

1688

2009

სბრბრულ-აკონომიკური
მეცნიერება
და
ტექნოლოგიები

№3

თბილისი
2009

სტრატეგულ-ეკონომიკური მეცნიერება და ტექნოლოგიები



№3
თბილისი
2009

**სტრატულ-ეკონომიკური
მეცნიერება და ტექნოლოგიები**
№3 (4)

საერთაშორისო სამეცნიერო-
მეთოდოლოგიური და პრაქტიკული,
ყოველკვარტალური რეფერირებული
ჟურნალი

**Agrarian-economic
Science and Technologies**
№3 (4)

International Scientific-
Methodological and Applied,
Quarterly Referenced Journal

**Аграрно-экономическая
наука и технологии**
№3 (4)

Международный научно-
методологический и практический,
ежеквартальный реферированный
журнал

**ჟურნალის დამფუძნებელი და გამომცემელია
სტრატული ეკონომიკის ინსტიტუტი**

(დაფუძნებულია საქართველოს მთავრობის
დადგენილებით-№74, 2006 წლის 5 აპრილი)

თბილისი, ი.ჭავჭავაძის 37, კ.14.
25-81-21; 25-81-20; 25-81-19; 25-81-29

E-mail: areal4444@gmail.com

www.agroeco.org.ge

**თბილისი- Tbilisi
2009**

ომარ ქეშელაშვილი

სარედაქციო-სამეცნიერო საბჭოს თავმჯდომარე და მთავარი რედაქტორი, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი.

სარედაქციო-სამეცნიერო საბჭო:

მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები, სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსები: შ.ჭალაგანიძე, გ.ალექსიძე, რ.ასათიანი, ნ.ბაღათურია, ა.დიდუბუღიძე, ი.ვასაძე, ა.ვაშაკიძე, ო.ზარდალიშვილი, ჯ.კაციტაძე, ა.კოზმანიშვილი, ლ.მარშანია, რ.მახარობლიძე, ც.მირცხულავა, თ.ნანიტაშვილი, პ.ნასყიდაშვილი, ო.ონიანი, ნ.ქარქაშაძე, ვ.ქვეციშვილი, რ.ჩაგელიშვილი, ნ.ჩხარტიშვილი, ზ.ჩანქსელიანი, ვ.ცანავა, გ.ჯაფარიძე, ნ.ჭითანავა. სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი თ.ურუშაძე.

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები: გ.დოლონაძე, თ.კანდელაკი, პ.კოლუაშვილი (სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი), თ.კუნჭულია (სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი), რ.მანველიძე, ჯ.მასხარაძე, გ.ნიკოლეიშვილი (სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი), ნ.ტურაბელიძე, ს.ყამარაული, ე.ხარაიშვილი.

სრული პროფესორები: გ.ჯავახიშვილი, რ.კოპალიანი, ნ.იოსებაშვილი, ლ.ჩიბურდანიძე.

სარედაქციო-სამეცნიერო საბჭოს უცხოელი წევრები:

საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის საზღვარგარეთელი წევრები: ადელ ელ ბელტაგი (გერმანია), სერგი კაზარიანი (სომხეთი), ლუის ფეიგა კუნი (პორტუგალია), მარტინ აპენბრიკი (გერმანია), ჯანიკო მურუსიძე (რუსეთი), გენადი რომანენკო (რუსეთი), ალექსი სიზონოვი (უკრაინა), ჩაბა ჩაკი (უნგრეთი).

- სადიგ სალაზოვი (აზერბაიჯანი).

სარედაქციო კოლეგია:

ნუკრი მიხანაშვილი-მთავარი რედაქტორის მოადგილე, ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, ჯ.მახარაძე-ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ალაფაჩი-ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, ე.მაგანია-ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, თ.მახარაძე-ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, მ.ჩაგელიშვილი-ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, ნ.დამენია-აკადემიური დოქტორი; ი.ჯვალაღონია-აკადემიური დოქტორი; რ.ჯაბინძე-მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი.

O. Keshelashvili

Editor – in – chief and Head of Editor-Scientific Board; Doctor of Economical Science; Professor; Academician of the Academy of Agricultural Science

Editor-Scientific Board:

Doctors of Science, professors, academicians of the Academy of Agricultural Science: Sh. Chalaganidze (president of the Academy); G. Alexidze; R. Asatiani; N. Bagaturia; A. Didebulidze; I. Vasadze; A. Vashakidze; O. Zardalashvili; J. Katsitadze; A. Kozmanishvili; L. Marshania; R. Makharoblidze; Ts. Mirtskhulava; T. Nanitashvili; P. Naskidashvili; O. Oniani; N. Karkashadze; V. Kevkhashvili; R. Chagelishvili; N. Chkhartishvili; Z. Charkseliani; V. Chagelishvili; N. Chkhartishvili; Z. Chankseliani; V. Tsanava; G. Japaridze; N. Chitanava. Corresponding - of Science and Academy of Agricultural Science – T. Urushadze.

Doctors of Economical Science, Professors: G. Dogonadze; T. Kandelaki; P. koguashvili (corresponding member of the Academy of Agricultural Science); T. Kunchulia (cirresponding member of the Academy of Agricultural Science); R. Manvelidze; J. Makharadze; G. Nikoleishvili (corresponding member of the Academy of agricultural Science); S. Kamarauli; E. Kharashvili, N. Turabelidze.

Professors: G. Javakhishvili; P. Kopaliani; N. Iosebashvili; L. Chiburidanidze.

Foreign members of Editorial – Scientific Board:

Foreign members of Georgian Academy of Agricultural Science: Adel EL Beltagi (German); Sergi Kazariani (Armenia); Luis Feiga Kuuni (Portugal); Martin Apenbreke (German); Janiko Murusidze (russia); Genadi Romanenko (russia); Aleksei Sizonov (Ukrain); Chaba Chaki (Hungary).

- Sadig Salaxov (Azerbaijan).

Editorial Board:

N. Mikhanashvili–Vice editorin–chief, Candidate of Economical Science, J. Makharadze – Doctor of Economical Science; Professor, A. Lapachi –Candidate of Economical Science; E. Dzagania – Candidate of Economical Science; T. Makharadze - Candidate of Economical Science; M. Chavleishvili–Candidate of Economical Science, N. Damenia; I. Jalagonia, P. Jabnidze–Doctor of Science; Professor,.

1. თეორია და მეთოდოლოგია

თამაშთა თეორია, გადაწყვეტილების მიღება და ეკონომიკური ძვევა

ომარ ქეშელაშვილი

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი,
საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა
აკადემიის აკადემიკოსი,
აგრარული ეკონომიკის ინსტიტუტის
სამეცნიერო საბჭოს თავმჯდომარე-ინსტიტუტის
სამეცნიერო ხელმძღვანელი

რეფერატი

(ინტერნეტული ვერსია)

უკანასკნელ ხანს, მსოფლიოს გამოჩენილ მეცნიერთა ყურადღება გამახვილდა მრავალგანზომილებიან, საკმაოდ რთულ, ამასთანავე უაღრესად მნიშვნელოვან და მომავალზე ორიენტირებულ პრობლემაზე. ეს არის თამაშთა თეორია და გადაწყვეტილების მიღება.

რადგანაც თამაშთა თეორიას და გადაწყვეტილების მიღებას განვიხილავთ ეკონომიკური ტექნოლოგიის შემადგენელ ნაწილად, უფრო მართებულია ჩამოვყალიბდეთ ასეთი შინაარსობრივი დაკავშირება: თამაშთა თეორია, გადაწყვეტილების მიღება და ეკონომიკური ქცევა, რამეთუ ეკონომიკაში ყოველგვარი გადაწყვეტილების მიღებას გარკვეული ეკონომიკური მიზნებისათვის, გარკვეული ეკონომიკური მოტივაციების პირობებში და მოთხოვნებით, როგორც წესი უნდა შეუფარდოს, უნდა შეეთანაწყოს და მოურგოს შესაბამისი ეკონომიკური ქცევა, ანუ შესაბამისი ეკონომიკურ-ორგანიზაციული ბერკეტების, ზერზების, მეთოდებისა და ა.შ. მორგებული გამოყენება.

მსოფლიოს ახალი წესრიგი და ახალი დრო ახლებურ მოთხოვნებს უყენებს საზოგადოების (შწარმოებელთა) რაციონალურ ეკონომიკურ ქცევას, მართვისა და საწარმოო ურთიერთობების გამართლებულ ორგანიზაციას, თავისუფალი არჩევანის უფლებას, რომელიც უდავოდ უკავშირდება კონფლიქტურ და კრიტიკულ სიტუაციებს.

თამაშთა თეორიის მიხედვით, კონფლიქტი ეს არის ნებისმიერი ურთიერთობა, თუ მასში მონაწილეებს რაიმე მოვლენასთან ან/და წარმოების პროცესთან დაკავშირებით განსხვავებული მიზანი და ამოცანები გააჩნიათ, რაც, როგორც წესი გარდაუვალი აუცილებლობაა.

აქედან გამომდინარე, ძნელი ასახსნელი არ არის თუ ვიტყვით, რომ მთელი საბაზრო ურთიერთობები, ყველა ეტაპზე და ყველა შემთხვევაში კონფლიქტია, მითუმეტეს, თუ არ გამოვიცნავთ მის თანმდევ ელემენტს—კონკურენციას.

თამაშთა თეორიის ერთ-ერთი პირველი რიგის ამოცანაა კონფლიქტური სიტუაციებისა და კონფლიქტების ტიპისა და ხარისხის დადგენა, მისი შემდგომი რეგულირებისა და მართვის მიზნით. ეს კი მოითხოვს სწორი გადაწყვეტილების მიღებასა და რეალიზაციას.

თამაშთა თეორიის მიხედვით თამაშში იგულისხმება განსხვავებული ინტერესებისა და მიდგომების მქონე ადამიანთა-მოთამაშეთა, ურთიერთობები. იმ პირობით, როდესაც მათ რამდენიმე (ორი მაინც) არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობა აქვთ და შეუძლიათ ერთმანეთის ინტერესების გათვალისწინება.

როგორც მეცნიერები ამტკიცებენ, უნდა მივიჩნიოთ, რომ თამაშთა თეორია სულ უფრო მეტად ზდება სამეცნიერო გამოკვლევათა და პრაქტიკული ბიზნესური საქმიანობის ერთი, ყველაზე ხშირად გამოსაყენებელი ინსტრუმენტი.

ამ თეორიის საფუძველზე, საშუალება გვძლევდა შევისწავლოთ გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესი, მასში მონაწილეთა ინტერესების ურთიერთქმედების პირობებში. ეს თეორია ეყრდნობა მათემატიკურ აპარატს, სტატისტიკას, ლოგიკას, ეკონომიკის მთელ არსენალს, მართვისა და ინფორმაციულ ტექნოლოგიებს, შესაბამის კომპიუტერულ ტექნიკას.

მეცნიერები ასევე მიიჩნევენ, რომ თამაშთა თეორია წარმოადგენს ყველაზე რთულ და პერსპექტიულ გამოყენებით მეცნიერებას, გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესის შესწავლისა, ანალიზისა და შესაბამისად გამართლებული ეკონომიკური ქცევისათვის.

თამაშთა თეორიის განვითარების პროცესმა ახალი მიდგომები და დაკავშირებები წამოსწია წინ, ეს ეხება იმას, რომ გასაწყვეტილების მიღება უშუალოდ და ყოველმხიზგარეშე უკავშირდება რისკსა და მის მართვას. ამრიგად, გამოკვეთილად უნდა ითქვას: გადაწყვეტილება უნდა მივიღოთ მხოლოდ რისკის (სამეურნეო რისკის) მიზანშეწონილობის ეკონომიკური ზღვრებისა და უკუგების დონეების დადგენის საფუძველზე. წინააღმდეგ შემთხვევაში გადაწყვეტილება დაუსაბუთებელი, არამართებული და მოგებაზე ორიენტირებული ვერ იქნება.

საჭიროდ მიმაჩნია მოკლედ ჩამოვყავალიბო აგრარულ სფეროში თამაშთა თეორიისა და გადაწყვეტილების მიღების პრიორიტეტულ მიმართულებათა პერპექტიული პრობლემატიკა, რომელიც ახალგაზრდა მეცნიერთა კვლევის საგანი და ობიექტი უნდა გახდეს:

1. თამაშთა თეორიის მეორდოლოგიური საფუძვლები აგრარულ სექტორში;
2. გადაწყვეტილების მიღების მიზანშეწონილობის ეკონომიკური ზღვრები და უკუგების დონეები, ზონალურ-დოფერენცირებულ ჭრაღში;
3. სამეურნეო რისკი და გადაწყვეტილების მიღების დასაბუთება დარგობრივ-რეკონულ ჭრიღში;
4. თამაშთა თეორიისა და გადაწყვეტილების მიღების მოტივაციები ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფის თვალსაზრისით;
5. აგრარული სექტორის განვითარების გრძელვადიანი პროგნოზი, თამაშთა თეორიის და გადაწყვეტილების მიღების პოზიციური მოთხოვნებისა და მიზანშეწონილობის ზღვრების საფუძველზე;
6. გადაწყვეტილების მიღების ზონალურ-დოფერენცირებული ავტომატიზებული სისტემა;
7. ალტერნატიული გადაწყვეტილების მონაცემთა ბანკი და მისი სისტემატიზაცია.

უკანასკნელ ხანს, მსოფლიოს გამოჩენილ მეცნიერთა ყურადღება გამახვილდა მრავალგანზომილებიან, საკმაოდ რთულ, ამასთანავე უაღრესად მნიშვნელოვან და მომავალზე ორიენტირებულ პრობლემაზე. ეს არის თამაშთა თეორია და გადაწყვეტილების მიღება.

ჩემს ადრინდელ, რამდენიმე სამეცნიერო ნაშრომში, ეკონომიკის საერთო ტენდენციებისა და კანონზომიერების ანალიზის შესაბამისად ახლებურ დაკავშირებებს მივადექი და დავსვი საკითხი იმის შესახებ, რომ ეკონომიკა აღარ შეიძლება გავიგოთ და წარმოვიდგინოთ ისეთი შინაარსობრივი სისტემით, როგორც აქამდე იყო მიჩნეული.

დღევანდლობა და XXI საუკუნის მეცნიერული იმპერატიული პოზიციები ააშკარავებს იმის აუცილებლობას, რომ ეკონომიკას შევხედოთ უკვე ეკონომიკური ტექნოლოგიის კუთხით და მხოლოდ ამ სისტემური პოზიციური მიდგომით.

უნდა განიმარტოს: ახლა უკვე მიჩნეულია, რომ ტერმინი „ტექნოლოგია“ დიდი ხანია გასცდა ვიწრო ჩარჩოებს და ახალი, ტევადი, ფართო და მასშტაბურგანზომილებიანი შინაარსი შეიძინა. „ტექნოლოგიაში“ შეიწოვა, შეივსო და შეითანაწყო მთელი რიგი დარგობრივ-სისტემური სფეროები, რის ბაზაზეც მტიცედ დამკვიდრდა ახალი შინაარსობრივი სიტყვათწყოები: სამრეწველო ტექნოლოგიები, ეკოლოგიური ტექნოლოგიები, სპორტული ტექნოლოგიები, ლინგვისტური ტექნოლოგიები, ფილოსოფიის ტექნოლოგიები, ჟურნალისტური ტექნოლოგიები, ადამიანზე ზეგავლენის

მოხდენის ტექნოლოგიები (პიარი), აგრეთვე: მართვის ტექნოლოგია, ბაზრის და საბაზრო სექტორის ტექნოლოგია, ბიზნესის ტექნოლოგია (უკავშირდება დიდ თამაშებს ბიზნესში), სტრატეგიის ტექნოლოგია, საბანკო ტექნოლოგია, და სხვა მისთანანი მეტად საყურადღებო და ნიშანდობლივია, ისიც, რომ მთელი ინფორმაციული (მ.შ. გამოთვლითი) ციკლი, პროცესი და კომპიუტერული შესაძლებლობები წარმოსდგა ინფორმაციული ტექნოლოგიების სახით.

