიქტი ასოცირდება აგრესიასთან, ჩხუბთან, დავასთან და ა.შ. ჩნდება აზრი, რომ კონფლიქტი და აზრთა სხვადასხვაობა არასასურველი მოვლენაა და იგი წარმოშობისთანავე უნდა გადაიჭრას. ამ აზრს ავითარებდნენ მ. ვებერის ბიუროკრატიული კონცეფციის მიმდევრები, აგრეთვე, ადმინისტრაციული სკოლისა და მეცნიერული მართვის სკოლის წარმომადგენლებიც. ისინი თვლიდნენ, რომ საწარმოში (ორგანიზაციაში) შეიძლება მართვის ისეთი წესების, პროცედურების და ორგანიზაციული სტრუქტურის შემოღება, რომლებიც მინიმუმამდე დაიყვანს კონფლიქტებს ან, საერთოდ, თავიდან აგვაცილებს მათ.

ამ სკიოზის თანამედროვე გაგება ისეთია, რომ თვით ეფექტურად მართვად ორგანიზაციაშიც კი ზოგიერთი სახის კონფლიქტი არათუ შესაძლებელია, არამედ სასურველიც კი არის. “ბევრ სიტუაციაში კონფლიქტი ხელს უწყობს სხვადასხვაგვარი თვალსაზრისის გამოვლენას, იძლევა დამატებით ინფორმაციას, ეხმარება მეტი ალტერნატივის ან პრობლემის გამოვლენას და ა.შ.” [2, გვ. 575].

რადა თქმა უნდა, კონფლიქტის ხასიათი ყოველთვის არ არის დადებითი. ზოგ შემთხვევაში იგი ხელს უშლის ორგანიზაციის გარკვეულ თანამშრომელთა ან მთლიანად ორგანიზაციის მიზნების შესრულებას. ზოგჯერ კონფლიქტის შედეგად ადამიანთა ცალკეულ ჯგუფს ან ცალკეულ პიროვნებას ელახება პატივი და ღირსება საწარმოს კოლექტივის მხრიდან. ეს ხდება მაშინ, როცა მოკამათე ჯგუფის წევრები ან ცალკეული პიროვნებები მთელ კოლექტივს ხელს უშლიან ეფექტური გადაწყვეტილებების მიღებაში და კამათობენ უსაგნოდ, ადლოგიურად, ერთი სიტყვით, მხოლოდ იმიტომ, რომ იკამათონ. ხშირად ეს კამათი იმდენ ხანს გრძელდება, რომ კოლექტივი მზადაა დათმოს პოზიცია და მიიღოს მოკამათე ჯგუფის (პიროვნების) წინადადება არა იმიტომ, რომ დარწმუნდა მათ სიმართლეში, არამედ იმიტომ, რომ კოლექტივი დაიღალა ამდენი კამათით და თმობს პოზიციას მხოლოდ და მხოლოდ კონფლიქტის დამთავრების (შეწყვეტის) მიზნით. ასეთი მოწინააღმდეგისთვის არ არსებობს ჭეშმარიტება და მისი უანგარო სამსახური. ასეთი დათმობა საწარმოს მხოლოდ მორალურ და ეკონომიურ ზარალს მოუტანს.

თუ ორგანიზაციაში არსებული კონფლიქტი ჯანსაღია, მას მოსმენა და მხედველობაში მიღება სჭირდება. კონფლიქტი ხშირად ისეთ ინფორმაციას იძლევა, რომელსაც მეორე მხარე არ ფლობს. სწორედ ეს ინფორმაცია აძლევს მას ახალი, უკეთესი ალტერნატიული გადაწყვეტილების მიღების ან პრობლემის უკეთესად გადაჭრის საშუალებას. ამასთან, ასეთი ინფორმაციის ან აზრის მოწოდებით ეს მხარე სიტყვის თავისუფლებაზე თავის მოთხოვნილებასაც იკმაყოფილებს და ორგანიზაციის მენეჯმენტის თვალშიც იმაღლებს ავტორიტეტს.

კონფლიქტს წარმოშობს ან პრინციპულ საკითხებზე უთანხმოება, ანდა მხარეებს შორის ემოციური ანტაგონიზმი. არსებობს არსებითი კონფლიქტი და ემოციური კონფლიქტი. არსებითი კონფლიქტი არის მხარეებს შორის ფუნდამენტური უთანხმოება. ემოციურ კონფლიქტებს კი იწვევს პიროვნებათაშორისი პრობლემები, რომლებსაც წარმოშობს უნდობლობა, შიში, სიძულვილი და სხვა. კონფლიქტები შეიძლება დავაჯგუფოთ ფუნქციონალურ და დისფუნქციონალურ კონფლიქტებადაც.

ფუნქციონალური კონფლიქტები დადებით ენერგიას ფლობს და საწარმოს მუშაობის ეფექტიანობას ზრდის, დისფუნქციონალური კონფლიქტები კი – ამცირებს.

თუ ჯგუფებს აქვთ განსხვავებული, მაგრამ ერთმანეთის შემაჯავებელი მიზნები და თუ ისინი წარმატებით მუშაობენ ამ მიზნების მისაღწევად, მაშინ ყოველი მათგანი მეორის საქმიანობას აღიქვამს თავისთვის ხელსაყრელად. ეს სიტუაცია შეიძლება განისაზღვროს, როგორც ფუნქციონალური ორივე ჯგუფისათვის. ფუნქციონალური კონფლიქტები კონსტრუქციულ კონფლიქტებადაც იწოდება. მათ როგორც ორგანიზაციის, ისე ჯგუფისათვის სასარგებლო შედეგი მოაქვთ. კერძოდ, ეს კონფლიქტი ავლენს პრობლემას, მის სახეს, შინაარსს, რის შედეგადაც ადვილია მისი გადაჭრა. ეფექტურმა მენეჯერმა ხელიც კი უნდა შეუწყოს ორგანიზაციაში კონსტრუქციული კონფლიქტის წარმოქმნას.

თუ ერთ ჯგუფს შეუძლია მიაღწიოს ოპტიმალურ საწარმოო შედეგებს მეორის ხარჯზე, და, თუ ორივე ჯგუფი ცდილობს, განერიდოს უსიმოვნებას, მაშინ მათ შეუძლიათ ერთმანეთს მოელაპარაკონ და უსიმოვნებების თავიდან აცილების მიზნით შეამცირონ მწარმოებლურობა. ასეთი ქცევა შეიძლება განხილულ იქნეს როგორც ხელსაყრელი, მაგრამ დისფუნქციონალურია, რადგანაც შედეგები შეგნებულად იქნება შემცირებული. დისფუნქციონალური კონფლიქტი არის დესტრუქციული კონფლიქტი. იგი მხოლოდ დანაკარგს იძლევა. დისფუნქციონალური კონფლიქტი ანგრევს ორგანიზაციას, შლის ჯგუფებს, აძულებს ადამიანებს ერთმანეთს და მთლიანად ორგანიზაციაში ქმნის ნეგატიურ ფონს.

კონფლიქტების როლი ორგანიზაციის საქმიანობაში იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორ მართავენ მას. მაგრამ კონფლიქტების მართვამდე საჭიროა ვიცოდეთ კონფლიქტების სახეები და მათი წარმოშობის მიზეზები.

პრაქტიკაში კონფლიქტის ოთხი ძირითადი ტიპი არსებობს: შიდაპიროვნული, პიროვნებათაშორისი, პიროვნებასა და ჯგუფებს შორის კონფლიქტი და ჯგუფთაშორისი კონფლიქტი.

შიდაპიროვნულ კონფლიქტს მისი შინაარსის ადეკვატური სახელწოდება აქვს. იგი წარმოიშობა მაშინ, როდესაც ერთი ხელმძღვანელი თანამშრომლებს ერთ დავალებას აძლევს, მეორე ხელმძღვანელი კი მის საპირისპიროს. ასეთ დროს პიროვნება იბნევა და წინააღმდეგობაში ვარდება, რასაც განაპირობებს მისი მისამართით წარდგენილი ურთიერთსაწინააღმდეგო მოთხოვნები.