აქ უნდა განვმარტოთ, რომ ადამიანის მიერ გაწეული ნებისმიერი საქმიანობა (მოქმედება), რომელიც ერთიანი კომპლექსის ცალკეულ ელემენტებს მოიცავს და სრულყოფას განიცდის, ახალი დროის ახლებური აზროვნების შესაბამისად გაიგება ტექნოლოგიად.

ამ ფორმულირების შემდეგ, ლოგიკურად დგება საკითხი იმის შესახებ, რომ შემოვიტანოთ ახალი მეცნიერული კატეგორია: ეკონომიკური ტექნოლოგიები.

როგორც ჩანს, ფართო გაგებითა და თანამედროვე მეცნიერული ინტერპრეტაციით „ეკონომიკა“ თანდათან წარმოსდგა (ჩაჯდა) იმ საერთო სისტემაში რომელსაც აერთიანებს ტექნოლოგიური ციკლი. ამიტომაც, ისევე, როგორც ინფორმაციული და სხვა ტექნოლოგიები, ეკონომიკაც უნდა წარმოვიდგინოთ ახლებური მოდიფიკაციის ტექნოლოგიურ ციკლად და პროცესად. მართლაცდა, ბუნებრივი რესურსების (პოტენციალის) გამოყენება ხომ მთელი ტექნოლოგიური კომპლექსია, ასევე, საწარმოო რესურსების (პოტენციალის) გამოყენებაც ხომ ტექნოლოგიურ არსენალს ეყრდნობა. სპეციფიკური ტექნოლოგიური ციკლებია აგრეთვე წარმოების სპეციალიზაცია (რეკონული განფენა), ინტეგრაცია და კოოპერირება, მენეჯმენტი, წარმოების ოპტიმიზაცია და რაციონალიზაცია, ინსტიტუციონალური მექანიზმი, რისკის მართვა, გადაწყვეტილებების მიღება, მიზნის ფუნქციის დასახვა, პროგნოზირება და სხვა.

ამრიგად, დაბეჯითებით უნდა ითქვას, რომ ეკონომიკა, როგორც თანამედროვე გაგების ტექნოლოგიური ციკლი, ანდა, უფრო სპეციფიკური მიდგომით თუ ვიტყვით- ეკონომიკურ-ტექნოლოგიური ციკლი, ახლებურ მეცნიერულ დამოკიდებულებას, შესწავლას და სტრატეგიული მიმართულებების ჩამოყალიბებას მოითხოვს.

ახლა, მეცნიერული აზროვნების განვითარებისდაკვალად საშუალება მაქვს და ლოგიკური პრინციპები და მოტივაციები უფლებას მაძლევს ერთმნიშვნელოვნად და პრინციპულად აღვნიშნო, რომ ეკონომიკურმა ტექნოლოგიებმა უნდა მოიცვას და შეითავსოს კიდევ ერთი ახალი (რიგითი) ინდიკატორი (ელემენტი, პოზიცია), რომელიც კვალიფიცირდება თამაშთა თეორიად და გადაწყვეტილების მიღებად.

ამასთან, რადგანაც თამაშთა თეორიას და გადაწყვეტილების მიღებას განვიხილავთ ეკონომიკური ტექნოლოგიის შემადგენელ ნაწილად, უფრო მართებულია ჩამოყალიბდეს ასეთი შინაარსობრივი დაკავშირება: თამაშთა თეორია, გადაწყვეტილების მიღება და ეკონომიკური ქცევა, რამეთუ ეკონომიკაში ყოველგვარი გადაწყვეტილების მიღებას გარკვეული ეკონომიკური მიზნებისათვის, გარკვეული ეკონომიკური მოტივაციების პირობებში და მოთხოვნებით, როგორც წესი უნდა შეეფარდოს, უნდა შეეთანაწყო და მოერგოს შესაბამისი ეკონომიკური ქცევა, ანუ შესაბამისი ეკონომიკურ-ორგანიზაციული ბერკეტების, ხერხების, მეთოდებისა და ა.შ. მორგებული გამოყენება.

მსოფლიოს ახალი წესრიგი და ახალი დრო ახლებურ მოთხოვნებს უყენებს საზოგადოების (მწარმოებელთა) რაციონალურ ეკონომიკურ ქცევას, მართვისა და საწარმოო ურთიერთობების გამართლებულ ორგანიზაციას, თავისუფალი არჩევანის უფლებას, რომელიც უდავოდ უკავშირდება კონფლიქტურ და კრიტიკულ სიტუაციებს.

თამაშთა თეორიის მიხედვით, კონფლიქტი ეს არის ნებისმიერი ურთიერთობა, თუ მასში მონაწილეებს რაიმე მოვლენასთან ან/და წარმოების პროცესთან დაკავშირებით

განსხვავებული მიზანი და ამოცანები გააჩნიათ, რაც, როგორც წესი გარდაუვალი აუცილებლობაა.



აქედან გამომდინარე, ძნელი ასახსნელი არ არის თუ ვიტყვით, რომ საბაზრო ურთიერთობები, ყველა ეტაპზე და ყველა შემთხვევაში კონფლიქტია მითუმეტეს, თუ არ გამოვიციტავთ მის თანმდევ ელემენტს—კონკურენციას.

თამაშთა თეორიის ერთ-ერთი პირველი რიგის ამოცანაა კონფლიქტური სიტუაციებისა და კონფლიქტების ტიპისა და ხარისხის დადგენა, მისი შემდგომი რეგულირებისა და მართვის მიზნით. ეს კი მოითხოვს სწორი გადაწყვეტილების მიღებასა და რეალიზაციას.

თამაშთა თეორიის მიხედვით თამაშში იგულისხმება განსხვავებული ინტერესებისა და მიდგომების მქონე ადამიანთა-მოთამაშეთა, ურთიერთობები. იმ პირობით, როდესაც მათ რამდენიმე (ორი მაინც) არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობა აქვთ და შეუძლიათ ერთმანეთის ინტერესების გათვალისწინება.

როგორც მეცნიერები ამტკიცებენ, უნდა მივიჩნიოთ, რომ თამაშთა თეორია სულ უფრო მეტად ზღვება სამეცნიერო გამოკვლევათა და პრაქტიკული ბიზნესური საქმიანობის ერთი, ყველაზე ხშირად გამოსაყენებელი ინსტრუმენტი.

ამ თეორიის საფუძველზე, საშუალება გვქვია შევისწავლოთ გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესი, მასში მონაწილეთა ინტერესების ურთიერთქმედების პირობებში. ეს თეორია ეყრდნობა მათემატიკურ აპარატს, სტატისტიკას, ლოგიკას, ეკონომიკის მთელ არსენალს, მართვისა და ინფორმაციულ ტექნოლოგიებს, შესაბამის კომპიუტერულ ტექნიკას.

მეცნიერები ასევე მიიჩნევენ, რომ თამაშთა თეორია წარმოადგენს ყველაზე რთულ და პერსპექტიულ გამოყენებით მეცნიერებას, გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესის შესწავლის, ანალიზისა და შესაბამისად გამართლებული ეკონომიკური ქცევისათვის.

თამაშთა თეორიის განვითარების პროცესმა ახალი მიდგომები და დაკავშირებები წამოსწია წინ, ეს ეხება იმას, რომ გადაწყვეტილების მიღება უშუალოდ და ყოველმიზეზგარეშე უკავშირდება რისკსა და მის მართვას. ამრიგად, გამოკვეთილად უნდა ითქვას: გადაწყვეტილება უნდა მივიღოთ მხოლოდ რისკის (სამეურნეო რისკის) მიზანშეწონილობის ეკონომიკური ზღვრებისა და უკუგების ღირებულების დადგენის საფუძველზე. წინააღმდეგ შემთხვევაში გადაწყვეტილება დაუსაბუთებელი, არამართებული და მოგებაზე ორიენტირებული ვერ იქნება.

გადაწყვეტილების მიღებისათვის რისკ-ფაქტორების შესწავლა და რისკ-მენეჯმენტის ფუნქციის ჩართვა წარმოადგენს ეკონომიკური ქცევის ამოსავალ პოზიციას და სწორედ ასეთი შინაარსობრივი სისტემით გაიგება და აიხსნება ეკონომიკური ქცევის კატეგორია.

თამაშთა თეორიაზე დაფუძნებული ეკონომიკური ქცევით მეწარმეებს საშუალება აქვთ სწორად გაიგონ და იწინასწარმეტყველონ ის, რაც შეიძლება მოხდეს ეკონომიკურ სიტუაციებში, განჭვრიტონ პარტნიორებისა და კონკურენტების სვლები, სწორად შეაფასონ კონფლიქტური ძაღზახები. ყოველივე ამის საფუძველზე, ეკონომიკური ქცევა, როგორც მთელი სისტემა, მოიცავს იმასაც, რომ მეწარმე:

- სწორად შეაფასოს თავისი საწარმოო (რესურსული) პოტენციალი და არეგულიროს მისი ცალკეული ელემენტის გამოყენება, დასახოს განმტკიცების გზები;
- სწორად განსაზღვროს საწარმოს დარგობრივი სტრუქტურა და დარგთა შეთანაწყობა;
- სწორად შეარჩიოს (დაადგინოს) საქონლისა და მომსახურების ფასები და არეგულიროს ფასწარმოქმნა;
- სწორად და დასაბუთებულად გასწიოს რისკი;

- სწორად აავოს წარმოების ეკონომიკური მექანიზმი და ინსტიტუციონალური სისტემა;
- სწორად აავოს მარკეტინგული სამსახური;
- შეარჩიოს სწორი და გამართული მენეჯმენტი;
- მომგებიანად წარმართოს კონკურენტული ბრძოლა;
- მოძებნოს სწორი გამოსავალი კონფლიქტური სიტუაციებიდან გამოსასვლელად.

თამაშთა თეორია და გადაწყვეტილების მიღება და შესაბამისად ეკონომიკური ქცევა, როგორც პრიორიტეტული და მომავალზე ორიენტირებული, პროგრესული მეცნიერული მიმართულება მჭიდროდ უნდა დაუკავშირდეს და ფართოდ აისახოს ქართულ ეკონომიკურ გამოკვლევებში. მან, უცლოლობად უნდა მოიცვას მისი ისეთი მოდიფიკაციები, როგორცაა განმეორებითი თამაშის პრინციპი, მოთმინებითი თამაშის აუცილებლობა და სხვა.

ეჭვგარეშეა, რომ აღნიშნული პრიორიტეტული მეცნიერული მიმართულება უნდა ეფუძნებოდეს ინფორმაციულ ტექნოლოგიებსა და პროგრამირების ფართო შესაძლებლობებს.

საქართველოში, თამაშთა თეორიასა და გადაწყვეტილების მიღების მეცნიერულ მიმართულებას ჯერ კიდევ არა აქვს ფართო გასაქანი და იგი ჩვენს მეცნიერთა დიდ ძალისხმევას მოითხოვს. ამ პრობლემის შესწავლისა და პოპულარიზაციის საქმეში უნდა აღინიშნოს პროფესორ გაბელთაძის დიდი დამსახურება და კეთილშობილური წვლილი.

საჭიროდ მიმაჩნია ხელი შეეწყოს ახალგაზრდა კადრს, განსაკუთრებით ეკონომისტებს, რათა დაეწყო ამ უაღრესად აქტუალური, საჭირო და შეიძლება თამამად ითქვას, დიდი სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის პრობლემის (მეცნიერული მიმართულების) კვლევას, მისი შემადგენელი ქვემიმართულებების კომპლექსურ და სიტუაციებისდამხედვეთ დიფერენცირებულ შესწავლას, ცალკეული მოდიფიკაციების გამოყოფით, ახალი მეთოდებისა და ხერხების ძიებასა და დამუშავებას.

მიმაჩნია, რომ ამ ხასიათის გამოკვლევები შეძლებისდაგვარად ფართოდ უნდა გაიშალოს აგრარული ეკონომიკის ინსტიტუტში.

საჭიროდ მიმაჩნია მოკლედ ჩამოვყალიბოთ აგრარულ სფეროში თამაშთა თეორიისა და გადაწყვეტილების მიღების პრიორიტეტულ მიმართულებათა პერაპექტიული პრობლემატიკა, რომელიც ახალგაზრდა მეცნიერთა კვლევის საგანი და ობიექტი უნდა გახდეს:

1. თამაშთა თეორიის მეთოდოლოგიური საფუძვლები აგრარულ სექტორში;
2. გადაწყვეტილების მიღების მიზანშეწონილობის ეკონომიკური ზღვრები და უკუგების დონეები, ზონალურ-დიფერენცირებულ ჭრილში;
3. სამეურნეო რისკი და გადაწყვეტილების მიღების დასაბუთება დარგობრივ-ეკონომულ ჭრილში;
4. თამაშთა თეორიისა და გადაწყვეტილების მიღების მოტივაციები ეკონომიკური მექანიზმის სრულყოფის თვალსაზრისით;
5. აგრარული სექტორის განვითარების გრძელვადიანი პროგნოზი, თამაშთა თეორიის და გადაწყვეტილების მიღების პოზიციური მოთხოვნებისა და მიზანშეწონილობის ზღვრების საფუძველზე;
6. გადაწყვეტილების მიღების ზონალურ-დიფერენცირებული ავტომატიზებული სისტემა;
7. ალტერნატიული გადაწყვეტილებების მონაცემთა ბანკი და მისი სისტემატიზაცია.



ამრიგად, თამაშთა თეორიას, გადაწყვეტილებების მიღებასა და ეკონომიკურ კვლევას, როგორც პერსპექტიული პრიორიტეტული მიმართულების კვლევას, ფართო გასაქანი უნდა მიეცეს საქართველოს აგრარულ სექტორში, რაც მოითხოვს შესაბამისი მეცნიერული პრობლემატიკის სრულყოფას და მასზე ორიენტირებული კადრის აღზრდას. ეს, დიდად საჭირო, დასახარბებელი და ეროვნული მნიშვნელობის საქმე იქნება.

Theory and Methodology

Pley Theory Decisions and Economical Behavior

Omar Keshelashvili

Doctor of Economic Science, Professor, Academician of Academy of Agricultural Science of Georgia, Chairman of Scientific Board of Agrarian Economic Institute – Scientific Director of the Institute

Abstract

(Internet Version)

In last period the world's famous scientists have turned their attention to such multi-sided problem being oriented on future – playing theory and decision. As the two problems are being discussed as the part of economical technology, it will be better to form the following connection: playing theory, decisions and economical behavior. As every decision in economy is aimed on economical motivations and demands, as a rule, it should be fit to economical behavior, in other words to suitable use of economical-organizational levers, methods, etc.

Modern world demand new relational economical behavior from society (producers), new form of management and production relations' organization, right of free choice connected with conflict and critical situations.

According to Playing Theory, conflict is any relation, where participants have different aims and tasks connected with producing process or other events. So it is not difficult to understand that market relations itself on every stage is conflict especially in conditions of competition characteristic element for market relations.

One of the main tasks of playing theory is define lever and type of conflict, its further regulation and management, which demand right decision and realization.

According to playing theory it is meant relations of players (people) having different interests and outlook when some (at least two persons) Have possibility to make choice and they can take into view each others interests.

As scientists prove playing theory is becoming more and more important instrument for scientific research and practical business. Based on this theory, we have possibility to study process of getting decision in the conditions of participants' interests interrelation. This theory is based on mathematical model, statistics, logic, economical arsenal, management and informational technologies, suitable computer techniques

Scientists also think that Playing Theory is the most difficult and perspective applied science for studying process of getting decision, analysis for economical behavior.

Process of Playing Theory showed new understanding. It means that getting decision is connected with risk and its management. So it should be said that decision should be got on the

basement of risk (industrial risk) with definition of its economical cuts-off and efficiency level. In other case it will not be oriented on profit.

It's necessary to form perspective directions of playing theory and get decision in agrarian sphere, which will become research subject and aim for young scientists:

1. Methodological basis of playing theory in agrarian sector
2. economical cuts off and efficiency levels in the process of getting decision in zonal differential section
3. Necessity of industrial risk and getting decision in branch regional section.
4. Motivation of playing theory and getting decisions for perfection of economical mechanism
5. Long-term prediction of agrarian sector's development based on demands and aimed on playing theory and getting decision.
6. Zonal differential automatic system of getting decision
7. Informational bank and systematization of alternative decision.