პიროვნებათაშორისი კონფლიქტი ყველაზე გავრცელებული კონფლიქტია. ორგანიზაციაში იგი სხვადასხვა ფორმით ვლინდება. ყველაზე ხშირად ეს არის ხელმძღვანელთა ბრძოლა შეზღუდული რესურსების, კაპიტალის ან სამუშაო ძალისათვის. ზოგჯერ ერთ კლდექტივში მყოფი ადამიანები ხასიათითა და თვისებებით ერთმანეთისაგან განსხვავებულები არიან. ცხადია, ეს ფაქტორიც წარმოშობს მათ შორის კონფლიქტურ სიტუაციებს.

პიროვნებასა და ჯგუფებს შორის კონფლიქტი ჩნდება მაშინაც, როცა ჯგუფში შემაჯავალი პიროვნება არ ასრულებს ჯგუფის მიერ მიღებულ წესებს. ცალკეულ პიროვნებასა და ჯგუფს შორის კონფლიქტი მაშინაც წარმოიშვება, როცა პიროვნება თავისი მოსაზრებით ჯგუფისაგან განსხვავებულ პოზიციას დაიკავებს. ამ ტიპის კონფლიქტს იწვევს ის, რომ ხელმძღვანელი თავის დაქვემდებარებულ ჯგუფს არასამართლიან და შეუსრულებად დავალებას აძლევს.

ასეთ დროს ჯგუფი უპირისპირდება ხელმძღვანელს, რაც კონფლიქტის ტოლფასია.

ჯგუფთაშორისი კონფლიქტი, ჩვეულებრივ, მაშინ ვითარდება, როდესაც ჯგუფური მიზნების განხორციელებისას ჯგუფის ერთი ან რამდენიმე წევრი წინააღმდეგობას წააწყდება და ამით გაღიზიანდება. ცალკეულ შემთხვევებში ისინი ცდილობენ, დაბრკოლების წყარო თვით ჯგუფში აღმოაჩინონ. ზოგჯერ თვითონ ჯგუფის წევრები, მეთოდი და პროცედურა, მოწყობილობა და ურთიერთდამოკიდებულების მოდელები ან ანალოგიური ფაქტორები შეიძლება გახდეს დაბრკოლების მიზეზი, რაც ხელს შეუშლის ჯგუფს თავისი მიზნების განხორციელებაში. ხშირად პრობლემებს გარე წყაროებში ეძებენ, რადგანაც რაღაც სხვა ჯგუფი შეიძლება აღმოჩნდეს შეზღუდვის მიზეზი და დამაბრკოლებელი მოცემული ჯგუფის მიზნის მიღწევაში [3, გვ.110].

გარდა ზემოთ ჩამოთვლილი კონფლიქტების ტიპებისა, არსებობს შიდაორგანიზაციული კონფლიქტი. “შიდაორგანიზაციული კონფლიქტი ძირითადად ძალაუფლების გადანაწილებისკენაა მიმართული და მას შეიძლება ჰქონდეს ვერტიკალური, ჰორიზონტალური და ხაზობრივ-ფუნქციური სახე. ხშირად იგი დაკავშირებულია ინდივიდის მიერ საკუთარი როლისა და ორგანიზაციული დავალებების შესაბამისობის აღქმასთან” [4, გვ.111].

ნებისმიერი სახის კონფლიქტს აქვს თავისი წარმოშობის მიზეზები. კონფლიქტების წარმოშობის ძირითადი მიზეზებია: რესურსების შეზღუდულობა, რომელიც უნდა განაწილდეს, დავალებების ურთიერთდამოკიდებულება, განსხვავებულობა მიზნებში, განსხვავებულობა წარმოდგენებსა და ფასეულობებში, განსხვავებულობა ქცევის მანერას, განათლების დონეში, აგრეთვე, ცუდი კომუნიკაციები.

ყველა შემთხვევაში კონფლიქტებს მართვა სჭირდება. სწორედ მასხვა დამოკიდებული კონფლიქტის შედეგი ფუნქციონალური იქნება თუ დისფუნქციონალური. არსებობს კონფლიქტის შვიდი ფუნქციონალური შედეგი. მათ შორისაა, სადავო საკითხის ისე გადაწყვეტა, რომ ორივე მხარისათვის იყოს მისაღები. მეორე შედეგია ის, რომ მხარეებმა დაიწყონ თანამშრომლობა. თუ არ მოხერხდა კონფლიქტიდან ფუნქციონალური შედეგის მიღება, მაშინ აშკარად წარმოიშვება დისფუნქციონალური, ე.ი. უარყოფითი შედეგები, მათ შორის კადრების დენადობა, შრომისმწარმოებლურობის შემცირება, ცუდი ფსიქოლოგიური კლიმატი, თანამშრომლობის დაბალი დონე, მოწინააღმდეგე მხარის მტრად წარმოდგენა.

არსებობს კონფლიქტური სიტუაციების მართვის რამდენიმე ეფექტური მეთოდი. ისინი შეიძლება დაიყოს ორ კატეგორიად: სტრუქტურულ და პიროვნებათაშორის მეთოდებად [1, გვ.524].

ორგანიზაციული კონფლიქტების ინტენსიურობის შესამცირებლად ზოგჯერ ორგანიზაციის სტრუქტურულ ცვლილებას ახდენენ და მას კონფლიქტის მართვის სტრუქტურულ მეთოდს უწოდებენ. კონფლიქტის მართვის სტრუქტურული მეთოდებია:

1. სამუშაოს შესრულებისადმი წარდგენილი მოთხოვნების გაცნობა;
2. საკოორდინაციო და ინტეგრაციული მექანიზმები;
3. საერთო ორგანიზაციული მიზნების დასახვა;
4. სტიმულირების მექანიზმის ფორმირება;

განვიხილოთ თითოეული მეთოდი.

დისფუნქციური კონფლიქტის გადაჭრის ერთ-ერთი საუკეთესო მეთოდია თითოეული მუშაკის, ან მუშაკთა ჯგუფისთვის იმის გაცნობა, თუ რა შედეგებს ელოდება მათგან ხელმძღვანელობა, როგორია მათი უფლებები და პასუხისმგებლობები, სამუშაოს შესრულების პროცედურები და წესები. ასეთი ახსნა-განმარტებით მუშაკებს სამუშაოს დაწყებამდე ეცოდინებათ, თუ რას ელოდება ხელმძღვანელობა მათგან.

კონფლიქტის გადაჭრის მეორე ეფექტური მექანიზმია კოორდინაციული მექანიზმის გამოყენება, კერძოდ, მმართველობის გუნდური ჯგუფის გამოყენება. უფლებამოსილების იერარქიული განაწილება (გენერალური დირექტორი – დირექტორი – დირექტორის მოადგილე და ა. შ.) არეგულირებს ფირმის თანამშრომელთა ურთიერთობებს და ფირმის შიგნით ინფორმაციული ნაკადების გავრცელებას. თუ ფირმის შიგნით წარმოიშვა კონფლიქტი, ვთქვათ ორ დაქვემდებარებულ პირს (ან ორ განყოფილებას) შორის, მაშინ მათი საერთო უფროსი ადვილად გადაჭრის მათ შორის დავას. ორივე ამ კონფლიქტურმა მხარემ შესანიშნავად იცის, რომ ისინი უნდა დაექვემდებარონ სუბორდინაციით მათზე მაღალ საფეხურზე მდგომ პიროვნებას.

კონფლიქტების გადაჭრის მესამე ეფექტური მექანიზმია საერთო ორგანიზაციული ხასიათის კომპლექსური მიზნების დასახვა. აქ იგულისხმება ორგანიზაციის მიერ ისეთი მიზნების დასახვა, რომლის შესრულებას ფირმის მთელი კოლექტივის ერთიანი ძალისხმევა სჭირდება. ამ დროს მთელი კოლექტივი ერთიანდება და ერთად იწყებს საქმის შესრულებას. კონფლიქტის გადაჭრის ამ მეთოდის საილუსტრაციოდ გამოდგება მაგალითი, როდესაც კომპანია, რომელსაც ცუდი ურთიერთობა აქვს თავის საკმაოდ ძლიერ პროფკავშირთან, აღმოჩნდება ფინანსური კრახის საშიშროების წინაშე. თუ პროფკავშირმა იცის კომპანიაში საქმის ვითარების შესახებ, მაშინ შეიძლება შეცვალოს თავისი ქცევა, რომელიც მიმართულია გარკვეული სოციალური მიზნების მისაღწევად (ხელფასის მომატება, სამუშაო დღის შემცირება) და გადავიდეს ადმინისტრაციასთან თანამშრომლობაზე იმისათვის, რომ კომპანიამ შეძლოს გადარჩენა. კომპანიის გადარჩენა კომპლექსურ მიზანს წარმოადგენს. კომპანიის კრახი იმას ნიშნავს, რომ ვერც ერთი ჯგუფი ვერ შეძლებს თავისი მიზნების მიღწევას.