**რისკის მართვა რეგორც აბრარული სემტორის მდგრადი
განვითარების აუცილებელი პირობა და მისი
სტრატეგიული პროგრამები**



ომარ ქეშელაშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი,
საქართველოს სოფლის მეურნეობის
მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი
ჯაშულეთ ბაქუნაიშვილი,
ეთერ ძაგანია,
მურთაზ მეჭურჭლიაშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატები

რეფერატი
(ინტერნეტული ვერსია)

აგარარული სექტორის მდგრადი განვითარების ერთ-ერთი აუცილებელი პირობაა რისკის მართვა.

მდგრადობა, ნებისმიერი სისტემის არსებითი მახასიათებელია, რომელსაც აქვს როგორც თეორიული, ისე პრაქტიკული მნიშვნელობა. თეორიული პოზიციებიდან ეკონომიკური სისტემის მართვა მოითხოვს მისი განვითარების კანონზომიერებების – მდგრადი, განმეორებადი ურთიერთკავშირების – შემეცნებას, რაც გაპირობებულია სისტემის ინერტულობის თვისებებით. პრაქტიკული თვალსაზრისით ეკონომიკის მდგრადი განვითარება მის სუბექტებს ეფექტიანი მოქმედებების მიმართულებების შერჩევის საშუალებას აძლევს.

აგარარულ სექტორში რისკის მართვისას მის სუბექტებს შეუძლიათ გამოიყენონ სხვადასხვა ტიპის ინსტრუმენტები. გამოყენების მიზნებისა და პირობებისგან დამოკიდებულებით გამოყოფილია ინსტრუმენტების სამი ძირითადი ჯგუფი: მმართველობითი გადაწყვეტილებები; კერძო სექტორის მომსახურება/ინსტრუმენტები; სახელმწიფოებრივი პროგრამები. ეს ინსტრუმენტები შეიძლება გამოყენებული იქნეს როგორც ცალ-ცალკე, ისე ერთმანეთთან კომბინაციაში.

სასოფლო-სამეურნეო საწარმოების მართვისას რისკის შესამცირებლად აუცილებელია სწორი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღება, რომლის საფუძველად მიჩნეულია: დანახარჯებისა და შემოსავლების ანალიზი, რისკების შეფასება; საწარმოო-მარკეტინგული სტრატეგიები (სპეციალიზაცია, დივერსიფიკაცია, ინტეგრაცია, მარაგების მართვა, საწარმოო და მარკეტინგული კონტრაქტების დადება, ინფრასტრუქტურის განვითარება, პროდუქციის ხარისხის/უსაფრთხოების მართვა, კანონმდებლობის ნორმების დაცვა და სხვა.

სახეგასმულია, რომ რისკის მართვისა და განაწილების ძირითად ინსტრუმენტს წარმოადგენს სახელმწიფოს მხრიდან კონკურენციის ადეკვატური დონის უზრუნველყოფა ჯაჭვის “წარმოება, გადაამუშავება, დისტრიბუცია, მოხმარება” ყველა რგოლში. ინფრასტრუქტურულ ინვესტიციებს და კვლევითი საქმიანობის, საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურების სახელმწიფოებრივ მხარდაჭერას დიდი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკის მოცემული სექტორის განვითარებისათვის.

ნაშრომი შესრულდა სახელმწიფო საგრანტო პროექტის “რისკის მართვა ფერმერულ მეურნეობებში” ფარგლებში. აღნიშნული პროექტი განხორციელდა სსიპ ქართველოლოგიის, ჰუმანიტარული და სოციალური მეცნიერების ფონდში (რუსთაველის ფონდი) მოპოვებული გრანტის მეშვეობით (საგრანტო კოდი 07-15-2-610). წინამდებარე პუბლიკაციაში გამოთქმული ნებისმიერი აზრი ეკუთვნის ავტორს და შესაძლოა არ ასახავდეს სსიპ ქართველოლოგიის, ჰუმანიტარული და სოციალური მეცნიერების ფონდის შეხედულებებს.

სასოფლო-სამეურნეო წარმოების მდგრადობის პრობლემა ეკონომიკის სსხვა

დარგებთან შედარებით უფრო რთული და მნიშვნელოვანია, რაც უკავშირდება დარგისთვის დამახასიათებელ ობიექტურ გარემოებებს.

ჯერ ერთი-სოფლის მეურნეობა წარმოადგენს სასურსათო პროდუქტების ძირითად მწარმოებელს და ადამიანების სიცოცხლისუნარიანობის მთავარ წყაროს. მისი განვითარების ნებისმიერი დარღვევა იწვევს დისპროპორციებს წარმოებასა და მოხმარებაში და შეიცავს დესტაბილიზაციის საფრთხეს. გარდამავალი ეკონომიკის პირობებში დარგის სტრუქტურული ცვლილებები მიმართულია უმთავრესად ისეთი პროდუქციის წარმოებაზე, რომელიც უზრუნველყოფს მაქსიმალურ მოგებას, რაც აგრარულ სექტორში ყოველთვის არ არის გამართლებული წარმოების მდგრადობის და სასურსათო უსაფრთხოების პოზიციიდან;

მეორე-მართალია საბაზრო ურთიერთობები განაპირობებს სასოფლო-სამეურნეო საწარმოთა მაქსიმალურ მოგებაზე ორიენტირებულ სპეციალიზაციას, მაგრამ კონკურენცია და მსოფლიო ბაზრის სწრაფად ცვლადი კონიუნქტურა იწვევს ფასებისა და საქონელმწარმოებელთა მოგების გამოთანაბრებას, რასაც თან ახლავს სოფლის მეურნეობის საწარმოო პოტენციალის არასრული გამოყენება, წარმოების მოცულობების და მდგრადობის შემცირება;

მესამე-სასოფლო-სამეურნეო წარმოების მდგრადი ფუნქციონირებისათვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს დარგის წარმოების სპეციფიკის გათვალისწინებას. კერძოდ, სასოფლო-სამეურნეო წარმოების გაძლიერება არსებითად ხდება ადამიანის მიერ არაკონტროლირებად პირობებში, რის გამოც ის იმთავითვე უფრო არამდგრადია ეკონომიკის სხვა დარგებთან შედარებით. კვლავწარმოების პროცესი სოფლის მეურნეობაში მჭიდროდ არის დაკავშირებული ბიოლოგიურ პროცესებსა და ცოცხალ ორგანიზმებთან.

ყოველივე ეს განაპირობებს ეკონომიკის სხვა დარგებთან შედარებით სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ნაკლებ მდგრადობას, რაც მოითხოვს ამ პრობლემისადმი მეტ ყურადღებას.

ქვეყანაში გატარებულმა ეკონომიკურმა რეფორმებმა და სამეწარმეო საქმიანობის განვითარების პროცესმა დღის წესრიგში დააყენა და აქტუალური გახადა რისკის შეფასებისა და მართვის საკითხების შესწავლა. დღეს, სასოფლო-სამეურნეო მწარმოებლები ბაზრის სტიქიასთან პირისპირ აღმოჩნდნენ, ამიტომაც რისკი გახდა გარდაუვალი ფაქტორი, რომლის გათვალისწინებაც აუცილებელია მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღებისას.

რისკთან დაკავშირებული პირველი მეცნიერული კვლევები XX საუკუნის 40-იან წლებში გამოჩნდა. ეს კვლევები ერთმანეთზე იყო გადახლართული და მათი უმრავლესობა გამომდინარებდა მართვის თეორიის, გადაწყვეტილებათა მიღების თეორიის, ოპერაციათა გამოკვლევის თეორიის, თამაშთა თეორიის და სისტემურ ანალიზთან დაკავშირებული სხვა ფუნდამენტური კვლევებიდან. ამ გამოკვლევებში რისკის კატეგორიის განსაზღვრას აქვს შემდეგი დამახასიათებელი ნიშნები: რისკი უშუალოდ უკავშირდება გადაწყვეტილებათა მიღებას, გადაწყვეტილებათა არჩევას აქვს ალბათური ხასიათი; თითოეული ალტერნატიული გადაწყვეტილების ალბათობა განსაზღვრულია; რისკი მოასწავებს დანაკარგების ან ზარალის შესაძლებლობას; რისკი გაგებულია როგორც ალტერნატიული გადაწყვეტილებების არჩევა, რომელთაც გააჩნია შესაძლო შედეგების მიღების გარკვეული (განსაზღვრული) ალბათობა.

აგრარული სექტორში ჯაჭვის - "წარმოება, გადამუშავება, დისტრიბუცია, მოხმარება" - მონაწილეთა მთავარი მიზანია იმ რისკის შემცირება ან გადანაწილება, რომელიც იწვევს დასაშვებ დონეზე მაღალ დანაკარგებს. მოცემული ჯაჭვი ასევე ეყრდნობა ეკონომიკური სარგებლობის მოლოდინს და შესაძლო რისკის ზემოქმედების ადეკვატურ შეფასებას. აგრარული სექტორის თავისებურებას ის წარმოადგენს, რომ ცალკეულ პარტნიორთა საქმიანობის შედეგები პირდაპირ გავლენას ახდენს მთელი სისტემის ეფექტიანობაზე. მაგალითად, გადამამუშავებელი საწარმოს საინვესტიციო პროექტის უკუგება პირდაპირ არის დამოკიდებული ნედლეულის არსებობაზე, პროექტის მთელი ვადის განმავლობაში. არახელსაყრელმა კლიმატურმა პირობებმა, ან სასოფლო-სამეურნეო მწარმოებლების მიერ წარმოების სტრუქტურის შეცვლამ, შეიძლება არსებითი გავლენა მოახდინოს გადამამუშავებლის საქმიანობის შედეგებზე.

აგრარულ სექტორში რისკის ბუნებისა და ზემოქმედების მიხედვით შეიძლება გამოვეყნოთ მისი რამდენიმე ძირითადი სახეობა:

საწარმოო რისკი - ნედლეულის წარმოება და გადამამუშავება, დისტრიბუცია; *მარკეტინგული (ფასათი) რისკი* - ფასები, დისტრიბუცია, მომხმარებლების მოთხოვნილებები და სურვილები; *ფინანსური რისკი* - წარმოების რენტაბელობა, ფინანსური რესურსების ღირებულება, დავალვაცია, ინფლაცია; *ოურიდიული და ინფრასტრუქტურული რისკი* - ოურიდიული, სამუშაო ძალა, გარემო, საზოგადოებრივი პოლიტიკა.

მოყვანილი ჩამონათვალი არ არის სრული, მაგრამ ის გვიჩვენებს, თუ რამდენად რთულია რისკის განსაზღვრისა და თითოეული აგრობიზნეს საწარმოს მართვის სტრატეგიის დადგენის პროცესი.

საწარმოო რისკი მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს სასოფლო-სამეურნეო საწარმოების საქმიანობაზე. ახალი და პროგრესული ტექნოლოგიების გამოყენება კი არ გამოირიცხავს რისკს, არამედ ცვლის მათ ბუნებას. ირიგაცია, ახალი ჯიშები, მცენარეთა დაცვის საშუალებები, კლიმატური პირობების, ავადმყოფობების და მანებლების ზემოქმედების შემცირების საშუალებას იძლევა, სამაგიეროდ, მოთხოვს მეტ სპეციალურ ცოდნას, დამატებით ფინანსურ რესურსებს და საწარმოს საგულდაგულო მართვას.

გადამამუშავებელ საწარმოთა ხელმძღვანელობა ხანდახან ცდილობს საწარმოო რისკის მინიმიზაციას სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებთან თანამშრომლობით. ასეთი თანამშრომლობის ძირითად სფეროებს წარმოადგენს ვერტიკალურად ინტეგრირებული სტრუქტურების შექმნა და საწარმოო კონტრაქტების დადება. გრძელვადიან პერსპექტივაში ეს ფორმები ხელს უწყობს ყველა თანამონაწილე მხარის სტაბილურ მუშაობას. ინტეგრაციისა და საწარმოო კონტრაქტების ნეგატიურ მხარეს წარმოადგენს, ბაზარზე არსებული სიტუაციის მიუხედავად, საკუთარი ვალდებულებების შესრულების აუცილებლობა.

უმთავრესად არახელსაყრელი კლიმატური პირობებით გამოწვეულ მოუსავლიან წლებში, მწარმოებელს საშუალება აქვს მაღალ ფასებში გაყიდოს თავისი პროდუქცია. ის საწარმო, რომელსაც აქვს წარმოების მაღალი კულტურა და აზღვევს მოსავალს, მაღალ შემოსავალს იღებს, რადგან მომხმარებელი თანახმაა მეტი გადაიხადოს პროდუქციაში. ასეთ შემთხვევაში გადამამუშავებლებს და დისტრიბუტორებს რისკი გადააქვთ მომხმარებლებზე. ასეთი რისკის მართვის ერთ-ერთ სტრატეგიას წარმოადგენს სხვა ქვეყნებიდან პროდუქციის იმპორტი.

პროდუქციის ჭარბი მიწოდებისას, შუამავლები და გადამამუშავებლები ამცირებენ შესასყიდ ფასებს, რადგან უკეთ იცნობენ სამომხმარებლო ბაზრებს და არ სურთ თავის თავზე მარკეტინგული რისკის აღება. ასეთ სიტუაციაში შესაძლო



გამოსავალს წარმოადგენს პროდუქციის შენახვა, რაც მისი მალფუჭადი სახეების შემთხვევაში პრაქტიკულად შეუძლებელია, ამასთან, მწარმოებლებს ჩვეულებრივ არ გააჩნიათ საკუთარი შესაბამისი მოცულობის საცავები, ან არ შეუძლიათ შენახვის სათანადო რეჟიმის უზრუნველყოფა. ამრიგად, პროდუქციის ჭარბწარმოების პირობებში მარკეტინგული რისკები გადადის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებზე.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ შუამავლები, გადამმუშავებლები და დისტრიბუტორები, რომლებიც წარმოადგენენ აგრარული სექტორის ჯაჭვის შუალედურ რგოლს, ყოველთვის, თავის თავზე იღებენ ფინანსური რისკის ნაწილს. ფინანსური რისკის – დევალვაციის, ინფლაციის, კრედიტებზე საპროცენტო განაკვეთების მკვეთრი ზრდის – დადგომის შემთხვევაში, აგრობიზნეს ჯაჭვის შუალედურ რგოლს რისკის ნაწილის სხვა რგოლებზე გადაცემის მეტად შეზღუდული საშუალებები აქვს. სასოფლო-სამეურნეო და გადამმუშავებული პროდუქციის ბაზარი ჩვეულებრივ არაელასტიურია და ფასების მკვეთრი მატება ან შემცირება არ იწვევს შესაბამის სამომხმარებლო რეაქციას.

სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლები გამოდიან მთელი აგრობიზნეს სექტორის მაკომპენსირებელ და გარანტორ რგოლად. მათ სურთ პროდუქციის მაქსიმუმის წარმოება შემოსავლების მაქსიმუმის მისაღებად. ეს ზრდის პროდუქციის მიწოდებას ბაზარზე და იწვევს ფასების შემცირებას. ასეთი სიტუაცია ნედლეული პროდუქციის არსებობის გარანტიას იძლევა და გადამმუშავებელ და სავაჭრო კომპანიებს ნედლეულზე ფასების რისკის მართვის საშუალებას აძლევს. ამასთან, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლების მიერ პროდუქციის მიწოდების მაღალი დონე იცავს მომხმარებლებს კვების პროდუქტების არსებობის რისკისგან.