სტიმულირება შეიძლება გამოყენებულ იქნეს, როგორც მეთოდი კონფლიქტური სიტუაციის სამართავად, ადამიანის ქცევებზე გავლენის მოსახდენად, რათა თავიდან იქნეს აცილებული დისფუნქციური შედეგები. ის მუშაობს, რომლებიც იღწვიან ორგანიზაციის საერთო მიზნების მისაღწევად, ეხმარებიან სხვა თანამშრომლებს პრობლემების გადაჭრაში, აუცილებლად უნდა დაჯილდოვდნენ მადლობის გამოცხადებით, პრემიით, სამსახურში დაწინაურებით და ა. შ. ამასთან, არაფრით შეიძლება იმათი დაჯილდოება, რომლებიც ამას არ აკეთებენ. უნდა აღინიშნოს, რომ სოციალიზმის პერიოდში სტიმულირების ეს სისტემა დარღვეული იყო, მაშინ თანაბრად აჯილდოვებდნენ ან ყველას, ან საერთოდ არავის. ცხადია, ეს არ იყო სწორი, თუმცა საკითხის ასეთი გადაჭრა ორგანიზაციას თავიდან აცილებდა კონფლიქტებს.

ზოგიერთ ორგანიზაციაში გამოიყენება კონფლიქტური ჯგუფების ან “მრგვალ მაგიდასთან”, ან “ერთობლივ თათბირებზე” შეყრის პრაქტიკა. ასეთი თათბირების მიზანია, ჯგუფებს მისცენ თავიანთი უთანხმოებისა და საჩივრების გამოთქმის საშუალება. შემდეგ ცდილობენ, უთანხმოებები გადალახონ ერთობლივი განხილვის გზით. ურთიერთგაცვლის ეს სახეობა, რა თქმა უნდა, არ იძლევა ჰარმონიული ურთიერთობების გარანტიას, მაგრამ ის ააშკარავებს ჯგუფთაშორის ურთიერთობებს.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, კონფლიქტების გადაჭრის მეორე ჯგუფის მეთოდებია – პიროვნებათშორისი მეთოდები. მათ მიეკუთვნება კონფლიქტებიდან თავის არიდება, კონფლიქტის კონტროლი, პრობლემის გადაწყვეტა, კომპრომისი.

კონფლიქტიდან თავის არიდების მეთოდი, როგორც თვით დასახელება გვიჩვენებს, ნიშნავს კონფლიქტისგან გაქცევას. ეს მიიღწევა ასეთი სიტუაციიდან თავის არიდებით, ისეთი საკითხების განხილვაში მონაწილეობის მიუღებლობით, რომელიც წინასწარ იცის, რომ კონფლიქტით დამთავრდება.

კონფლიქტზე შეიძლება დაწესდეს კონტროლი. თანამდებობით ზემდგომი პიროვნება თრგუნავს ქვემდგომ პირს და აიძულებს, წავიდეს დათმობაზე. კონფლიქტის ასეთი მოწესრიგება ზოგჯერ მისაღებიცაა, მაგრამ იგი ახშობს დაქვემდებარებული პირის ინიციატივას.

პრობლემის გადაწყვეტის მეთოდი გულისხმობს შეხედულებებში განსხვავების აღიარებას და მზადყოფნას სხვა თვალსაზრისების გასაცნობად.

კომპრომისი არის მეთოდი, რომლის დროსაც ორივე მხარე ერთმანეთს უთმობს გარკვეულ ხარისხამდე. კონფლიქტის ადრეულ სტადიაზე კომპრომისი არაა დასაშვები, რადგანაც ამ ეტაპზე ჯერ არ არის გამოკვეთილი საპრობლემო საკითხის გადაჭრის ალტერნატიული გზები.

ამრიგად, განვიხილოთ კონფლიქტების გადაჭრის, დაძლევის რამდენიმე აქტიური მეთოდი. კონფლიქტის გადაჭრა ხელმძღვანელმა უნდა დაიწოს ფაქტობრივი მიზეზების ანალიზით, ხოლო შემდეგ გამოიყენოს შესაბამისი მეთოდიკა. ამ მეთოდიკებს შორის არჩევანის გაკეთება სწორ მენეჯმენტზეა დამოკიდებული, რაც, თავის მხრივ, გავლენას მოახდენს მომავალი კონფლიქტების შესაძლებლობებზე: აღმოფხვრის ან შექმნის კონფლიქტის მიზეზებს.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. М. Х Мескон., М Альберт., Хедоури Ф. Основы менеджмента. Пер.с англ. М., “Дело”, 1992. გვ. 516.
2. ჯ. ბიჭიაშვილი, გ. თოფაძე, დ. დანელია, საბაზრო სისტემის საფუძვლები. წიგნი პირველი, მენეჯმენტი, თბ., 2001, გვ. 575.
3. Мильнер., Теория организаций, ИНФРА, М., 2006. გვ. 110.
4. თ. ხომერიკი, მენეჯმენტის საფუძვლები. თბ., 2007, გვ. 111.

Leila Kadagishvili
TSU Assistant Professor

CONFLICTS AND WAYS OF SOLUTION IN AN ORGANISATION

Summary

In the opinion of the modern theorists of administrating, non-existence of conflict in the organizations is not only impossible, but also undesirable as well. Hence it follows that great attention should be paid to studying the nature of conflict and its effective administration.

The article considers the nature of conflict in an organization, types and causes of conflict and is also shown effective methods how they should be solved. It's said that solutions of such conflicts should begin by looking into the causes, and then using corresponding methods. Creating or eradicating the cause of conflict depends on choosing the right method of problem solvations.

N. U. Hajiyeu

Candidate of economic sciences, Assistant Professor, “Science department” in ASEU

Ziyad. N. Galilov

Economist

MARKET DEFINITION AND ASSIGNMENT OF MARKET SHARES

Market definition is usually the first, and often the most important, task in competition analysis. All calculations, assessments, and judgments about the competitive implications of any given conduct depend on the size and shape of the relevant market. In a case involving possible abuse of dominance, for example, if the defined market is small and the enterprise under investigation has a large share of that market, the enterprise could be considered dominant. If, on the other hand, the defined market is larger and the enterprise's share is small, it might not be considered dominant. Where a merger is involved, the relevant market might include both the merging firms, in which case competition is more likely to be hurt. If only one firm is involved, there is less cause for concern.

This article presents a theoretical approach to market definition that, although difficult to apply rigorously, provides a framework for investigations. To define a relevant market is to describe the context for the exercise of market power - the ability of an enterprise to profitably raise price above competitive levels for a significant period of time. (Price in this context includes all attributes of a product as well as ancillary services that are provided with it.)

Thus, the process of defining a market proceeds backward because it begins by provisionally assuming that a firm (or firms) is exercising market power. It then proceeds to define, through a series of questions, the boundaries of the smallest market in which such conduct could be sustained. After that market is defined, the actual conduct in question is examined to determine whether it has or would have an anticompetitive effect.

A market has two components: its product and its geographic reach. The product market describes the good or service that is bought and sold; the geographic market describes the locations of the producers or sellers of the product. The process for defining the market is very similar in both cases. The task is to include all close substitutes for the products or sources of supply offered by the parties that are under inquiry. An accepted method for doing so is to approach the analysis from the demand side - to determine the extent to which purchasers would readily switch between alternate products or sources of supply. In this discussion, seller preferences and actions are not strictly considered to be part of market definition, but rather part of a distinct process that follows after market definition, namely the assessment of competition. Some competition authorities consider both buyer preferences and seller preferences to be part of market definition. This difference is largely one of approach, not of substance, as discussed further below.

Product market. One definition of a product market is: A product or group of products and a geographic area in which it is sold such that a hypothetical, profit-maximizing firm that was the only seller of those products in that area could raise prices by a small but, significant and non-transitory amount above prevailing levels. (OECD 1993)

Under this definition the inquiry begins by assuming that there is a monopolist in a provisional market for one of the party's products (taking each of several products separately, if appropriate). Then, the investigator asks whether, if the hypothetical monopolist raises the price of the product by a “small but significant amount” for a “non-transitory” continuous period, a sufficient number of buyers would switch to other products so as to make the price increase unprofitable for the hypothetical monopolist. If such substitutes exist, they are included in a new provisional product market, and the original question is repeated for the new market. The process continues until no more close substitutes can be identified. Three elements of this process bear additional discussion: the price increase, the reaction of buyers, and the “smallest market” principle.

Price increase. The hypothetical price increase must affect only the product in the provisional market. Its price must rise while the prices of substitutes remain stable. Thus, as a corollary, the price increase must not be inflationary. Also, the increase must be assumed to be non-transitory, that is, expected to continue in the foreseeable future. Buyers are less likely to adjust their purchasing practices in response to a price change that is perceived to be short term, especially if costs may be incurred. A transitory price increase does not harm consumers significantly - the primary concern of competition enforcement.

The hypothetical price increase must be small, yet significant. A small increase is specified because buyers will react to such a change by switching only to close substitutes. A large price increase would point to more distant substitutes, possibly supporting an erroneous conclusion that those substitutes exert strong competitive pressures on the product in question. A market so defined would be too large for accurate competition analysis. Still, the price increase must be significant enough to generate some buyer reaction. Because it is costly to learn about alternative inputs, a very small price increase may cause no buyer reaction. How large is “small but significant”? Some countries (such as the United States and Canada) use a 5 percent increase in most cases. One might use a larger percentage, for example, if the value added at the relevant stage of production were small relative to the value of the product, or if high inflation were to make real prices difficult to measure.

Reaction of buyers. Not all buyers need be willing to switch to close substitutes; only enough of them need to force the hypothetical monopolist to rescind the price increase. How many is that? Answering that question is theoretically possible, given enough information about demand elasticities (percentage change in quantity demanded divided by percentage change in the product price) and the profit margins of sellers in the market. But such information is almost never sufficiently available. Usually, the decision must be made on the basis of more general and accessible evidence on the substitutability of products.

“Smallest market” principle. The process begins with a hypothetical “smallest market” - a single product manufactured by one of the parties, for example - and that market is widened only as long as close substitutes can be identified. This practice avoids creating markets that are too diverse and unwieldy and whose structure possibly obscures the recognition of anticompetitive conduct.

Example of market definition process. A simple example might help to illustrate how the market definition process works. Assume that a merger is proposed between two manufacturers of traditional razors and blade cartridges. Their razors and cartridges are of a similar design, employing a handle, or razor, and a disposable blade cartridge. Each enterprise has developed a recognized brand name for its products, which are sold at retail establishments throughout the country. A few other branded products also exist. Other manufacturers, however, make razors and cartridges that look like those of the merging parties and are sold at the same retail outlets. But these carry the private brand of the retailer and are sold at lower prices than those of the merging parties.

Still other manufacturers make disposable razors - a one-piece razor and blade that is thrown away after the blades become dull. One manufacturer makes a proprietary razor and cartridge system employing a unique design, which the manufacturer claims is superior to other shaving systems and which is priced higher than the merging parties' products. Finally, electric razors are widely sold throughout the country. What is the relevant market?

One could begin by assuming that the market consists solely of branded traditional razor and cartridge systems like those sold by the merging parties. (In other merger cases one might begin with the product made or sold by just one of the parties if their products differ in any significant way.) Assume that a monopolist in this provisional market raised its price by 5 percent for a non-transitory period. Would a sufficient number of consumers switch from these products to others so that the monopolist could not profitably sustain this price increase? Assume the investigators determine that many buyers would switch to private-label brands. The same hypothetical question is then asked for the new provisional market of branded and

private-label traditional razors and blades. The process may or may not result in the inclusion of disposables, the higher-priced proprietary product, and electric razors.

The above example illustrates some counterintuitive aspects of market definition:

- Products need not be perfect substitutes to be in the same market.
- Products need not have identical qualities to be in the same market.
- Products need not have identical prices to be in the same market.
- Different parts of a relevant market can be subject to different consumer tastes or preferences.

Note that the relevant question is not whether two given products are close substitutes for all buyers, but whether there are a sufficient number of buyers at the margin so that the hypothetical anticompetitive price increase cannot be profitably sustained. This point can be illustrated in the blade versus electric-razor example. It is probably true that most men strongly prefer either blades or electric razors and would not switch back and forth in response even to moderate changes in relative prices. On the other hand, young men are constantly entering the market. These buyers have not yet established any shaving habits and are likely to be much more sensitive to relative prices, (which include not only the initial price of the razor but also the perceived costs of operation and blade replacement over time). An important question then is what proportion of the total demand for razors is accounted for by beginning shavers? If the number is significant, and if the manufacturers cannot discriminate between new and established shavers, blade and electric razors could be in a single market.¹

Practical aspects. It is difficult to apply this market definition model directly. Merely asking market participants for their views on what would happen in the event of such a hypothetical price increase seldom yields answers in which one can have confidence - for at least two reasons. First, business people are not used to thinking in hypothetical terms; their reaction to the question may not be grounded in their actual experiences. Second, business people working in the relevant market may respond strategically to such a question. Their answers may be colored by their perceptions of how the outcome of the investigation could affect them. Thus the investigator must usually acquire a great deal of practical information about the product in question and its possible substitutes - and about the willingness and ability of buyers to switch.

In some cases the correct market definition may be obvious and there may be no serious dispute between the competition agency and the parties to the investigation. Often, however, the answer will not be clear, and then a careful inquiry is necessary.

A first step is to acquire a good understanding of the product's attributes and its possible substitutes - their properties and uses, their prices, and how they are made and sold. Then the investigator should become familiar with how buyers make decisions about substitutes, particularly about the costs of switching. The best evidence that products are close substitutes shows that buyers have shifted between products in response to relative price changes, and that sellers base their business decisions on the prospect of such substitutions. Sources of relevant evidence include:

- Internal documents of the parties under investigation.
- Internal documents of third parties.
- Interviews with the parties under investigation and with third parties.
- Trade associations or statistical bureaus that assemble information on the relevant product.
- Wholesalers or retailers of the same or similar products.

Geographic markets. The geographic market is defined by buyers views of the substitutability of products made or sold at various locations. If buyers of a product sold at one location were to switch to buying the product from a source at another location in response to a small but significant and non-transitory price increase, then those two locations are in the same geographic market. Otherwise, those two locations are in different geographic markets.

In practice, the limits of geographic markets are often determined by transportation costs, transportation time, tariffs, and regulations. For example, the markets for sand, gravel, cardboard boxes, refuse hauling, and other “heavy but low-value” products are often quite

small because the cost of transportation over long distances is large relative to the cost of the product itself. Transportation costs can also indirectly affect the limits of geographic markets. For example, the manufacturer of a sophisticated and expensive machine that could be easily shipped long distances may still not be able to sell to distant customers because the cost of providing technical service - transporting technicians or maintaining inventories of spare parts at distant locations - may be too high. The time required to transport a perishable product over long distances may also limit the size of the geographic market.

Tariffs and other trade barriers can do the same. If foreign producers must pay a tariff, the resulting increase in the cost of their product may dissuade domestic consumers from buying it. Then the geographic market from the perspective of domestic consumers would not extend beyond the domestic market. In considering the effect of tariffs, however, it is important to consider the dynamic, forward-looking aspect of market definition. For example, a tariff that effectively limits the participation of foreign firms might cease to do so if domestic producers raised their prices a small but significant amount.

Regulations, such as those protecting health and safety, or licensing requirements can serve as barriers. For example, a dairy might be licensed to sell milk in one administrative region but not in another. Or, a professional, such as a health care worker, maybe licensed to practice in one region but not in another. It is important to recognize, however, that except in situations where tariffs, regulations, or other external barriers are determinative, relevant geographic markets do not necessarily correspond to convenient political or administrative boundaries.

Evidence relevant to determining geographic markets is similar to that relevant to product markets, though some differences include transportation costs and tariff and non-tariff barriers. Evidence of buyers switching locations in response to relative price changes and of sellers making decisions on the basis of the possibility of such switching is most persuasive. The sources of relevant evidence on geographic market definition are similar to those relating to product market definition.