მსოფლიოში ფერმერთა უმრავლესობა განსაზღვრავს მარკეტინგულ (ფასით) რისკებს როგორც ყველაზე მნიშვნელოვანს და არსებითს, რაზეც დამოკიდებულია მათი მეურნეობების გადარჩენა (სიცოცხლისუნარიანობა). ბაზრების მახასიათებლები და მათი ორგანიზაციის ხარისხი გავლენას ახდენს რისკის გადანაწილების დონეზე და შესაძლებლობაზე. შეიძლება გამოვყოთ რამდენიმე ფაქტორი, რომელიც განსაზღვრავს სასოფლო-სამეურნეო საწარმოებისათვის მარკეტინგული რისკის კრიტიკულობას:

- სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლები თავის პროდუქციას აწვდიან შედარებით არაელასტიურ ბაზრებს;
- ფასითი ინდიკატორები (მაგ., მიწოდების კონტრაქტები) ან არ არსებობს, ან ფასებს განსაზღვრავს ბაზრები, რომლებზეც დომინირებს რამდენიმე დიდი ფირმა ან ორგანიზაცია (მაგ., აშშ-ის ფიურერსების ბაზრი, მარცვლეულით საერთაშორისო ვაჭრობა);
- ინტეგრაციამ აგრარულ სექტორში გაზარდა პარტნიორობა უმრავლესობის გავლენა ბაზარზე, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებისა და საბოლოო მომხმარებლების გარდა. მწარმოებელი იძულებულია მიიღოს გადამმუშავებლის მიერ შეთავაზებული ფასები, ან ეტებოს პროდუქციის გასაღების ალტერნატიული არხები. მომხმარებლებს მხოლოდ შეუძლიათ შეუთანხმონ საქონლის ფასები თავიანთ სურვილებს და შესაძლებლობას გადაიხადონ ამა თუ იმ კვების პროდუქტის ფასი. ბაზარზე გავლენის გამო, ინტეგრირებულ სისტემებს დიდი საშუალებები აქვთ გადაიტანონ მათთვის მიუღებელი რისკი აგრობიზნეს ჯაჭვის განაპირა რგოლებში - სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებსა და საბოლოო მომხმარებლებზე.

პროდუქციის ფასის რისკის მართვა ხორციელდება ფიურერსების და კონტრაქტების ბაზრებზე და სპოტ¹ ბაზრებზე. ასეთ ბაზრებზე ჩვეულებრივ ვაჭრობის ნიშნებს რამდენიმე მყიდველი, რომელმაც შეუძლიათ ეფექტურად განსაზღვრონ სახელმწიფო ურთიერთობების პირობები – მიწოდების ფასი, რაოდენობა, პირობები და ხარისხობრივი სპეციფიკები. შესაბამისად, ფასების ფორმირება დიდ და ტევად ბაზრებზეც კი ხდება ან პროფესიონალი სუბიექტების მცირე რაოდენობის, ან სპეკულანტების (ტრეიდერები, გადამმუშავებლები, ბირჟები) მასის მიერ.

სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მზარდი დანახარჯები იწვევს მომხმარებლებისათვის საცალო ფასების ზრდას. ამავე დროს, აღნიშნული დანახარჯებისა და ნედლეულის შესასყიდი ფასების შემცირება გაცილებით ნელა აისახება პროდუქტების საცალო ფასებზე ან საერთოდ არ იწვევს ფასების ცვლილებას.

აგრარულ სექტორში, რისკის მართვისას მის სუბიექტებს შეუძლიათ გამოიყენონ სხვადასხვა ტიპის ინსტრუმენტები. გამოყენების მიზნებისა და პირობებისგან დამოკიდებულებით შეიძლება გამოვყოთ ინსტრუმენტების სამი ძირითადი ჯგუფი:

- მმართველობითი გადაწყვეტილებები;
- კერძო სექტორის მომსახურება/ინსტრუმენტები;
- სახელმწიფოებრივი პროგრამები.

ეს ინსტრუმენტები შეიძლება გამოყენებული იქნეს როგორც ცალ-ცალკე, ისე ერთმანეთთან კომბინაციაში. მაგალითად, საწარმოო რისკის მართვაში დასახმარებლად, გადამამუშავებელ საწარმოებს შეუძლია შექმნან აგრონომიული სამსახურები და კონსულტაციები გაუწიოს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებს. ასეთი მიდგომა გამოიყენება კანადის ბანკების მიერ ბოლო ოცი წლის განმავლობაში, როცა კლიენტებთან ბანკის კრედიტ-მენეჯერის სახით მუშაობენ აგრონომები და ვეტერინარები.² აგრონომ-კრედიტ-მენეჯერს შეუძლია სათანადოდ გააკონტროლოს კლიენტის საწარმოო პროცესი, კონსულტაციები გაუწიოს მას და, რისკის დადგომის შემთხვევაში, დროულად გაატაროს აუცილებელი ღონისძიებები არახელსაყრელი მოვლენების შედეგების მინიმიზაციისათვის.

სასოფლო-სამეურნეო საწარმოების მართვისას რისკის შესამცირებლად აუცილებელია სწორი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღება, რომლის საფუძველს წარმოადგენს:

- დანახარჯებისა და შემოსავლების ანალიზი, რისკის შეფასება;

➤ საწარმოო-მარკეტინგული სტრატეგიები (სპეციალიზაცია, დივერსიფიკაცია, ინტეგრაცია, მარაგების მართვა, საწარმოო და მარკეტინგული კონტრაქტების დადება, ინფრასტრუქტურის განვითარება, პროდუქციის ხარისხის უსაფრთხოების მართვა, კანონმდებლობის ნორმების დაცვა და სხვა;

➤ აგრარული სექტორის სტრუქტურებში მონაწილეობა, ინტეგრაციის ხარისხის (ინვესტიციები, შერწყმები, გაერთიანებები და ა.შ.) მართვა.

კერძო სექტორს შეუძლია სხვადასხვა სახის მომსახურება შეთავაზოს სასოფლო-სამეურნეო საწარმოებს, მაგრამ, ამჟამად საქართველოს აგრარულ სექტორში რისკის მართვის ინსტრუმენტების კერძო სექტორი პრაქტიკულად განუვითარებელია,

¹ სპოტი - გარიგების ნაღდი, დაუყოვნებელი (ხელშეკრულების დადებადან ორი სამუშაო დღის განმავლობაში) ანგარიშსწორება

² An Overview of Canada's Business Risk Management Programming. D. Foster, Canadian Department of Agriculture. http://enesa.mapa.es/International_Conference_on_Farm_Insurance_as_a_Risk_Management_Tool Madrid, Spain. November 15-17, 2006

შესაბამისად, აგრარული სექტორის ჯგუფის ყველა მონაწილე დამოუკიდებლად მართავს საკუთარ რისკს და არ/ვერ იყენებს ერთობლივ შესაძლებლობებს.



აგრარულ სექტორში, პროდუქტების ფასების, მწარმოებლების შეიშავლების სტაბილიზაციისა და სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფის სახელმწიფოებრივი ჩარევითი (ინტერვენციული) ღონისძიებები სხვადასხვა სახით შეიძლება გატარდეს. მათი მოკლევადიანი და რეაქციული³ ბუნების გამო, ამ ღონისძიებებს შეზღუდული გავლენა აქვს სექტორში სტრუქტურული გრძელვადიანი ცვლილებების ჩამოყალიბებაზე. ამავე დროს ინფრასტრუქტურული ინვესტიციები (ტრანსპორტი, პროდუქციის შენახვის სიმძლავრეები, კრედიტები საექსპორტო ბაზრების განვითარებისათვის) კვლევით, საგანმანათლებლო და საინფორმაციო ღონისძიებებთან ერთად წარმოადგენს ერთ-ერთ ეფექტურ ღონისძიებას აგრარული სექტორის მდგრადი განვითარებისათვის. ამიტომ, სასურველია, სექტორში განვითარებისა და რისკის მართვის სახელმწიფოებრივი (სტრატეგიული) პროგრამები შემდეგი სახით წარმოვიდგინოთ:

- მოსავლის დაზღვევისა და მწარმოებლების დაკრედიტების პროგრამების სუბსიდირება;
- გადამზღვევი ფონდები, კატასტროფული მოვლენების შედეგად მიღებული ზარალის დაფარვის ფონდები;
- პროდუქციის სათანადო ხარისხისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფი საინსპექციო მომსახურება;
- მოთხოვნის სტიმულირების პროგრამები (შესყიდვები სარეზერვო ფონდებში, საექსპორტო კრედიტები, ბაზრების განვითარება);
- სატრანსპორტო და სადისტრიბუციო ინფრასტრუქტურის განვითარების პროგრამები;
- კვლევითი საქმიანობა, საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურება.

ზაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ სახელმწიფოს რეგულატორულ პოლიტიკას და კანონმდებლობას დიდი მნიშვნელობა აქვს აგრარული სექტორისათვის. რეგულატორული ღონისძიებებისა და საკანონმდებლო აქტების გაურკვევლობა, უკმარისობა (პალატიურობა) მხოლოდ აუარესებს სექტორის მდგომარეობას და ამრავლებს რისკს.

რისკის მიღება ეკონომიკური სარგებლობით უნდა იყოს გამყარებული იმ სუბიექტისთვის, ვინც თავის თავზე იღებს რისკს.⁴ ამასთან, პოტენციური სარგებლობა უნდა შეესაბამოდეს რისკის ეკონომიკურ ღირებულებას. თუკი აგრარული სექტორის შუალედური პარტნიორები მოახდენენ იმაზე მეტი რაოდენობისა და მოცულობის რისკის იდენტიფიცირებას, ვიდრე მათ თავის თავზე შეუძლიათ აღება, ისინი ეცდებიან ამ რისკის გადატანას აგრარული სექტორის ჯგუფის განაპირა სუბიექტებზე - სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მწარმოებლებსა და საბოლოო მომხმარებლებზე. ხშირად ეს იწვევს სასოფლო-სამეურნეო მწარმოებლების პროდუქციის შესასყიდი ფასების შემცირებას და საბოლოო მომხმარებლებისათვის კვების პროდუქტებზე ფასების ზრდას.

სახელმწიფოებრივი რეგულირება (ჩარევა/ინტერვენციები) და პროგრამები საშუალებას იძლევა ნაწილობრივ შემცირდეს რისკის გავლენა აგრარულ სექტორზე. ამისათვის შესაძლებელია ისეთი პროგრამებისა და საკანონმდებლო დოკუმენტების

³ რეაქციულობაში აქ ჩვენ ვვულისხმობთ კონკურენტული გარემოს განვითარებისა და ბაზრის ყველა სუბიექტისათვის თანაბარი პირობების შექმნისათვის სახელმწიფოებრივი პროგრამების შემზღვეველ ხასიათს

⁴ რისკის მიღება არის სტრატეგია, რომელიც მდგომარეობს სუბიექტის მიერ შესაძლო რისკების, მათი დადგომის ალბათობის და პოტენციური ზარალის/მოგების არმილების განსაზღვრაში, აგრეთვე რისკების ზემოქმედების შეცირების ღონისძიებების დაგეგმვასა და არახელსაყრელი მოვლენების შედეგების აცილებისათვის საჭირო სახსრების გათვლაში



გამოყენება, რომელიც მიმართული იქნება რისკის ფაქტორების მართვაზე. მაგრამ ასეთი ღონისძიებები ჩვეულებრივ არ იძლევა რისკის არაადეკვატური განაწილების ძირითადი მიზეზების დაძლევის საშუალებას.

რისკის მართვისა და განაწილების ძირითად ინსტრუმენტს წარმოადგენს სახელმწიფოს მხრიდან კონკურენციის ადეკვატური დონის უზრუნველყოფა ჯაჭვის "წარმოება, გადამუშავება, დისტრიბუცია, მოხმარება" ყველა რგოლში. ამასთან, ინფრასტრუქტურული ინვესტიციების და კვლევითი საქმიანობის, საინფორმაციო და საკონსულტაციო მომსახურების სახელმწიფოებრივ მხარდაჭერას დიდი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკის მოცემული სექტორის განვითარებისათვის.

Risk Management as the Main for Stable Development of Agrarian Sector and Its Strategic Programs

O.Keshelashvili

Doctor of Economic Sciences, professor,
Academician of Academy of Agrarian
Sciences of Georgia, Head of Scientific
Board of Agrarian Economic Institute

J.Bazhunaishvili

Candidate of Economic Sciences

E.Dzagania

Candidate of Economic Sciences

M.Mechurchlishvili

andidate of Economic Sciences

Abstract

(Internet Version)

Risk management is one of the main factors for stable development of agrarian sector.

Stability is the main characteristics for any system having theoretical as well as practical importance. According to theoretical positions management of economical system demands regularities of its development – understanding stable, repeatable inter-relations which is defined inactivity of the system. As for practical understanding – stable development of economy gives possibility to its subjects to select effective directions.

In agrarian sector during risk management its subject can use different types of instruments. According to aims and conditions there is divided three main groups of instruments: managing decisions, private sector service instrument and state programs. These instruments can be used separately as well as in combination.

In management of agricultural enterprises for decrement of risk management it's necessary to get right managing decisions based on expenses income analysis, risk appreciation, production marketing strategies, specialization, diversification, integration, deposit management, production and marketing contacts, development of infrastructure, management of production's quality/security, legislative norms, etc.

It's underlined that the main instrument in risk management and distribution from state is provision of adequate competitiveness in any link of "production, processing, distribution, consumption" chain. State support in infrastructural investment and researches, informational and consulting service has great importance for development of mentioned sector.

სოფლის მეურნეობის ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების მოქმედებები სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მიზნით

ომარ ქველასვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი,
საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა
აკადემიის აკადემიკოსი.,
მიხეილ ნიკოლეიშვილი
ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი

რეზიუმე

(ინტერნეტული ვერსია)

ქვეყნის სასურსათო უსაფრთხოების ამოცანის გადაწყვეტისათვის მნიშვნელოვანია სოფლის მეურნეობის ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების მოხდენა. მისი აქტუალობა, დიდი მნიშვნელობა და გადაუდებელი საჭიროება გამოძინარობს იქედან, რომ ამოცანის გადაჭრამ ხელი უნდა შეუწყოს მეცნიერულად დასაბუთებული, გამართული და პერსპექტივისათვის გამიზნული ეკონომიკური მექანიზმის სრულად ახალი, პროგრამული მოდელის შექმნას და მის სისტემურ სრულყოფას, რასაც ამჟამად და უახლოეს წელშიც დიდი სახელმწიფოებრივი და სტრატეგიული მნიშვნელობა ენიჭება.

სასოფლო-სამეურნეო დარგების განვითარების პროცესების ოპტიმალური და მდგრადი მართვისათვის საჭიროა სასოფლო-სამეურნეო წარმოების, მასთან ფუნქციურად დაკავშირებული კვებისა და გადაამუშავებელი მრეწველობის დარგების, ბაზრის მოთხოვნების და ექსპორტ-იმპორტის ერთობლიობაში განხილვა.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე ამოცანა შეიძლება დასვათ შემდეგნაირად:

მოვახდინოთ ქვეყნის სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ოპტიმალური გაადგილება, დარგთა შთანაწეობა და სპეციალიზაცია კვების და გადაამუშავებელი დარგების, გასაღების ბაზრების და ექსპორტ-იმპორტის მოცულობის გათვალისწინებით, ამასთან, დაკმაყოფილდეს მოსახლეობის მოთხოვნები, მარკეტინგული ფიზიოლოგიური ნორმებით, ძირითადად სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე და მიღებულ იქნას მაქსიმალური შემოსავალი.

ამოცანის გადაწყვეტისათვის საჭიროა შემდეგი საშუალების ჩატარება:

1. ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელის აგება;
2. საწყისი ინფორმაციის მოპოვება და დამუშავება;
3. პერსონალურ კომპიუტერზე ოპტიმალური სტრატეგიის გათვლა;
4. ეკონომიკური ეფექტიანობის გათვლა და დასაბუთება.

ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელი შედგება მიზნის ფუნქციისა (ეფექტიანობის კრიტერიუმი) და შეზღუდვებისაგან. შეზღუდვები, სოფლის მეურნეობაში არსებული ეკონომიკურ პირობებსა და შესაძლებლობებს ასახავენ, ხოლო კრიტერიუმებად შეიძლება აღებულ იქნას მოგების მაქსიმუმი, საერთო პროდუქციის მაქსიმუმი, სასაქონლო პროდუქციის მაქსიმუმი, დანახარჯების მინიმუმი და სხვა.