Price discrimination. There may be some diversity among buyers of a given product. The product may have more than one use, with some buyers using the product for one purpose, and others using it for a different purpose. The range of possible substitutes may differ substantially according to use. For example, a particular chemical may be used as an input in two or more different manufacturing processes. The buyers who use it for one process may be able to switch relatively easily to another product, although buyers who use it for a second purpose may not.

Our hypothetical monopolist would maximize profits by charging the two groups different prices, the group with no close substitutes having to pay the higher price. If the monopolist can profitably sustain such price discrimination, then the use for which a higher price can be sustained constitutes a separate product market. The same analysis holds for geographic markets. If a monopolist at one location can profitably discriminate against a group of buyers in one area by charging a higher price (net of transportation costs), that area would be considered a separate market.

Two conditions are necessary for successful price discrimination. The seller must be able to identify the buyers who would pay a higher price, and arbitrage among the different buyer groups must be difficult. Impediments to successful arbitrage include additional costs associated with resale and measures taken by the primary seller to identify and prevent or punish such activity.

The razor example illustrates a situation with potential for price discrimination. Longtime shavers are less likely than beginning shavers to switch between blades and electric razors. A monopolist of blade systems would charge higher prices to established shavers if it could, creating a market of blade razors for older shavers and a market of all razors for new shavers. But because it is difficult for the manufacturer to sell its products separately to these two groups, price discrimination would be unlikely.

Market definition in abuse of dominance cases. The hypothetical monopolist paradigm for market definition may not be fully applicable in abuse of dominance cases because the monopolist may be real, not hypothetical. Prices may already be above competitive levels.

Therefore, asking whether an additional price increase could be sustained may be irrelevant. Indeed, the same issue could arise in any type of case, including mergers.

There is no easy way out of this dilemma. It would be a mistake to assume that current prices are not at the competitive level, even in abuse of dominance cases. Where suspected, however, anticompetitive conduct is relevant to market definition. Market definition and analysis of competitive effects can proceed simultaneously. In any case a careful inquiry into substitutability and sources of supply at different price levels is also necessary.

Aggregated and linked markets. A given product may take several forms, sizes, or capacities. Shoes are a common example. A consumer with size 9 feet would not consider sizes 8 or 10 as substitutes. Viewed strictly from the demand side, the relevant product market would be size 9 shoes. But such a market makes no sense because all shoe manufacturers make shoes in all common sizes. This is a form of "production substitution" (discussed below in connection with identifying firms in the market). When production substitution is nearly universal among firms supplying a group of products, the products may be aggregated into a single market, for example men's work shoes in sizes 7-13.

Linked markets are a related phenomenon. Many different types of a given product may be produced, among which there is no universal production substitution. Consider passenger automobiles, which come in many different sizes and shapes and with widely varying features. The prices of new cars may differ by as much as a factor of five. It is not likely that all automobiles are acceptable substitutes for any given buyer, but many buyers would consider a subset of products within the continuum as reasonable substitutes.

The provisional product market would begin with only one or a few products in the continuum, for example, of economy cars, but would expand successively to include more products according to the methodology discussed above. This methodology could produce a product market consisting of products along a major portion of the continuum, even though no single buyer would consider all such products close substitutes. In the same way several regions could be linked into a single geographic market. If there are enough buyers at the margin of any two regions in which there are alternative sources of supply, a series of such regions could constitute a single market, even though buyers at one end of the market would not consider sources of supply at the opposite end as practical alternatives.

The theoretical may have to give way to the practical when linked markets are an issue. Drawing sharp delineations in the product or geographic continuum may not be possible. One should look for obvious breaks or gaps, where there are relatively few buyers at the margin.

Monopsony markets. Market power can also be exerted on the buying side of a market - monopsony power. When this is the concern, the same methodology for defining markets is employed, but the questions are posed differently, as mirror images of those asked when investigating monopoly power.

The exercise of monopsony power results in prices that are below competitive levels. Thus when defining product markets, one assumes that a hypothetical monopsonist lowers its prices a small but significant amount for a non-transitory period and then asks whether a significant number of sellers would in turn produce alternative products so that the price decrease would become unprofitable for the monopsonist. If the answer is yes, the market must be expanded to include those substitute products. In defining a geographic market, one asks whether, after a price decrease by a hypothetical monopsonist, a significant number of sellers would switch to selling their products in other locations. If the answer is yes, the geographic market is expanded to include those substitute locations.

A fairly common example of monopsony power in transition and developing economies is in the processing of agricultural products. Assume that there is a single processor of beef in an area with many cattle farmers. If the beef processor lowered the price it paid for cattle by a small but significant amount for a non-transitory period of time, would cattle farmers switch to producing hogs in numbers sufficient to make the price decrease unprofitable for the processor (presumably by causing an unacceptable reduction in the processor's sales of beef)? If so, hogs must be included in the relevant product market. A similar question should be asked about the

geographic market: would a significant number of farmers sell their livestock to processors at other locations?

Identification of firms in a market. An analysis of a market cannot proceed until its structure is fully described. In addition to characterizing the demand side, the sellers or producers must be identified and their market shares assigned. This exercise is forward looking. Firms that currently supply the market are of course included. Additionally, firms that may quickly and easily switch in and out of the market, usually by converting existing productive assets to alternative uses, should also be considered as currently in the market. Current sellers take such firms into account when making their own decisions about output and prices. Thus these firms have an effect on the market.

Consider the case of two chicken processors. One produces whole and cut-up chickens for sale at retail; the other processes chicken meat for use as an ingredient in other foods, such as soups. The two processors use similar equipment and could convert their plants to either use quickly and inexpensively. Although the two types of processed chicken are probably not close substitutes for most buyers, and thus are in separate product markets, the two processors should be considered as participating in both markets, given these facts. Indeed, if such production substitution were universal among chicken processors, the product market could be conveniently defined as “chicken processing” But other characteristics of the market may make production substitution difficult. The processors of whole and cut-up chickens may have developed brand identities, for example, which would be expensive and time consuming for other types of processors to develop.

Two additional points should be made on this subject. First, the supply-side substitution response must be distinguished from what is usually referred to as the entry response. The supply-side substitution response customarily involves the use of existing assets to begin producing another product, while the entry response usually involves a commitment of time and new resources, a significant portion of which can be considered as sunk. (See annex 1 on barriers to entry for a complete discussion of this important topic.) Of course, both responses are forms of entry, and the distinction may not be clear in a given case. But as long as both responses are fully considered, the result of the analysis will be the same.

Second, although the method of analysis set forth in this chapter treats market definition and identification of sellers as separate steps, with the focus only on the demand side as the basis for market definition, competition agencies in some countries consider both demand and supply-side aspects in defining markets. These different approaches should not generate different outcomes, however.

Market shares. Firms that are included in the market must be assigned market shares, which are considered to be indicators of a firm's importance in a market. Since competition analysis is usually forward looking, market shares should also reflect the likely future significance of firms in the market. Market shares can be measured in several ways - in money value, units of sales, units of production, production capacity, or size of reserves.

If products within a market are sufficiently homogeneous, such as refined metals or agricultural products, then unit sales can be used to measure market shares. Market shares of heterogeneous products, including many types of consumer goods, may be better measured by value of sales. Market shares can be measured in terms of capacity, particularly in manufacturing industries, but capacity can be misleading if quality is variable. For example, a given capacity may not be economically suitable for producing the relevant product at the required level of quality. Such capacity should be discounted or eliminated from market share calculations.

A measurement problem arises if firms are vertically integrated, that is, if firms produce an intermediate product that is used internally in producing a final product. To what extent should such firms be considered sellers in the market for the intermediate product? A vertically integrated firm may sell some of its intermediate product in the merchant market, and those sales should be included in that market. Vertically integrated firms that use all of their intermediate goods internally are more problematic. They would probably not be considered currently in the

market. Still, the question must be asked: to what extent and how quickly would they begin selling in the intermediate market in the event of a small but significant and non-transitory increase in price? In answering this question, attention should be given to the extent to which the firm must make additional investments in sales or distribution capacity to begin selling the intermediate product in the market and the extent to which the diversion of capacity to the merchant market would lower profits from sales of its final product.

A few additional special cases may be of interest:

- Some markets are characterized by large, infrequent transactions - for example, orders for the construction of large electric power generation stations. Sales made within a given year may not adequately characterize the significance of the firms in the market, because there are so few transactions within that period. In such cases shares of sales over a longer period would present a more accurate picture.
- In some markets sales are made through a competitive bidding process. Several firms may bid regularly for contracts. If these firms are essentially equivalent as bidders, they could be considered to have equal market shares. The share of each firm is $1/N$, where N is the number of bidders.
- If a foreign firm exports the product to the relevant market, the firm should be included in the list of market participants. Its current sales in the relevant market might be the best measure of its significance (much of its capacity located abroad might not be available to produce exports for the relevant market). But, if sales from that firm's country are subject to an import quota, then its future competitive significance might be less than its current share would indicate. It would be advisable to discount that share in some way.

In all cases market shares, however calculated, should be critically examined for their efficacy in describing the significance of firms in the market. When appropriate, these calculations should be discounted or augmented with other relevant information. For example, the market share of a firm currently selling a large quantity of a raw material but with sharply declining reserves should be discounted (or market shares should be calculated on the basis of reserves). Similarly, a firm with deteriorating or obsolete capital stock should be considered less significant than a firm with the same level of sales but with a technologically advanced capital stock. Likewise, a new firm possessing advanced technology or state-of-the-art equipment but with relatively few current sales should be accorded greater significance in the competitive analysis than its current sales warrant.

References

1. OEGD (Organization for Economic Co-operation and Development). 1993. The Glossary of Industrial Organization Economics and Competition Law. Paris.
2. OEGD (Organization for Economic Co-operation and Development). 1994. Merger Cases in the Real World: A Study of Merger Control Procedures. Paris.
3. American Bar Association Section of Antitrust Law, Antitrust Law Developments. Volumes I and II (5th ed. 2002).
4. American Bar Association Section of Antitrust Law, 2002 Annual Review of Antitrust Law Developments (2003).
5. Rules of Competition of the Treaty instituting the European Community

სიანხუი ეკონომიკური მენეჯერებაში

РЕЦЕНЗИЯ

на монографию доктора экономических наук, профессора Георгия Папава «Методология познания качеств реалий смешанной рыночной экономики и паралогизмы». Стокгольм, SA&CC Press, 2009. 344 с. (на русском языке)

Представленная на суд читателя монография доктора экономических наук, профессора Георгия Папава является результатом многолетних исследований автором причинно-следственных связей в экономике. Следует отметить, что в последние два десятилетия учёные-экономисты не очень радовали читателей в Грузии появлением монографических исследований по проблемам методологии экономической науки, и в этом смысле представленный труд в определённой мере заполняет тот вакуум, который образовался в результате этого, и что самое важное он даёт вполне определённый и достаточный импульс развитию экономической науки вообще, её теоретико-методологического инструментария, в частности. Очень важно отметить и то, что автор на примере критического анализа функционирования предприятий в системе централизованного планирования и управления, ещё раз показывает важность и необходимость внутрифирменного планирования в условиях рыночной экономики.

Адекватной, поставленной автором задаче, является логика и ход самого исследования - на базе развития методологии экономической науки (определение экономического периода, использование периодантно-генетического подхода к анализу качеств экономических реалий и определения смешанной рыночной экономики, метода детерминированного экономического анализа), автор, даёт анализ функционирования промышленной фирмы, элементов её организованности, «полифонического» (имея в виду органическое взаимодействие качественно разнородных субъектов экономики) образа экономического мышления, роли институтов в функционировании смешанной рыночной экономики вообще, и экономического субъекта, в частности. И, наконец, довольно смелыми выглядят рассуждения автора о необходимости государственного индикативного планирования для формирования нормальной смешанной рыночной экономики в Грузии; смелыми потому, что сегодня роль государства в Грузии сведена только к выполнению исключительно административных функций, а экономика дана на откуп действиям стихийных факторов, и всё это делается под лозунгом защиты либерализма в экономике, и демократических ценностей вообще, принижая тем самым саму идею и возможность существования нормальной рыночной экономики.

Правильность полученных в монографии выводов обусловлена использованием в процессе исследования широкого методологического и методического инструментария ряда наук – юридической, экономической, кибернетики, статистики, философии, психологии, математики, генетики, астрономии и др., а это не что иное как эффективное использование автором системного подхода в науке. Результатом последнего является «использование в экономической науке термина другой науки» (с.189), и этим термином (как было отмечено выше) в работе является «полифония», подразумевая в экономике взаимодействие качественно разнородных элементов, но в строгой соподчинённости и взаимосвязи.

Вся ось исследования, на наш взгляд, держится на авторском понимании вопроса «времени», его значения исключительно для экономической активности (а не просто как предмета астрономии), и здесь он вводит в научный оборот понятие «экономического периода» понимая под ним экономическую отдачу в определённый период времени – «экономический периодант, в отличие от периода времени, обладает свойством отдачи. Экономическая отдача в данный период времени, представляющий как срокообразующий ресурс представляет собой полезный результат экономической деятельности, уместившийся в этот период времени» (с.21), а в динамике такая оценка экономической деятельности определяется автором как периодантно-генетическое восприятие действи-

тельности (с.25-28), позволяющая избежать паралогизмов (паралогизм – непреднамеренная логическая ошибка, связанная с нарушением законов и правил логики. – Т.Б.) в экономике. То есть, акцент делается именно на максимально эффективное использование определённого периода времени при осуществлении определённой экономической активности. Здесь речь идёт не просто об экономии времени, а о времени как (говоря словами автора) «срокообразующем ресурсе».

Особый интерес в монографии вызывает достаточно плодотворный анализ автором, так называемого результата «синергического эффекта» в экономике, когда сумма действия ряда факторов в экономике приобретает качественно иное содержание, новую качественную определённость, нежели их простая арифметическая сумма, т.е. количественная определённость (последнюю автор определяет как «суммативную экономическую систему»). Такой подход даёт возможность автору дать объяснение ряду явлений в экономике, таким как эффективность секторальной и региональной экономики, фактора «организованности» в экономике и др.. Здесь же отметим, что достаточно оригинально и интересно авторское выделение в экономике трёх видов систем: целостная экономическая система, суммативная экономическая система и целостно-суммативная экономическая система (с.186). Критерием выделения и различения выше-названных систем, автором правомерно признается *степень* органического взаимодействия своих составляющих (ингредиентов).

Отдельно хочется остановиться на проблеме «познаваемости» экономических реалий, их качества, которая если можно сказать проходит красной нитью через всё исследование, и в конечном счёте, на наш взгляд, является главной задачей данного исследования. При этом автор продуктивно использует научный метод анализа и синтеза, разбивая экономический процесс на его составляющие, анализируя каждый из них, а затем собирая их в единое целое – даёт полное представление об изучаемом объекте и экономическом процессе. Автор вводит в научный оборот понятие «полифонического» образа мышления, имея в виду под этим «экономическое мышление, основывающееся на доскональном познании качеств степени институциональности полифонически сопряжённых экономик экономических субъектов в масштабе страны». И в этом русле довольно продуктивны выводы и заключения автора относительно периодантно-генетического образа мышления вообще (с.29-56), и на примере промышленной фирмы, в частности (с.57-79).

Здесь автором дана и критика «интегрального метода анализа», в силу его некоторой не системности, и предлагается использование периодантного метода «Детерминированного Мультиоператорного Экономического Анализа (ДМЭА)» (с.106-133), что по словам автора «способствует правильному составлению надёжного бизнес-плана и, тем самым совершенствованию процесса осуществления экономической функции предпринимательства и менеджмента данной фирмы» (с.133).