ქვეყნის სასურსათო უსაფრთხოების ამოცანის გადაწყვეტისათვის მნიშვნელოვანია

სოფლის მეურნეობის ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების მოდელირება. მისი აქტუალობა, დიდი მნიშვნელობა და გადაუდებელი საჭიროება გამომდინარეობს იქედან, რომ ამოცანის გადაჭრამ ხელი უნდა შეუწყოს მეცნიერულად დასაბუთებული, გამართული და პერსპექტივისათვის გამიზნული ეკონომიკური მექანიზმის სრულად ახალი, პროგრამული მოდელის შექმნას და მის სისტემურ სრულყოფას, რასაც ამჟამად და უახლოეს წელშიც დიდი სახელმწიფოებრივი და სტრატეგიული მნიშვნელობა ენიჭება.

საერთაშორისო სტანდარტებით, ქვეყნის უშიშროება საფრთხეშია თუ კვების იმპორტული პროდუქტების წილი 30%-ს აღემატება. ამ ასპექტით საქართველო საგრძნობლად ჩამორჩება ეკონომიკური და კერძოდ, სასურსათო უსაფრთხოების კრიტიკულ პარამეტრებს, რომლის ძირითადი მიზეზი არსებული პრობლემებისა და შესაძლებლობების არა რაციონალური და დიდი ზარეზებით გამოყენებაა.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე აუცილებელი ხდება, ქვეყნის ეკონომიკური სპეციალიზაციისა და მიწის აგრარული სექტორის მყარი განვითარების მიზნით, სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის, გამოყენებითი ხასიათის, საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოების სტრატეგიული პროგრამის, დამუშავება, რომელიც იქნება ფუნდამენტურ-გლობალური, მიზნობრივ-სტრატეგიული, მარკეტინგულ-მოტივაციური, ვარიანტულ-ოპტიმიზირებული, ეკონომიკურად უსაფრთხო, სოციალურად ორიენტირებული და სამართლებრივად უზრუნველყოფილი.

საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოების სტრატეგიული პროგრამების დამუშავება საშუალებას მოგვცემს განვსაზღვროთ ადგილობრივი მოსახლეობის, ტერიტორიათა და დამსვენებელთა სურსათით სტაბილური უზრუნველყოფის ძირითადი მიმართულებები და კონკრეტული ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრები, რაც დამყარებული იქნება საქართველოს სოფლის მეურნეობის დარგობრივი სტრუქტურების სრულყოფასა და საწარმოო-ეკონომიკური პოტენციალის რაციონალურ გამოყენებაზე, სოფლად ახალი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმირების ეკონომიკურად მომგებიან ფუნქციონირებაზე, სოფლის მეურნეობისა და კვების მრეწველობის მართვის სრულყოფილი, ინსტიტუციონალურად უზრუნველყოფილ ეკონომიკურ მექანიზმზე, საექსპორტო და საიმპორტო ბალანსის სწორ დაცვაზე, საწარმოო ინფრასტრუქტურის დონის მნიშვნელოვნად ამაღლებაზე, მყარ სამართლებრივ გარანტიებზე.

ამის შედეგად, ეტაპობრივად იქნება მიღწეული საქართველოს, როგორც მნიშვნელოვანი გეოპოლიტიკური ფუნქციის მქონე სახელმწიფოს ეკონომიკური უსაფრთხოება, რაც ლოკალურ მნიშვნელობასთან ერთად დიდი საგარეო-ეკონომიკური მნიშვნელობა აქვს.

ამ პრობლემის გადაწყვეტა თანამედროვე გააზრებას, პროგრესულ მეცნიერული არსენალის მიზანმიმართულად გამოყენებას მოითხოვს, რისი ერთ-ერთი საფუძველიც მრავალვარიანტული და ფაქტორული გათვლები უნდა გახდეს. ეს გათვლები კი შეუძლებელია ეკონომიკურ-მათემატიკური მეთოდებისა და თანამედროვე კომპიუტერული ტექნოლოგიების გამოყენების გარეშე.

სასურსათო უსაფრთხოების სტრატეგიული პროგრამის დამუშავებისათვის მეტად მნიშვნელოვანია სოფლის მეურნეობის დარგების გაადგილებისა და შეთანაწყობის ისეთი მოდელის აგება, რომელიც ბაზრის ცვალებადი კონიუქტურის პირობებში უზრუნველყოფს ქვეყნის მოსახლეობას, ტურისტებს და დამსვენებლებს ადგილობრივი წარმოების ეკოლოგიურად სუფთა სასურსათო პროდუქტებით, ზოლი კვებისა და გადაამამუშავებელი მრეწველობის დარგებს სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულით.

ამ მნიშვნელოვანი პრობლემის რეალიზაციისათვის აუცილებელია შემდეგი ამოცანების გადაწყვეტა:



– ქვეყნის სასოფლო-სამეურნეო წარმოების განვითარების და ტერიტორიული გადგილების პრინციპების შესწავლა და საბაზრო ეკონომიკის პირობების გათვალისწინებით ახლებური მიდგომების დამუშავება;

– სოფლის მეურნეობის დარგების განვითარების თანამედროვე მდგომარეობის შესწავლა და ახალ პირობებში მისი განვითარების პერსპექტივები და სხვა;

– ქვეყნის სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ოპტიმალური სტრუქტურის განსაზღვრა;

– იმ პრიორიტეტული დარგების გამოყოფა, რომელთა განვითარებაშიც უნდა იყოს ქვეყნისათვის სტრატეგიული, საბაზრო ეკონომიკის პირობებში;

– სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების იმ მოცულობების განსაზღვრა, რომელთა წარმოებაც ამ რაოდენობით ქვეყნისათვის მომგებიანია;

– საიმპორტო-საექსპორტო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტათა მოცულობების დადგენა;

– სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების იმ მოცულობის განსაზღვრა, რომელთა წარმოებაც აუცილებელია ქვეყნის სასურსათო უსაფრთხოებისათვის;

– გადაამუშავებელი მრეწველობის იმ დარგების გამოვლენა, რომელიც აფერხებენ ამა თუ იმ დარგების განვითარებას და რომელთა გასაფართოებლადაც საჭიროა ინვესტიციების მოზიდვა.

ეს არის ის ძირითადი მეთოდური მიდგომა, რომელიც საფუძვლად უნდა დაედოს სოფლის მეურნეობის დარგების ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების ეკონომიკურ-მათემატიკურ მოდელს.

სასოფლო-სამეურნეო დარგების განვითარების პროცესების ოპტიმალური და მდგრადი მართვისათვის საჭიროა სასოფლო-სამეურნეო წარმოების, მასთან ფუნქციურად დაკავშირებული კვებისა და გადაამუშავებელი მრეწველობის დარგების, ბაზრის მოთხოვნების და ექსპორტ-იმპორტის ერთობლიობაში განხილვა.

ყოველივე ზემოთქმულიდან გამომდინარე ამოცანა შეიძლება დავსვათ შემდეგნაირად:

მოვახდინოთ ქვეყნის სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ოპტიმალური გაადგილება, დარგთა შეთანაწყოება და სპეციალიზაცია კვების და გადაამუშავებელი დარგების, გასაღების ბაზრების და ექსპორტ-იმპორტის მოცულობის გათვალისწინებით, ამასთან, დაკმაყოფილდეს მოსახლეობის მოთხოვნები, მარკეტინგული ფიზიოლოგიური ნორმებით, ძირითადად სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტიაზე და მიღებულ იქნას მაქსიმალური შემოსავალი.

ამოცანის გადაწყვეტისათვის საჭიროა შემდეგი სამუშაოების ჩატარება:

5. ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელის აგება;
6. საწყისი ინფორმაციის მოპოვება და დამუშავება;
7. პერსონალურ კომპიუტერზე ოპტიმალური სტრატეგიის გათვლა;
8. ეკონომიკური ეფექტიანობის გათვლა და დასაბუთება.

ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელი შედგება მიზნის ფუნქციისა (ეფექტიანობის კრიტერიუმი) და შეზღუდვებისაგან. შეზღუდვები, სოფლის მეურნეობაში არსებული ეკონომიკურ პირობებსა და შესაძლებლობებს ასახავენ, ხოლო კრიტერიუმებად შეიძლება აღებულ იქნას მოგების მაქსიმუმი, საერთო პროდუქციის მაქსიმუმი, სასაქონლო პროდუქციის მაქსიმუმი, დანახარჯების მინიმუმი და სხვა.

ძირითადი შეზღუდვები შემდეგი სახისაა:

1. სასოფლო-სამეურნეო სავარგულების ბალანსი;

2. სახნავი მიწის ფართობთა ბალანსი;
3. სასოფლო-სამეურნეო რესურსული პოტენციალის ბალანსი;
4. მეცხოველეობის საკვები ბაზის ბალანსი;
5. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებზე ქვეყნის მოსახლეობის მოთხოვნილებათა ბალანსი;
6. გადამმუშავებელი საწარმოების სიმძლავრეთა ბალანსი;
7. ბაზრის მოთხოვნათა ბალანსი;
8. საექსპორტო-საიმპორტო მოცულობათა ბალანსი.

ამასთან აუცილებელია, რომ თითოეულ დარგში წარმოებული პროდუქცია არ შეიძლება არც შესაძლებელ მინიმუმზე ნაკლები და არც შესაძლებელ მაქსიმუმზე მეტი იყოს.

კონკრეტული ამოცანის პირობებიდან გამომდინარე შესაძლოა შეზღუდვების რაოდენობა გაიზარდოს ან შემცირდეს.

სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელის პრაქტიკული რეალიზაციისათვის მეტად მნიშვნელოვანია რაიმე საწყისი ინფორმაციის მოპოვება და პროგნოზირება. საწყისი ინფორმაცია შეიძლება დაიყოს სამ ჯგუფად:

- ა) ძირითადი (მოსავლიანობა, პროდუქტიულობა);
- ბ) საწარმოო (მექანიზებული და ხელით შრომის დანახარჯები, მატერიალურ-ფულადი დანახარჯები და სხვა);
- გ) რესურსული (მიწის რესურსი, შრომითი რესურსი და სხვა).

სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების ამოცანის გადაწყვეტა მოითხოვს საწყისი ინფორმაციის მეცნიერულად დასაბუთებულ პროგნოზირებას. პროგნოზების ერთ-ერთი ეკონომიკურ-სტატისტიკური მეთოდია ეკონომიკური პარამეტრების ექსპერტული შეფასება. ამ მეთოდის არსი მდგომარეობს შემდეგი: მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები (ექსპერტები) მოწინავე საწარმოების, გასულ წლების გამოცდილებისა და მეცნიერული მიღწევების ანალიზის საფუძველზე ახდენენ ეკონომიკური პარამეტრების პროგნოზირებას.

უახლესი პერსპექტივის ეკონომიკური პარამეტრების პროგნოზირებისათვის გამოიყენება შედარებით მარტივი და გამოსაყენებლად მოხერხებული, წრფივი ექსტრაპოლაციის მეთოდი. ასევე უდიდეს ინტერესს იწვევს ეკონომიკური პარამეტრების პროგნოზირება მრავალფაქტორული საწარმოო ფუნქციების გამოყენებით. საწარმოო ფინქციებს დამოუკიდებელი ცვლადების რეგრესიის სახე აქვთ.

სასოფლო-სამეურნეო დარგების ეკონომიკური პარამეტრების (მოსავლიანობა, პროდუქტიულობა) პროგნოზირებას საწარმოო ფუნქციების გამოყენებით, საფუძვლად უდევს კორელაციური ანალიზი.

მრავალფაქტორული საწარმოო ფუნქცია შეიძლება იყოს:

- 1) წრფივი
- 2) კვადრატული
- 3) ზომა-დეგლასის

საწარმოო ფუნქციის პარამეტრები შეიძლება გათვლილ იქნას უმცირეს კვადრატთა მეთოდით.

საწარმოო ეკონომიკური პარამეტრების პროგნოზირება შეიძლება მოხდეს კორელაციური ფუნქციების გამოყენებით. კორელაციური ფუნქციები შეიძლება იყოს როგორც წრფივი, ასევე არაწრფივი.

რესურსული ეკონომიკური პარამეტრების პროგნოზირებისას აუცილებელია გაეთვალისწინოთ მიწის ფონდის ტრანსფორმაცია. ნიადაგის ეროზია და სხვა,

ზოლო შრომითი რესურსების პროგნოზირებისას მოსახლეობის შესაძლებელი მიგრაცია, საზონური სამუშაო ძალა და სხვა.

ეკონომიკური პარამეტრების პროგნოზირების ერთ-ერთი მძლავრი იარაღია ტრენდის გამოყენება ანუ პროგნოზირება ბიჯობრივი გზით. სხვადასხვა ეკონომიკური პარამეტრის პროგნოზირებისათვის შეიძლება გამოყენებულ იქნას წრფივი, პოლინომური და ლოგარითმული ანუ ექსპონენციალური ტრენდი.

ამოცანის ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელის აგებისა და საწყისი ინფორმაციის მოპოვებისა და პროგნოზირების შემდეგ აუცილებელი ხდება მოდელის პრაქტიკული რეალიზაცია პერსონალურ კომპიუტერზე. ოპტიმალური სტრატეგიის გათვლისათვის შესაძლებელია გამოყენებულ იქნას სტანდარტული პროგრამა-(X-88), რომელიც საშუალებას იძლევა ამოვხსნათ წრფივი პროგრამირების ამოცანები, რომელთა ზომებიც არ აღემატება განსაზღვრულ ნორმებს. დიდი ზომის ამოცანების გადაწყვეტისათვის შესაძლებელია გამოყენებულ იქნას MATLAB-ში არსებული პროგრამები.

ოპტიმალური ეკონომიკური პარამეტრების გათვლის შემდეგ აუცილებელია მიღებული სტრატეგიის ეკონომიკური ეფექტიანობის დასაბუთება.

აგრარულ სექტორში შექმნილი რთული ეკონომიკური მდგომარეობის დაძლევა, სოფლის მეურნეობის ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების ეკონომიკური პარამეტრების მიღწევა დიდად არის დამოკიდებული საწარმოო რესურსების რაციონალურ გამოყენებაზე, მათი ეფექტიანობის ამაღლებაზე, რაშიც გადამწყვეტი როლი, კონკრეტული მეცნიერული რეკომენდაციების მეშვეობით, აგრარული სექტორის ეკონომიკური მექანიზმის ყველა ელემენტის კომპლექსურად გამოყენებამ უნდა შეასრულოს.

Modeling

Agriculture's Optimal and Stable Development Modeling for Provision of Food Safety

Omar Keshelashvili

Doctor of Economic Science, Professor, Academician of Academy of Agricultural Science of Georgia

M.Nikoleishvili

Candidate of Economic Science

Abstract (Internet Version)

In order to solve food safety problem in our country its important agriculture's optimal and stable development modeling. Its necessity and importance is based on creation of new program model perspective economical model and its perfection having great state and strategic importance.

For optimal and stable management of agricultural development it's necessary to discuss in unity agricultural production, branches of food and processing industry, market demands and expert-import processes.

All above mentioned give possibility to discuss the task in the following way:

To arrange optimal allocation of Agricultural production with consideration of branches balance and specialization of food and processing branches, outlet market and export-import

capacity. Besides it should be satisfied population's demand by marketing norms mainly on agricultural products with maximum income.



For solving of this task it's necessary

1. To make economical-mathematical model
2. To get information
3. Make optimal strategy accounting on personal computer
4. To predict economical efficiency

Economical-mathematical model includes aim's function and limits. They reflect economical conditions and possibilities existing in agriculture; and as criteria there should be maximum

Profit, maximum output, maximum commodities, minimum expenses, etc.

საქართველოსა და ევროკავშირის შორის სამეცხოვრო-საინფორმაციო რეგიონისა და თავისუფალი ვაჭრობის რეგულირების წინადადებები

გიორგი დოლონაძე
ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი,
პროფესორი

წარმოადგინა საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსმა იმარ ქეშელაშვილმა.

დასკვნა: სტატია აქტუალურია, შესრულებულია მაღალ მეცნიერულ დონეზე, აკმაყოფილებს ჟურნალის მოთხოვნებს და მიზანშეწონილია მისი გამოქვეყნება.