Особое внимание уделяет автор проблеме феномена «организованности» в экономике, что на наш взгляд, вдвойне актуально для переходных экономик. Всякая организация любой деятельности вообще, и экономической деятельности в частности, требует активизации субъективного фактора в экономике. Но под этим мы понимаем не целенаправленные действия субъекта (субъектов) по достижению определённых целей, а главным образом функционирование строго определённой системы институтов обеспечивающих жизнедеятельность рыночной экономики (в экономической теории такой подход известен как «институционализм»). И в этом смысле мы разделяем мнение автора о влиянии степени организованности на достижение *синергического эффекта* (с.134), ведь именно оптимальная комбинация (упорядочение) компонентов рыночной системы обуславливает оптимальный экономический эффект. Здесь же автор предлагает систему показателей отражающих эффективность функционирования предприятий (фирм), что, на наш взгляд, очень важно так как сегодня количество показателей отражающих функционирование предприятий (фирм) сведено до минимума, практически оперируют только показателем прибыли, что само по себе важно, но далеко не отражает

эффективность работы предприятий (с.152-184). Именно поэтому автор правомерно считает, что «в современную информационную эпоху эффективное функционирование экономики всецело должно опираться на аналитическую информацию» (с.184).

С точки зрения практической направленности исследования, интересны авторские предложения касающиеся совершенствования налоговой системы в переходных экономиках, здесь автор даёт содержательный анализ функций налоговой системы, увязывает процентные ставки с прожиточным минимумом и средней оплатой труда, показывает связь изъянов налоговой системы и элементов коррупции, что крайне актуально для стран с переходной экономикой (с.192-198).

В монографии важное место занимает авторский анализ роли государства в экономике, понимая под последней индикативное планирование (с.222-242). Несмотря на то, что проблема сама по себе не нова, и достаточно разработана экономической наукой, автор предлагает интересные подходы к ней, так например, на уровне страны непосредственное воздействие государства на факторы и институты экономического развития (макросреда), а на уровне предприятия (фирмы) опосредованное воздействие (микросреда), что в конечном счёте позволит достичь «равновесия между эффективностью функционирования экономики и эффективностью социального развития» (с.201). Здесь же автор даёт очень интересный перечень характеристик (12) «нормализованной смешанной рыночной экономики» (с.203), которые по своей логике представляют, на наш взгляд, компоненты «экономики будущего». В системе государственного индикативного планирования, на наш взгляд, особое место занимает «экономический периодант», поскольку сам принцип планирования подразумевает максимально эффективное использование фактора «времени».

Хорошим инструментом для проверки адекватности экономической политики современным задачам и требованиям может послужить предложенный автором перечень требований к разработке и реализации экономической политики (с.246-248), а также ряд факторов действие которых приводит к возникновению экономических паралогизмов в рыночной экономике (с.258-262).

Монография профессора Георгия Папава выгодно отличается от других научных исследований и тем, что в конце исследования достаточно чётко и ясно представлены выводы (в том числе и на английском языке), и дан глоссарий, который даёт возможность читателю познать весь терминологический аппарат используемый автором в процессе исследования. Более того, автор в отдельном параграфе (12.4) даёт интересный анализ основ терминологического формирования экономических понятий.

Хочется высказать одно соображение по поводу термина «смешанный» используемого автором относительно к «рыночной экономике». Термин «смешанный» активно используется с начала переходного периода в 90-х годах прошлого столетия от централизованно управляемой экономики к рыночной, и объясняется это, на наш взгляд, двумя причинами: первой – невозможностью скоротечного перехода на абсолютно рыночно регулируемую экономическую систему, и поэтому необходимостью использования государственных регуляторов, и второй, которая носит скорее политический характер, нежели экономический – не дать общественному сознанию в странах с переходной экономикой повода для выводов относительно искусственного навязывания иных экономических ценностей. Сегодня стран с абсолютной рыночной экономикой (без вмешательства государства) не существует нигде, рыночная экономика, на наш взгляд, априори и имманентно подразумевает участие государства в тех или иных экономических процессах. Это показывает и современнейший экономический и финансовый мировой кризис, преодоление которого ищут в недрах правительственных структур государств и международных экономических и финансовых организаций. Возникает вопрос: где же рыночный автоматизм выхода из кризиса? Его попросту нет, и быть не может в силу имманентных свойств самого рынка. Так, например, по мнению руководителя Всемирного Банка Роберта Зеллика вмешательство правительств и центральных банков «остановило спад в мировой экономике, стабилизировало финансовые рынки и повысило

спрос» (имеется в виду мировой финансовый и экономический кризис начавшийся в 2008 году. – Т.Б.)

Завершая рецензию на монографию, хочется ещё раз подчеркнуть значимость представленного исследования для развития экономической науки вообще, и её методологии, в частности; и полностью поддержать мысль представленную в аннотации книги, о том, что она окажет большую пользу «учёным-экономистам, экономистам-юристам, государственным служащим, предпринимателям и менеджерам, а также преподавателям и студентам ВУЗ-ов экономического профиля».

Теймураз Беридзе

Доктор экономических наук, профессор
Международного Университета Черного моря
(г.Тбилиси)

ხ ს ო მ ს ა



ქართულმა ეკონომიკურმა მეცნიერებამ მძიმე დანაკლისი განიცადა. გარდაიცვალა თვალსაჩინო მეცნიერი, პედაგოგი და საზოგადო მოღვაწე, ჟურნალ „ეკონომისტის“ რედაქციის წევრი, სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი **ვახტანგ ბურაკაძე**.

სასოფლო-სამეურნეო ინსტიტუტის დამთავრების შემდეგ პროფ. ვახტანგ ბურაკაძემ მთელი თავისი ცხოვრება ეკონომიკურ მეცნიერებას მიუძღვნა. იგი სხვადასხვა სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტში იყო ასპირანტი, მეცნიერი თანამშრომელი, უფროსი მეცნიერი თანამშრომელი,

განყოფილების გამგე, დირექტორის მოადგილე. ხოლო შემდეგ თითქმის ოცი წლის განმავლობაში გახლდათ აგროსამრეწველო კომპლექსის ეკონომიკისა და მართვის სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტის დირექტორი. ამ მეტად მნიშვნელოვან თანამდებობაზე მუშაობის პერიოდში მან თავი გამოავლინა, როგორც ნიჭიერმა, მაღალი ერუდიციის მქონე მეცნიერმა და კარგმა ორგანიზატორმა. მან დიდი წვლილი შეიტანა აღნიშნული ინსტიტუტის დიდი მეცნიერული ტრადიციების შენარჩუნებასა და შემდგომ სრულყოფაში.

მას ეკუთვნის ორასზე მეტი სამეცნიერო ნაშრომი, რომელთა უდიდესი ნაწილი ეძღვნება აგრარული ეკონომიკის თეორიული და გამოყენებითი ხასიათის აქტუალურ პრობლემებს. განსაკუთრებით აღსანიშნავია მისი მონოგრაფია „მიწის ეკონომიკური შეფასება და მისი გამოყენება საქართველოში“, რომელმაც საყოველთაო აღიარება მოიპოვა და დასაბამი მისცა მიწის კადასტრთან დაკავშირებული პრობლემების შესწავლას ჩვენს ქვეყანაში.

მეცნიერული მოღვაწეობის გარდა პროფ. ვ. ბურაკაძე ეწეოდა ნაყოფიერ პედაგოგიურ და საზოგადოებრივ მოღვაწეობას. მის მიერ აღიზარდა ახალგაზრდა ეკონომისტთა და მეცნიერ-ეკონომისტთა მრავალი თაობა. იგი იყო არაერთი საზოგადოებრივი ორგანიზაციის, სადისერტაციო საბჭოს თუ სამეცნიერო ჟურნალის სარედაქციო კოლეგიის წევრი.

როგორც ჩვენი ჟურნალის სარედაქციო კოლეგიის წევრი იგი აქტიურად მონაწილეობდა ამ ჟურნალის დაფუძნებასა და ფუნქციონირებაში. რაოდენ სამწუხაროა, რომ ჩვენს ჟურნალში გამოქვეყნებული სტატია მისი ერთ-ერთი ბოლო ნაშრომი გამოდგა.

თავისი შინაარსიანი და ნაყოფიერი შემოქმედებითი მოღვაწეობით პროფესორმა ვახტანგ ბურაკაძემ თვალსაჩინო როლი ითამაშა ქართული ეკონომიკური მეცნიერების განვითარებაში. გამოჩენილი მეცნიერი და პედაგოგი, დიდი ორგანიზატორი, მაღალი ზნეობის ადამიანი, პრინციპული, დახვეწილი ინტელიგენტი – ასეთად დარჩება პროფესორი ვახტანგ ბურაკაძე ჩვენს მესხიერებაში.