რეზიუმე (ინტერნეტული ვერსია)

მსოფლიოში მიმდინარე გლობალიზაციისა და რეგიონალიზაციის პროცესი დიდ გავლენას ახდენს ეკონომიკის განვითარებაზე და შესაბამისად თითოეული ქვეყნის, განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნების საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის ფორმირებაზე, რომელიც, ერთის მხრივ შიდა ბუნებრივ-ეკონომიკური პირობებით და მეორეს მხრივ საგარეო-ეკონომიკური მოთხოვნების ზემოქმედებით ვალიდებუა. აღნიშნულიდან გამომდინარე საგარეო პოლიტიკა ეკონომიკური პოლიტიკის მნიშვნელოვან ელემენტს წარმოადგენს, ამიტომ, საგარეო ვაჭრობის განვითარება უნდა განვიხილოთ როგორც ეროვნული ეკონომიკის გაჯანსაღების მნიშვნელოვანი ბერკეტი და მსოფლიო ეკონომიკურ სტრუქტურაში ჩართვისა და ადაპტირების საშუალება.

საქართველოში, თავისი განვითარების ორიენტირად ევროატლანტიკურ სივრცეში ინტეგრირება განსაზღვრა, რაც გამართლებულია, როგორც ისტორიული ისე პოლიტიკურ-ეკონომიკური თვალსაზრისით. აღნიშნულ გარემოებათა გამო საქართველოსათვის მეტად მნიშვნელოვანია ევროკავშირთან საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარება, მითუმეტეს, რომ ევროკავშირი მნიშვნელოვანი საგარეო პარტნიორია საქართველოსათვის. კერძოდ, 2003 წელთან შედარებით, 2007 წელს საგარეო ბრუნვა ევროკავშირის ქვეყნებთან გაიზარდა 3,5-ჯერ, მათ შორის ექსპორტი 3,3-ჯერ და შეადგინა მთელი ექსპორტის 21,64% ხოლო იმპორტი გაიზარდა 3,6-ჯერ და შეადგინა მთელი იმპორტის 29,3%.

საქართველოს ერთ-ერთ ძირითად ამოცანას წარმოადგენს საქართველოსა და ევროკავშირის ურთიერთობაში „ოთხი თავისუფლების პრინციპის“ უფრო ფართოდ გამოყენება. საერთაშორისო ბაზრებში ინტეგრირება, საქონლის მომსახურების, კაპიტალის და ადამიანების თავისუფალი გადაადგილების პრინციპების გატარება უდაოდ შეუწყობს ხელს ქვეყნის განვითარებას.

საქართველომ საკუთარი სტრატეგია ევროპულ სამეზობლო პოლიტიკას უნდა დაუკავშიროს. მთავარია ევროპული სამეზობლო პოლიტიკის სამოქმედო გეგმაში იმ პრიორიტეტების გამოკვეთა, რომლებიც ყველაზე მეტად შეუწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებას და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას.

მსოფლიოში მიმდინარე გლობალიზაციისა და რეგიონალიზაციის პროცესი დიდ გავლენას ახდენს ეკონომიკის განვითარებაზე და შესაბამისად თითოეული ქვეყნის, განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნების საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის ფორმირებაზე, რომელიც, ერთის მხრივ შიდა ბუნებრივ-ეკონომიკური პირობებით და

მეორეს მხრივ საგარეო-ეკონომიკური მოთხოვნების ზემოქმედებით ყალიბდება აღნიშნულიდან გამომდინარე სავაჭრო პოლიტიკა ეკონომიკური პილიტიკის მნიშვნელოვან ელემენტს წარმოადგენს, ამიტომ, საგარეო ვაჭრობის განვითარებას უნდა განვიხილოთ როგორც ეროვნული ეკონომიკის გაჯანსაღების მნიშვნელოვანი ბერკეტი და მსოფლიო ეკონომიკურ სტრუქტურაში ჩართვისა და ადაპტირების საშუალება.

საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა ყოველწლიურად იზრდება და 2007 წელს 6447,8 მლნ დოლარი შეადგინა, ანუ 2003 წელთან შედარებით 4-ჯერ გაიზარდა, აღნიშნულ პერიოდში ექსპორტი 2,7-ჯერ, ხოლო იმპორტი 4,6-ჯერ გაიზარდა. როგორც ჩანს ექსპორტის ზრდის ტემპს მნიშვნელოვნად აღემატება იმპორტის ზრდის ტემპი, რამაც განაპირობა საგადამხდელი ბალანსის დეფიციტის ზრდა, 2003 წლის 679,8 მლნ დოლარიდან 2007 წლის 3982,0 მლნ დოლარამდე. აღნიშნული გვიჩვენებს, რომ საქართველოს საგარეო სავაჭრო დეფიციტი ძალიან მაღალია და წმინდა ექსპორტი მთლიანი შიდა პროდუქციის 244 შეადგენს. აუცილებელია საგადამხდელი ბალანსის გრძელვადიანი მდგრადობის უზრუნველყოფა, რადგან მას ადვილად შეუძლია მთელი ეკონომიკის დესტაბილიზაცია. ამიტომ, სავაჭრო დეფიციტის შემცირება საშუალოვადიანი პერსპექტივისათვის უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა. ექსპორტის ხელშეწყობა ეკონომიკური პოლიტიკის პრიორიტეტული მიმართულებაა, რამაც უნდა უზრუნველყოს დაბალანსებული ვაჭრობა.

საქართველომ, თავისი განვითარების ორიენტირად ევროატლანტიკურ სივრცეში ინტეგრირება განსაზღვრა, რაც გამართლებულია, როგორც ისტორიული ისე პოლიტიკურ-ეკონომიკური თვალსაზრისით. აღნიშნულ გარემოებათა გამო საქართველოსათვის მეტად მნიშვნელოვანია ევროკავშირთან საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარება, მითუმეტეს, რომ ევროკავშირი მნიშვნელოვანი სავაჭრო პარტნიორია საქართველოსათვის. კერძოდ, 2003 წელთან შედარებით, 2007 წელს სავაჭრო ბრუნვა ევროკავშირის ქვეყნებთან გაიზარდა 3,5-ჯერ, მათ შორის ექსპორტი 3,3-ჯერ და შეადგინა მთელი ექსპორტის 21,64% ხოლო იმპორტი გაიზარდა 3,6-ჯერ და შეადგინა მთელი იმპორტის 29,3%.

საქართველოდან ევროკავშირში გატანილი საქონლის 38% სპილენძის მადნები და კონცენტრატები წარმოადგენს. ეს პროდუქცია ძირითადად ბულგარეთში, ესპანეთსა და გერმანიაში იგზავნება. მსხვილ საქსპორტო საქონელს ევროკავშირის ბაზარზე აგრეთვე წარმოადგენს მინერალური სასუქები, რომლის ძირითად მომხარებლებს ინგლისის გაერთიანებული სამეფო, საფრანგეთი, იტალია და საბერძნეთი წარმოადგენს. მსოფლიო ბაზარზე ფეროშენადნობებზე მოთხოვნის ზრდის შედეგად ევროკავშირის ხვედრითი წილი ამ პროდუქციის მთლიან ექსპორტში 1,5%-ით გაიზარდა. მნიშვნელოვნად იზრდება ხილისა და ბოსტნეულის წველების ექსპორტი, რაც ძირითადად გერმანიაში ამ პროდუქციაზე მოთხოვნის ზრდას უკავშირდება.

ევროკავშირის ქვეყნებიდან უმსხვილეს პარტნიორი ექსპორტის მიხედვით ბულგარეთია, ამ ქვეყანაში განხორციელებული ექსპორტის ძირითად სასაქონლო ჯგუფს სპილენძის მადნები და კონცენტრატები წარმოადგენს. მეორე ადგილზეა გერმანია, რომლის ხვედრითი წილი ევროკავშირში განხორციელებულ ექსპორტში 12,6% შეადგენს. მესამე ადგილზეა საფრანგეთი, რომლის ხვედრითმა წილმა ევროკავშირის ქვეყნების მთელ ექსპორტში 12,3% შეადგინა. ამ ქვეყანაში ძირითადად მოიხმარენ ფეროშენადნობებს და მინერალურ სასუქებს. საქართველოდან ექსპორტის მაღალი ტემპით ხასიათდება ესპანეთი, მისმა ხვედრითმა წილმა ევროკავშირის ქვეყნებში 9,6% შეადგინა. ესპანეთში საქართველოდან ექსპორტირებული იყო სპილენძის მადნები და კონცენტრატები. ასევე მინერალური სასუქები, შავი ლითონების ჯართი და მცირე ოდენობით თხილი. უმსხვილეს სასაქონლო კატეგორიას



ევროკავშირიდან საქართველოში განხორციელებულ იმპორტში კვლავ ნავთობი და ნავთობპროდუქტები წარმოადგენს. აღსანიშნავია, რომ აღნიშნულ საქონელზე ქვეყნის მოთხოვნის თითქმის 31% ევროკავშირი აკმაყოფილებდა. მნიშვნელოვნად იზრდება მსუბუქი ავტომობილების იმპორტი, რომელიც ძირითადად გერმანიიდან და გაერთიანებული სამეფოდან ხორციელდება. ევროკავშირიდან ასევე მნიშვნელოვნად იზრდება სამკურნალო საშუალებების იმპორტი, წლიურმა ზრდამ 31,2% შეადგინა. ევროკავშირის ქვეყნებიდან შემოდის სამკურნალო საშუალებების თითქმის 60%. ძირითადი მომწოდებლები არიან გერმანია, ავსტრია, უნგრეთი.

საქართველოში, იმპორტის მოცულობის მიხედვით პირველ ადგილზეა გერმანია, რომელზეც მოდის ევროკავშირის მთელი იმპორტის 30%. მეორე უმსხვილესი პარტნიორია იტალია. მისმა ხვედრითმა წილმა ევროკავშირის მთელ იმპორტში 10% შეადგინა, რაც ძირითადად ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების და მსუბუქი ავტომობილების იმპორტით არის გაპირობებული. ბულგარეთის ხვედრითმა წილმა ევროკავშირის იმპორტში 8,5% შეადგინა, რაც ძირითადად ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების იმპორტით არის გამოწვეული. ნიდერლანდების ხვედრითმა წილმა ევროკავშირის ქვეყნებიდან იმპორტში 8,3% შეადგინა, რაც ძირითადად ამ ქვეყნიდან კომპიუტერული ტექნიკის, მსუბუქი ავტომობილების, სამკურნალო საშუალებების იმპორტით არის გაპირობებული. საფრანგეთის ხვედრითმა წილმა ევროკავშირიდან საქართველოში განხორციელებულ იმპორტში 5,2% შეადგინა. ამ ქვეყნიდან იმპორტირებულია ტელე-რადიო აპარატურა, მანგანუმის მადნები და კონცენტრატები აგრეთვე მედიკამენტები.

ევროკავშირიდან საქართველოს სავაზრო ვაჭრობის დინამიკის ანალიზი ნათლად გვიჩვენებს, რომ მიუხედავად ექსპორტში გარკვეული წარმატებისა, იზრდება საგადასხდელი ბალანსის დეფიციტი და მან 2007 წელს, 1270,4 მლნ დოლარს მიაღწია. თუ გავითვალისწინებთ, იმპორტირებულ ენერგომატარებლებზე, მარცვლელზე და სხვა ნედლეულზე დამოკიდებულებას იმპორტის მნიშვნელოვანი შემცირებით საგადასხდელი ბალანსის გაუმჯობესება ნაკლებად სავარაუდოა. თუმცა, აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ საკვებ პროდუქტებზე იმპორტის ზრდა სტრუქტურულ პრობლემებზე მოუთითებს, რაც ხელს უშლის საქართველოს გამოიყენოს თავისი სასოფლო-სამეურნეო პოტენციალი. აღნიშნულიდან გამომდინარე საგადასხდელი ბალანსის გაუმჯობესების ერთ-ერთ ძირითად გზად ექსპორტის ხელშეწყობა უნდა მივიჩნიოთ.

2008 წლის ბოლომდე საქართველო სარგებლობს ევროკავშირის მიერ მინიჭებული პრეფერენციების გაფართოებული სისტემით, რაც ითვალისწინებს ქართული ექსპორტის თითქმის უტარიფო დაშვებას ევროკავშირის ბაზარზე. პრეფერენციული სავაჭრო რეჟიმის მაქსიმალურად გამოყენება არასატარიფო ბარიერების გადალახვას უკავშირდება, რაც ქვეყანაში ევროპული სტანდარტების და სერთიფიცირების შემოღებასთან არის დაკავშირებული. მომავალში, ევროკავშირი საქართველოს სთავაზობს „ღრმა და ყოვლის მომცველ თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ ხელშეკრულებას“. „ყოვლისმომცველი“ ნიშნავს ვაჭრობის ფართო სექტორს, „ღრმა“ კი ნიშნავს რომ ტარიფების შემცირების გარდა ითვალისწინებს არასატარიფო ბარიერების შემცირებას.

ასეთ ვითარებაში საქართველომ საკუთარი სტრატეგია ევროპულ სამეზობლო პოლიტიკას უნდა დაუკავშიროს. მთავარია სამოქმედო გეგმაში იმ პრიორიტეტების გამოკვეთა რომლებიც ყველაზე მეტად შეუწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებას და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას. ეს ნიშნავს, რომ ქვეყანამ ზუსტად უნდა განსაზღვროს თავისი ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია, ისარგებლოს სამეზობლო პოლიტიკის პროგრამებით და რეგიონალური ინტეგრირების ფორმებით, ასევე თავისი სტრატეგიული ადგიმდებარეობით.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, საქართველოს ერთ-ერთ ძირითად ამოცანას წარმოადგენს საქართველოსა და ევროკავშირის ურთიერთობაში „ოთხი თავისუფლებების პრინციპის“ უფრო ფართოდ გამოყენება. საერთაშორისო ბაზრებში ინტეგრირება, საქონლის მომსახურების, კაპიტალის და ადამიანების თავისუფალი გადაადგილების პრინციპების გატარება უდაოდ შეუწყობს ხელს ქვეყნის განვითარებას. ამ „ოთხი თავისუფლების პრინციპიდან“ ორში—საქონლისა და ადამიანების თავისუფალ გადაადგილებაში ევროკავშირმა და საქართველომ გამოსატყუეს პრინციპული თანხმობა დაიწყო მოლაპარაკება თავისუფალი ვაჭრობის სივრცის შესაქმნელად და სავიზო რეჟიმის გასამარტივებლად. თავისუფალი ვაჭრობის რეჟიმის მისაღწევად, როგორც ამას სხვა ქვეყნებთან ევროკავშირის სავაჭრო მოლაპარაკებების ამოცდილება გვიჩვენებს, ევროკავშირი და კერძოდ ევროკომისია შეთანხმების წინაპირობად მოითხოვს შემდეგ სფეროებში წარმატებული რეფორმების განხორციელებას:

-სამრეწველო საქონელი: შესაბამისობის შეფასება და ორმხრივი აღიარების შეთანხმებები;

-საბაჟო პროცედურების შემდგომი ჰარმონიზაცია;

-სოფლის მეურნეობა: სანიტარული და ფიტოსანიტარული სტანდარტებთან დაახლოება;

-კონკურენციის დაცვა: განსაკუთრებით კონკურენციის შემზღუდავ ხელშეკრულებებთან. შეთანხმებულ ქმედებებთან, დომინანტური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებასთან, შერწყმასთან, კომერციული ზასიათის სახელმწიფო მონოპოლიებთან დაკავშირებით;

-სახელმწიფო შესყიდვები;

-ინტელექტუალური საკითხების უფლებების დაცვა;

-კომპანიების მარეგულირებელი კანონმდებლობა: ეროვნული კანონმდებლობის ჰარმონიზაცია ევროკავშირის კომპანიების შესახებ კანონის დირექტივებთან, განსაკუთრებით გამჭვირვალების და ინფორმაციის ხელმისაწვდომობის და აქციონერთა უფლებების დაცვის თვალსაზრისით;

-მომხმარებელთა დაცვა სურსათისა და პროდუქტების უსაფრთხოების ქმედითი სისტემის მეშვეობით;

-ადგილობრივი ფასწარმოქმნის საბაზრო პრინციპების გათვალისწინება

-საინვესტიციო კლიმატთან დაკავშირებულ საკითხთა ფართო სპექტრი: გამჭვირვალებობა, პროგნოზირებადობა და ინვესტიციებთან დაკავშირებული წესების, კერძოდ, ბაზარში შესვლისა და ბაზრის დატოვების წესების გამარტივება. კონტრაქტის შესრულება და საკუთრების უფლებების საიმედო დაცვა;

-საერთაშორისო გარემოსდაცვითი და შრომის სტანდარტების დაცვა.

ზოგიერთი ზემოთ ჩამოთვლილი სფეროს რეფორმირება საქართველომ საკმაოდ წარმატებით განახორციელა 2008-2009 წლებში. მეტ ძალისხმევას საჭიროებს სხვა, განსაკუთრებით კონკურენციის დაცვის, სურსათისა და პროდუქტების უსაფრთხოების სფეროები. არანაკლებ მნიშვნელოვანია ეროვნული ბაზრის ზარისზოვანი საქონლითა და მომსახურებით უზრუნველყოფა, ვინაიდან კონკურენციის წესების არარსებობა უკვე აისახა არასაბაზრო ფასწარმოქმნასა და ადგილობრივი მომხმარებლების არაადეკვატური ზარისხის პროდუქციის მიწოდებაში. პირველი პრიორიტეტი პროდუქტებთან დაკავშირებული სტანდარტებისა და ნორმების ჰარმონიზაცია უნდა იყოს, ვინაიდან ეს უშუალოდ მოქმედებს ექსპორტის მოცულობაზე და აძლიერებს ვაჭრობის პოტენციალს.

ასეთ ვითარებაში საქართველომ საკუთარი სტრატეგია ევროპულ სამეზობლო პოლიტიკას უნდა დაუკავშიროს. მთავარია ევროპული სამეზობლო პოლიტიკის სამოქმედო გეგმაში იმ პრიორიტეტების გამოკვეთა, რომლებიც ყველაზე მეტად

შეუწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებას და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას. ეს ნიშნავს, რომ ქვეყანამ უფრო ზუსტად უნდა განსაზღვროს თავისი ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია. სტრატეგიული აღმშენებლობით საქართველოს შეუძლია დიდი სარგებელი მიიღოს ყველა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ სექტორში. ერთ-ერთი ასეთი მნიშვნელოვანი სექტორია სოფლის მეურნეობა და კვების მრეწველობა, რამდენადაც საქართველო ხასიათდება მაღალ-ნაყოფიერი ნიადაგების, წყლისა და მზის იშვიათი კომბინაციით, რაც უმაღლესი ხარისხის პროდუქციის წარმოების საშუალებას იძლევა.

Agrarian Economy

Statements about Export-import Regime between Georgia and Euro Union and Free Trade Regulation

G. Doghonadze

Doctor of Economic Science, Professor

Abstract (Internet Version)

Globalization and regionalization process having place in the world have great influence on development of economy and accordingly for formation of foreign trade politics of every country, especially on developing countries which are being formed by inner natural-economical conditions and on the other hand by influence of foreign economical demands. So it's clear that trade policy is an important element in economical politics. That's why development of foreign trading should be discussed as an important lever in strengthening of national economy and the means for involving in the world economical structure and adapting.

Development of Georgia has been oriented on integration in Euro-Atlantic space, which is real historically as well as politically. For many reasons development of foreign economical relations with Euro Union is important partner in trade for Georgia. For example compared with 2003 year in 2007 trade with EU countries was increased 3,5 among them export 3,3 (21,64% of the whole export) and import was increased 3,6(29,3 % of the whole import)

One of the main tasks in relations between Georgia and EU is wide use of "Four Freedom Principle". Integration in international market, production service, free allocation of capital and people –

These four principles will help the country in development.

Georgia should connect its own strategy to European policy. The main in European policy is to separate those priorities which will help economical development of our country and it will attract foreign investments.



Deposit Insurance for Georgian Banking System Development.

Sophio Khundadze

International Black Sea University (IBSU)—Ph D Candidate

Abstract

(Internet Version)

Bank failures shake the confidence of people beyond all measures, leading to the “panic run” to even healthy institutions for early withdrawals. Calling the safety of deposit accounts in question is harmful for even those financial institutions with no real reasons of failure. People with the recent crises in their minds for a long period of time refuse to trust financial institutions. Restoring disrupted public confidence was to be a reason why deposit insurance project had ever been designed. To demonstrate whether effects of deposit insurance are as expected post deposit insurance developments are observed below. The figures show one and the same positive effects of deposit insurance on deposit markets of all countries observed.

Georgian banking sector I think can benefit from the imposition of deposit insurance project much; it probably can cure low level of public confidence that I regard to be the problem of Georgian banking sector today. Looking at the official figures and statistical data of NBG makes us conclude that a little uncertainty, effects banking sector too much in the negative. To better show the attitude of people toward Georgian banking institutions and their reaction on the deposit insurance project development 200 people from Tbilisi were questioned. If we follow the survey results the reason why people in Georgia prefer not to put their savings at any bank account is their bad future expectations regarding their investments. The number of respondents (95%) supporting the idea of deposit insurance development in Georgia enables us to say that after imposition of deposit insurance the part of the savings previously kept at home by Georgian population will most probably flow into the bank channels.

Depositors in Georgia knowing that their savings are protected against failure will feel more confident about keeping their savings in banks that will lead to deposit growth, expansion of banking activities and hence of the whole economy. Feeling safe about their investments will restrain depositors from panic withdrawals that makes bank failures less probable and helps to keep financial system stable and strong.

Banks by mediating between parties one with excess fund and another with the need of funding appear to be an accessory for an economic up growth. This is a chance for businesses to expend and grow, for household to improve their living standards, pushing up the level of production, hence the rate of employment, the final result of which must be an economic expansion and growth.

Given this special role to the banks their crises are painful and disruptive. The feasible results well described in the study by Asli Demirgüç-Kunt, Edward J. Kane and Luc Laeven (2006) are as follows: during a crisis, liquidity typically dries up. Customers lose access to bank balances and some worthy borrowers and equity issuers find that financial markets cannot accommodate their need for funding. Working-class and retired households may be forced into a hand-to-mouth existence. Severe crises derail macroeconomic stabilization programs, slow future growth, and increase poverty. Solid businesses may lose access to credit and be forced into bankruptcy. Diminished confidence in domestic financial institutions may fuel a panicky flight of foreign and

domestic capital that not only closes down institutions but generates a currency crisis.

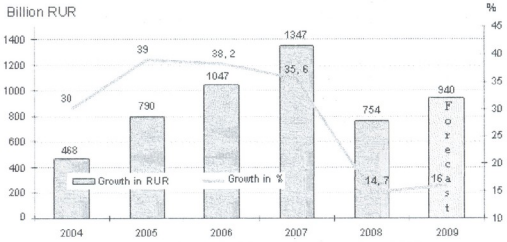
What is the worst in here bank failures shake the confidence of people beyond all measures, leading to the "panic run" to even healthy institutions for early withdrawals. Calling the safety of deposit accounts by depositors in question is harmful for even those financial institutions with no real reasons of failure. Having the event of recent crises in their minds people for a long period of time refuse to trust financial institutions. Banks for this long period are unable to re-attract consumer savings back. To restore disrupted public confidence toward financial institutions was to be a reason why deposit insurance project has ever been invented in the worldwide. The Presence of deposit insurance provides essential addition to the confidence of people in the periods of financial crises and after it that is crucially important for the financial stability and smooth operation of the financial system. The words spoken by President Franklin D. Roosevelt to the people of the United States on March 12, 1933 best show the importance of all these above: "There is an element in the readjustment of our financial system more important than currency, more important than gold, and that is the confidence of the people."

To minimize pain and disruption, policymakers erect a financial safety net. The net seeks simultaneously to make crises less likely and to limit the harm suffered when insolvencies occur. Deposit insurance programs are critical components of national safety nets. Although some of the researchers argue about efficiency of deposit insurance projects (e.g. the study by Kam Hon Chu (2003) follows the idea that as time passes after impositions of deposit insurance the number of countries suffering banking crises increases due to the problem of moral hazard that rears up after project development) individual country experiences confirm that insurance can help to develop a robust financial system when it is carefully designed.

To demonstrate whether effects of deposit insurance are as expected post deposit insurance developments are observed below. I made my focus on the developments in post Soviet countries after imposition of deposit insurance as they all appear to have the economic situation similar to Georgia, concerning attitude of people toward financial sector. The collapse of Soviet Union was followed by the loss of saving accounts by millions of post soviet bank customers. The attitude of people in the countries observed toward bank institutions according to these observations show to be gradually improving; all countries observed have tendency of constant deposit growth, while population in Georgia reject to trust banks up to present.

Deposit Insurance Agency (DIA) of Russia (founding date January, 2004) published review of household deposits' market for 2008, according to which deposit insurance system had a positive effect on deposit market and contributed to maintaining positive trends in public savings area established during recent years. Since the project development the tendency of deposit growth goes on constantly (chart 1).

Chart 1 Deposit Growth in 2004-2009



Source: DIA, Review of Household Deposits' Market, 2008
http://www.asv.org.ru/insurance/analytcs/obzor/obzor_2008.doc

Armenian Guarantee Fund at the end of 2005 reported that with the introduction of deposit guarantee scheme (24 November, 2004) in Armenia positive trends have been recorded with regard to household deposits. These trends are partly attributable to the establishment of the deposit guarantee scheme. During 2005 the average size of bank deposits of physical persons in the commercial banks as compared to the IV quarter of 2004 has increased by 3.8 percent. Dram denominated deposits increased by 61.2 percent. The number of depositors holding guaranteed deposits also increased reaching 3 927 756 in the end of 2005, while as of the end of 2004 their number was 3 817 860.

In the coming year of 2006 Armenian Deposit Guarantee Fund reported the same positive impacts of deposit insurance; the activities of the Fund promote public trust towards banks of the Republic of Armenia (RA). This is evidenced by both the growth of banking deposit amounts and number of depositors, as well as by the results of public survey. Compared to the end of 2005 the total size of guaranteed deposits increased by 27 224 million drams or 23.7%, at the end of 2006 reaching 142209.2 million drams.

In compliance with the annual report of 2007 during past few years the number and the amount of deposits of physical persons in the banks of RA have increased considerably, to some extent attributed to the activities of Deposit Guarantee Fund. In 2007 compared to 2006 the average amount of household deposits increased by AMD 56827.2 mln or by 41.9% and amounted AMD 192546.4 mln at the end of the IV quarter. The number of depositors holding guaranteed deposits increased by 139120 and reached more than 526000 at the end of 2007. As of the end of 2007 the average size of banking deposits of 97.2% of depositors has not exceeded the maximum guarantee level (AMD 2 mln), in other words, deposits of the absolute majority of depositors are guaranteed fully. During 2007 the situation in RA banking sector may be characterized as stable, there has not been any event of bank insolvency or bankruptcy.

Deposit and Investment Insurance of Lithuania describes the financial situation on the market before imposition of insurance project as follows: in December 1995 operation of the Lithuanian Equity Innovation Bank and the Litimpeks bank was suspended. At the time these were among the largest and most popular banks operating in the country. A major part of the Lithuanian population kept their savings there. Therefore, people were greatly concerned and started doubting operation of other Lithuanian banks and safety of the deposits held there. First, the public mistrusted banking activities, then they went into panic. This encouraged immediate development of the mechanism for deposit safety. Such a step became a necessity in order to regain people's trust toward banks. In 1996 the state company Deposit Insurance Fund was registered with the Ministry of Economy of the Republic of Lithuania. March 1, 1997, saw the start of

insurance of deposits of individuals. Bank of Lithuania publishes figures demonstrating pre and post project movements of household deposits (table 1). As table shows it considerably diminished in the critical year of uncertainty (1996) and goes on growing since deposit insurance project development.

Table 1 Deposits of Residents in Litas (LTL million)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Household Deposits	665.7	1,484.6	1,912.2	1,676.8	2,266.7	3,084.8
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Household Deposits	4,054.8	5,132.2	6,442.3	7,011.4	8,052.5	10,201.3
	2005	2006	2007	2008		
Household Deposits	14,217.0	18,562.1	23,481.2	24,692.7		

Source: Bank of Lithuania, Monetary Statistics (data from 12/1993 - 05/2009)

http://www.lb.lt/stat_pub/statbrowser.aspx?group=7276&lang=en

Bank of Latvia shows the same positive effects of deposit insurance (table 2). The figures demonstrate household deposit fluctuation before the project development. Since the implementation of the program in 1998 household deposits keep growing.

Table 2 Time Deposits of Residents (in millions of Lats)

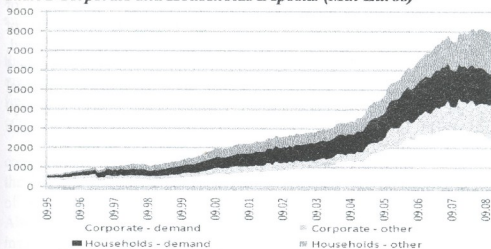
	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Household Deposits	117.9	198.9	47.0	52.1	76.4	96.0
	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Household Deposits	118.0	201.1	303.1	384.3	461.3	629.3
	2005	2006	2007	2008		
Household Deposits	800.8	1,151.1	1,726.3	1,871.9		

Source: Bank of Latvia, Monetary Survey (data from I/1993 until V/2009)

http://www.bank.lv/images/img_lb/financialdata/latvian/excel/2007-2/Table10.xls

The volume of deposits in Estonia had been growing not as much before the project development as after it and even decreased considerably during 1996-1997 (chart 2), its evidenced by the chart 2 the positive influence of deposit insurance on the volume of deposits since 1998, when the project was implemented in Latvia.

Chart 2 Corporate and Households Deposits (Mln Euros)



Source: Estonian Economy and Financial Sector, Interim Report 2008

<http://www.pangaliit.ee/eng/Info/publications/>

Deposit insurance has been introduced in Ukraine in 2001. Since then household deposits keep growing (Table 3).

Table 3 Deposits by Households Held with Deposit-taking Corporations (in millions of hryvnias)

Period	Total Deposits	Deposits in National Currency	Deposits in Foreign Currency
---------------	-----------------------	--------------------------------------	-------------------------------------

2002	19699	11983	7716
2003	33115	19595	13520
2004	42502	22961	19541
2005	74778	43688	31090
2006	108860	59889	48970
2007	167239	102379	64860
2008	217860	110016	107844

Source: National Bank of Ukraine, Bulletin (Monthly Analytical and Statistical Publication of the National Bank of Ukraine) N 2 (122), 2009

http://www.bank.gov.ua/ENGL/Publication/of_edit/Bulletin/2009/bull_02-09_e.pdf

Azerbaijan Press Agency (APA) announces the latest news about Azerbaijan getting rise in insured deposits; The total amount of deposits put by individuals in the member banks rose AZN 1.731 billion, including the amount of uninsured deposits increased to AZN 268 million, insured deposits rose to AZN 1.462 billion and the number of insured deposit holders reached 1 275 540 people. Azerbaijan Deposit Insurance Fund has been in operation since August 13, 2007 and has 38 member banks.

The figures show one and the same positive effects of deposit insurance on the deposit markets of all countries observed. Regardless the changes in the volume of deposits before the project development, was it growing or fluctuating, after project was implemented it started to constantly grow. I think the ability of commercial banks to attract considerably bigger amount of deposits from households can be explained by the only reason that people start to trust banks more, they start to know that if deposit insurance works even in the worst cases of crises they will be compensated.

Georgian banking sector I think can benefit from the imposition of deposit insurance project much; it probably can cure low level of public confidence that I regard to be the problem of Georgian banking sector today. Looking at the official figures and statistical data of NBG makes us conclude that a little uncertainty, effects banking sector too much in the negative.