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის კოლექტივი
ჟურნალ „ეკონომისტის“ სამეცნიერო-სარედაქციო კოლეგია

ინფორმაცია

2008 წლიდან დაარსდა პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული, რომელიც გამოდის პერიოდულად.

შრომების კრებულში დაიბეჭდება მეცნიერ ეკონომისტთა (მეცნიერებათა დოქტორები, აკადემიური დოქტორები) შრომები, ასევე, ბაკალავრების, მაგისტრების, დოქტორანტების და პრაქტიკოს ეკონომისტთა სათანადო მეცნიერული დონის სტატიები.

ავტორთათვის კრებულში სტატიების გამოსაქვეყნებლად მოქმედებს შემდეგი წესები:

1. კრებულში გამოსაქვეყნებლად განკუთვნილი სამეცნიერო ნაშრომები უნდა იყოს დამოუკიდებელი კვლევის შედეგი. ნაშრომი არ უნდა არღვევდეს საავტორო უფლებებს და არ უნდა იყოს გამოქვეყნებული რომელიმე სხვა ორგანოში.
2. რედაქციაში წარმოდგენილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში ყველა თანაავტორის მიერ სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატია დაბეჭდილი უნდა იყოს 1,5 ინტერვალით, A4 ფორმატზე, 12 ფონტი. რედაქციაში სტატიების წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ეგზემპლარად, ელექტრონულ ვერსიასთან ერთად (MS WORD, ქართული ტექსტი შრიფტით ACADNUSX, ხოლო ინგლისური – TIMES NEW ROMAN). ერთი გვერდის ღირებულებაა 5 ლარი.

ნაშრომების გამოგზავნა შეგიძლიათ ელექტრონული ფოსტით შემდეგ მისამართზე: economist1@rambler.ru, tealazarashvili@rambler.ru

ინსტიტუტის ხელმძღვანელობა და კრებულის რედაქცია მზადაა თანამშრომლობისათვის.

ღამათაბაიტი ცნობებისათვის დაგვიკავშირდით შემდეგ მისამართზე:
ქ. თბილისი, ქიქოძის ქ. №14, ოთახი 13, ტ.: 99-66-46; 99-74-09.

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის ბამომცემლობა

ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე

შელავათიან ფასებში

გთავაზობთ ნებისმიერ საგამომცემლო საქმიანობას:

- მასალის აკრეფა, დაკაბადონება, რედაქტირება

გამოიცემა:

- სამეცნიერო წიგნები და ნაშრომები, ენციკლოპედიები, ლექსიკონები, ცნობარები
- პერიოდული გამოცემები (სამეცნიერო შრომათა კრებული, სამეცნიერო ჟურნალები, კონფერენციის მასალები)

- ორიგინალური და ნათარგმნი მხატვრული ლიტერატურა, სახელმძღვანელოები, საბავშვო წიგნები, ალბომები და გზამკვლევები
- ელექტრონული დარგობრივი ჟურნალები

მისამართი: თბილისი, გერონტი ქიქოძის ქ. №14

36 94 77; 93 22 60; 99 66 46; 8(55) 33 01 38.

ელ.ფოსტა: gamomcemloba@rambler.ru

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სასწავლო ცენტრი

იღებს მსმენელებს ტრენინგებზე შემდეგი სასერტიფიკატო სპეციალობების მიხედვით:

- საბანკო საქმე (მოღარე, ოპერატორი, საკრედიტო ექსპერტი, ფინანსური ანალიზი, საერთაშორისო და ლოკალური გადარიცხვები, საბანკო პროდუქტები, საოპერაციო მოქმედებები და ა.შ.)
- საბუღალტრო აღრიცხვა და პრაქტიკული ბუღალტერია
- კომპიუტერული ბუღალტერია (ორისი, სუპერფინი, ინფო)
- თანამედროვე მენეჯმენტის საფუძვლები
- ადამიანური რესურსების მენეჯმენტი (HR - მენეჯმენტი)
- ტურისტული ფირმის მენეჯმენტი
- სასტუმროს მენეჯმენტი
- ფინანსური მენეჯმენტი
- პიარმენეჯმენტი
- ოფისმენეჯმენტი
- პრაქტიკული მენეჯერული უნარ-ჩვევები (საქმიანი ეტიკეტი, პრეზენტაციის წარმართვა, დროის მენეჯმენტი და სხვა)
- პროექტის მენეჯმენტი
- მომხმარებლებთან ურთიერთობის მენეჯმენტი
- გაყიდვების მენეჯმენტი
- ბრენდინგი
- პრეზენტაციისა და კომუნიკაციის უნარ-ჩვევები
- საგადასახადო საქმე
- როგორ დავიწყოთ ბიზნესი (ბიზნესის მართვა, ბიზნესის წარმოების ხელოვნება)
- მარკეტინგი
- საბაჟო საქმე
- სადაზღვევო საქმე
- გამოყენებითი ეკონომიკა
- უნარ-ჩვევები (მოსამსახურეთათვის და დასაქმების მსურველთათვის)
- უცხო ენა
- კომპიუტერული პროგრამები (Windows, Word, Excel, Internet, Photoshop, Pagemaker და სხვა).

მისამართი: თბილისი, გერონტი ქიქოძის ქ. №14

93 22 60; 99 68 53; 99 66 46; (893) 76 85 45.

ელ.ფოსტა: ganatleba@rambler.ru

ჟურნალ ეკონომისტში სტატიების წარმოდგენის წესები

THE RULES OF HANDING IN SUBMISSION THE REPORTS TO THE JOURNAL “ECONOMISTI”

1. Scientific works sent to publish should be the result of independent research. The work should guarantee copyrights and should not be published in other organs.
2. An original paper sent to editorial board must be signed by the author, and in case of coauthorship – by all authors, providing names, first names, position, degrees, titles, full address, telephone, fax and e-mail.
3. The paper should be printed by computer with 1,5 spacing, A4 format, 12 font. The articles should be send to editorial board in two printed copies together with electronic version (MS WORD, Georgian text font -AcadNusx, English text font-Times New Roman).
4. Articles are published in succession of their receiving by the editorial staff. If an article is sent back to the autor for revision the data of receiving the final text is regarded as date of submission for consideration. Price of a page – 10 \$.

The paper not meeting these requirements is not taken for consideration.

The articles should be sent by e-mail to the address: economist1@rambler.ru,
tealazarashvili@rambler.ru

Institute managers and editorial staff is ready for collaboration.

For additional information, please, connect to the address: Tbilisi, 14 Kikodze str., tel: 99.66.46,

BANK DETAILS FOR TRANSFERS IN US DOLLAR IN FAVOUR OF CUSTOMERS OF JSC BANK OF GEORGIA

Intermediary Bank

Citibank N.A., New York, USA

SWIFT: CITIUS33

Account With Institution

Bank of Georgia, SWIFT:BAGAGE22

3, Pushkin Street, 0105 Tbilisi, Georgia

Beneficiary: LEPL PAATA GUGUSHVILI INSTITUTE OF ECONOMICS

Account: 247786300

Tel: +995-32-444444-7842

Fax: 444176

E-mail: tmetreveli@bog.ge

**BANK DETAILS FOR TRANSFERS IN EURO
IN FAVOUR OF CUSTOMERS OF JSC BANK OF GEORGIA**

Intermediary Bank

Commerzbank, Frankfurt, Germany

SWIFT: COBADEFF

Account With Institution

Bank of Georgia, SWIFT:BAGAGE22

3, Pushkin Street, 0105 Tbilisi, Georgia

Beneficiary: LEPL PAATA GUGUSHVILI INSTITUTE OF ECONOMICS

Account: 247786300

Tel: +995-32-444444-7842

Fax: 444176

E-mail: tmetreveli@bog.ge

ჟურნალი “ეკონომისტი”

მისამართი: თბილისი, 0105, გ. ქიქოძის ქ. 14; ტელ.: 996646; 932804; 899 970103.

E-mail: economistil@rambler.ru

Journal “Economisti”

Edress: Tbilisi, 0105, Kikodze street, tel. (+995 32) 996646; 893 314628.

E-mail: economistil@rambler.ru

პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა
გამომცემლობის რედაქტორი სესილი ხანჯალაძე

Publishing House of Paata Gugushvili Institute of Economics
Redactor of Publishing House Sesili khandjaladze