In compliance with the Annual Report of National Bank of Georgia (NBG) last year development of banking sector exceeded development of any other sector of Georgian economy. The same tendency used to go on in the beginning of the year of 2008, when the volume of assets, liabilities and equity capital has considerably increased, but after August (2008) developments the situation has dramatically changed. Table 4 shows yearly deposit growth from 2002 till the beginning of 2008, but after political instability of August 2008 the volume of deposits (both in national and foreign currency) has dramatically decreased (by 10 % in just five days). Since then deposits either continue to decline or increase by insignificant amount from month to month up to now.

Table 4 Household Deposits Allocated in Commercial Banks of Georgia (GEL, 000)

Period	Deposits in National Currency	Deposits in Foreign Currency	Period	Deposits in National Currency	Deposits in Foreign Currency
1.12.02	12,189	249,910	1.07.08	467,758	1,319,224
1.12.03	17,097	362,877	1.08.08	487,234	1,338,428
1.12.04	43,477	428,133	1.09.08	385,128	1,131,040
1.12.05	83,905	619,376	1.10.08	381,230	1,137,647
1.12.06	138,060	930,867	1.11.08	373,152	1,067,940
1.12.07	311,447	1,205,739	1.12.08	340,032	1,275,565
1.01.08	344,792	1,234,076	1.01.09	306,050	1,552,893
1.02.08	332,693	1,278,984	1.02.09	303,115	1,496,272
1.03.08	378,269	1,296,348	1.03.09	315,812	1,487,073

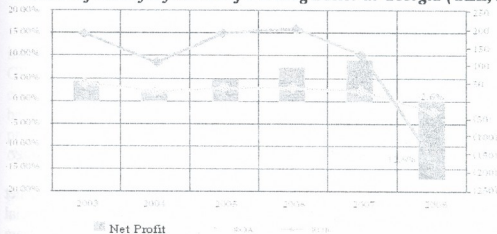
1.04.08	424,852	1,249,429	1.04.09	268,574	1,360,243
1.05.08	447,047	1,289,085	1.05.09	266,007	1,246,842
1.06.08	444,390	1,283,763	1.06.09	275,154	1,272,111

Source: NBG Statistics

http://www.nbg.gov.ge/uploads/depozitebiqartulad/deposits_of_individuals_d3.23.geo.xls

The effects are obviously negative - considerable fall down in the profitability rate of Georgian banks (Chart 3). The case expresses the level of trust people have in Georgia toward banking institutions. It is certainly not high enough to keep depositors calm when needed.

Chart 3 Profitability Dynamics of Banking Sector in Georgia (GEL, millions)



Source: NBG, Annual Report, 2008

http://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/tsiuri_angarishi_2008_geo.pdf

A banking professional, new to Georgia, Liz Skipper (2009) describes how it is understood by Georgians definition of saving money: “the idea of ‘savings’ as a noun is entirely alien to them. Whereas I always squirreled away my Christmas money into government bonds, employer-backed pension funds etc. that I knew would give safe returns, my colleagues had learnt to put their cash into tangible goods: televisions, fridges, cars, the best and latest mobile phones. Outwardly, they might seem conspicuous spenders but in fact this is their safety net and it’s all they trust.”

To better show the attitude of people toward Georgian banking institutions and their reaction on the deposit insurance project development 200 people from Tbilisi were questioned. Respondents were individuals aged 23 and above. The questionnaire in the final section obtained demographic information about the respondents including education, income level, occupation and age.

Out of 200 respondents just 67 (about 34%) have kept their savings at the commercial bank accounts currently. More than 50% (102 respondents) stated that even if they had excess fund they would not trust banks to save it there. The most of them, 94 out of 102, named lack of trust toward financial institutions as a reason for such a behavior. Almost 100% of respondents replied that in an event of any political or economic instability they would immediately run to their banks for early withdrawals, just 2 out of 200 respondents prefer to wait a little to see further developments. It appeared that none of them trust their banks so that they could stay calm despite probable failure, not even a single person feels safe about their savings. If deposit insurance system operated in Georgia, according to the survey results, considerable number of respondents (around 95%) are ready to insure their savings, as they declared the volume of their deposits in this case would increase up to near 100 % of their savings. At the same time about 50% (98 respondents out of 198), previously running to the bank for early withdrawals, said that if their deposits were insured in an event of uncertainty they would feel more

confident about safety of their savings and would restrain from panic run.

Department of statistics of Georgia gives an official figures showing considerable amount of net savings held by Georgians population after their consumptions and all their payables are subtracted from Gross National Income generated all over the year. Calculations of 2007 net savings are given below (table 4).

Table 4 National Income and Other Aggregates of National Accounts (GEL, millions)

Gross National Income	17 060.5
(-) Consumption of fixed capital	1 617.0
(=) Net National Income	15 443.4
(+) Current transfers receivable from the rest of the world	1 280.2
(-) Current transfers payable to the rest of the world	133.7
(=) Net National Disposable Income	16 589.9
(-) Final consumption	15 731.9
(=) Net Saving	858.0

Source: Statistics Georgia, National Accounts, 2009

http://www.statistics.ge/_files/english/nad/National%20income%20and%20other%20agregates.xls

As tabulated above in 2007 Georgian population held GEL 858 000 000 of net savings but NBG statistics show only GEL 509 657 000 to be allocated at the commercial bank accounts of Georgia that year (table 5), about 41 % of savings most probably were kept at home rather than investing. Even if investments were made elsewhere but not in banking institutions of Georgia it means that population better trust other investment opportunities rather than banks. All the same banks have to somehow successfully compete on the market and attract the greater share of public savings.

Table 5 Deposits by Owners in the Reporting Period (GEL, 000)

Deposits of Residents	Interbank Deposits	Deposits of the Legal Entities	Household Deposits
Deposits in National Currency	125,384	51,999	27,924
Deposits in Foreign Currency	104,955	41,995	157,400
Total Deposits of Residents in National and Foreign Currencies			
509,657			

Source: NBG, Monetary and Financial Statistics, 2009

http://www.nbg.gov.ge/uploads/depozitebiqartulad/inglisuri/deposits_flows_by_owners_d3.21eng.xls

If we follow the survey results the reason why people in Georgia prefer not to put their savings at any bank account is their bad future expectations regarding their investments. The number of respondents (95%) supporting the idea of deposit insurance development in Georgia enables us to say that after imposition of deposit insurance the part of the savings previously kept at home by Georgian population will most probably flow into the bank channels.

Such a development (deposit growth) on the financial market obviously is effective not only for banking institutions but for the whole financial environment of the country. It is out of question that this will lead to the expanded banking operations and economic growth. The sample calculation below demonstrates additional income that is to be generated by commercial banks if extra deposits are added to the bank accounts. On every additional GEL 1000 received every time period (e.g. every month) for the next 12 periods and invested (loaned out) at a rate of 3% (yearly interest rate -36% divided by the number of periods -12) the total cash flows at the end of the annuity's life (one year) would be worth GEL 14 192.03.

$$FV(A) = A \left(\frac{(1+i)^n - 1}{i} \right)$$

Where, $FV(A)$ = the value of the annuity at time n
 A = the value of a periodic investment in an annuity
 i = the interest rate per period
 n = the number of investment periods

$$FV(A) = 1000 \left(\frac{(1+0.03)^{12} - 1}{0.03} \right) = 1000 \frac{0.42576088}{0.03} = 14\ 192.03 \text{ (GEL)}$$

The figure is to be much bigger in reality as the calculations do not imply the income that can be generated from the whole reinvested monthly payments (about 101 GEL every month during a year) made by borrower. And the final result of growth is even much bigger; as far as the investments by banks mean that the fund has returned back to the individuals part of it probably will generate additional income for them. The process supposedly will cause further growth of fund flowing back again to the bank channels.

Statistical data of those countries with deposit insurance in place all show growing number of banks voluntarily participating in the system that proves the process to be useful and profitable for them. Canadian Deposit Insurance Corporation (CDIC), insisting on the effectiveness of the project, declares that last time when CDIC insured banks failed was in 1996. The results similar to this, if it can be seen by the population and banks in Georgia after project development, will make it much easier for the program to operate effectively. In the beginning membership can be announced to be an obligatory for all banks in Georgia. Later on when the program will show to be useful for banking stability and the figures will express profit growth, banks themselves will show desire to be engaged in the process. Based on the survey results, showing too pessimistic attitude of Georgian population toward financial institutions, I think we can conclude that deposit insurance program probably will benefit Georgian financial system even more than other countries' financial environments. One that survey results enable us to say is that depositors in Georgia knowing that their savings are protected against failure will feel more confident about keeping their savings in banks that will lead to deposit growth, expansion of banking activities and hence of the whole economy, and the second – depositors feeling safe about their investments restrain from panic withdrawals that makes bank failures less probable and helps to keep financial system stable and strong.

Reference

1. Kam Hon Chu, Deposit Insurance and Banking Crises in the Short and Long Run, The Cato Journal, Volume 23, No. 2, Fall 2003
<http://www.highbeam.com/Search.aspx?q=Deposit+Insurance+and+Banking+Crises+in+the+Short+and+Long+Run>
2. Asli Demirgüç-Kunt (World Bank), Edward J. Kane (Boston College), Luc Laeven (World Bank), Deposit Insurance Design and Implementation: Policy Lessons from Research and Practice, June 19, 2006
http://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=923276
3. Federal Deposit Insurance Corporation, A Brief History of Deposit Insurance in the United States, International Conference on Deposit Insurance, Washington, DC, September 1998
<http://www.fdic.gov/bank/historical/brief/brhist.pdf>

4. Deposit Insurance Agency of Russia, Review of Household Deposits' Market, 2008
http://www.asv.org.ru/insurance/analytics/obzor/obzor_2008.doc
5. Deposit Guarantee Fund of Armenia, Annual Report 2005, 2006, 2007
http://www.adgf.am/edit/news_admin/news_images/1_136_big.pdf
http://www.adgf.am/edit/news_admin/news_images/1_164_big.pdf
http://www.adgf.am/edit/news_admin/news_images/1_186_big.pdf
6. Bank of Lithuania, Monetary Statistics (data from 12/1993 - 05/2009)
http://www.lb.lt/stat_pub/statbrowser.aspx?group=7276&lang=en
7. Bank of Latvia, Monetary Survey (data from I/1993 until V/2009)
http://www.bank.lv/images/img_lb/financialdata/latvian/excel/2007-2/Table10.xls
8. Estonian Economy and Financial Sector, Annual Report 2008
<http://www.pangaliit.ee/eng/Info/publications/>
9. National Bank of Ukraine, Bulletin (Monthly Analytical and Statistical Publication of the National Bank of Ukraine) N 2 (122), 2009
http://www.bank.gov.ua/ENGL/Publication/of_edit/Bulletin/2009/bull_02-09_e.pdf
10. National Bank of Georgia, Annual Report 2008
http://www.nbg.gov.ge/uploads/publications/annualreport/tsliuri_angarishi_2008_geo.pdf
11. Liz Skipper, Georgian Lessons: When Saving Means Buying, Investor.ge, Issue 3, June-July, 2009
http://www.investor.ge/issues/2009_3/07.htm

ანაბრების დაზღვევა საქართველოს საბანკო სისტემის განვითარების მიზნით

სოფიო ხუნდაძე
შავი ზღვის საერთაშორისო უნივერსიტეტის დოქტორანტი

წარმოადგინა საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსმა ომარ ქეშელაშვილმა.

დასკვნა: სტატია აქტუალურია, შესრულებულია მაღალ მეცნიერულ დონეზე, აკმაყოფილებს ჟურნალის მოთხოვნებს და მიზანშეწონილია მისი გამოქვეყნება.

რეფერატი

(ინტერნეტული ვერსია)

საბანკო კრიზისი მნიშვნელოვნად ამცირებს საბანკო ინსტიტუტების მიმართ ხალხის ნდობას. შეანაბრეთა მიერ თავიანთი დანაზოგის უსაფრთხოების ეჭვქვეშ დაყენება საფრთხეს უქმნის რეალური პრობლემის არმქონე ბანკების სტაბილურობასაც. მსგავსი მოვლენების შემდგომ მოსახლეობა საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში უარს აცხადებს საბანკო ინსტიტუტების ნდობაზე. სწორედ მათი ნდობის აღდგენა გახდა ანაბრების დაზღვევის სისტემის დანერგვის მიზეზი მსოფლიოში. დაზღვევის შემდგომი მოვლენები გვიჩვენებს ამართლებს თუ არა პროექტი მოლოდინს. ციფრები ცხადყოფენ დაზღვევის სიტემის ეფექტურობას იმ ქვეყნებში სადაც პროგრამა უკვე მოქმედებს.



საქართველოს საბანკო სფერო ვფიქრობთ საჭიროებს ანაბრების დაზღვევის სისტემის შემოღებას რათა აღდგენილ იქნას მოსახლეობის ნდობა საბანკო სისტემისადმი, რაც ვთვლით რომ დღევანდელი საბანკო სისტემის პრობლემა და მისი განვითარების შემაფერხებელი ფაქტორია. საქართველოს ეროვნული ბანკის მონაცემების ანალიზი ნათლად გვიჩვენებს თუ რა უარყოფით გავლენას ახდენს სულ მცირე არასტაბილურობა საბანკო სექტორზე. ქართველი ხალხის საბანკო ინსტიტუტების მიმართ განწყობის უკეთ საჩვენებლად გამოკითხულ იქნა 200 რესპონდენტი თბილისის სხვადასხვა უბნებიდან. გამოკითხვის შედეგებით ნათელი ხდება, რომ საქართველოს მოსახლეობა თავს იკავებს ბანკებში თანხის შენახვისაგან ბანკების მიმართ პესიმისტური განწყობის გამო. რესპონდენტთა უმრავლესობის (95%) დამოკიდებულება ანაბრების დაზღვევის შემოღების მიმართ საშუალებას გვაძლევს განვაცხადოთ, რომ სისტემის ფუნქციონირების შემთხვევაში მოსახლეობის დანაზოგის მნიშვნელოვანი წილი სავარაუდოდ საბანკო არხებში მოექცევა.

როგორც აღმოჩნდა დაზღვეული ანაბრის მფლობელი ქართველი მენაბრები ბევრად დაცულად იგრძნობდნენ თავს, რაც სავარაუდოდ მათ მიერ შეტანილი ანაბრების, აქედან გამომდინარე საბანკო საქმიანობისა და მთლიანად ეკონომიკის ზრდას გამოიწვევს. როგორც მენაბრთა მნიშვნელოვანმა ნაწილმა განაცხადა ანაბრების დაზღვევის სისტემის არსებობის შემთხვევაში ისინი თავს შეიკავებდნენ თავიანთი დანაზოგების ბანკებიდან პანიკურად გამოტანისაგან, რაც ბანკებისა და მთლიანად ფინანსური სისტემის სტაბილურობისა და სიძლიერის მნიშვნელოვანი წინაპირობაა.

5. Научные труды ученых Азербайджана



Представил академик академии сельскохозяйственных наук Грузии Омар Кешелашвили

Экономический механизм формирования цен на продукцию аграрного сектора в условиях перехода к рынку

Галиб Бахрам оглы Гаджиев
кандидат экономических наук

Реферат (интернетная версия)

Адаптация аграрного сектора к происходящим изменениям в экономической среде осуществляется на фоне кризисных тенденций в экономике республики: значительного снижения урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, роста себестоимости производства продукции и как результат - снижения доходности аграрного производства в целом. Вместе с тем, изучение опыта многих стран постсоциалистического пространства (Польша, Венгрия, Чехия и т.д.) показывает, что использование более совершенного механизма цен позволяет в короткий срок обеспечить создание реальных предпосылок для формирования адекватной мотивационной системы у фермеров для роста объемов производства конкурентоспособной продукции.

В настоящее время возникает реальная необходимость углубления процесса дальнейшей либерализации цен, который коренным образом меняет сущность цены, становящейся главным регулятором экономических отношений.

Установлено, что неотъемлемой составляющей процессов реструктуризации в продуктовых подкомплексах аграрного сектора республики на рыночную систему отношений является либерализация цен на его продукцию. Вместе с тем, достигнутый уровень либерализации цен на продукцию сельского хозяйства в республике не обеспечил увеличения объемов ее производства, создания эффективно функционирующих аграрных рынков: зерна, картофеля, молока и других видов сельскохозяйственной продукции.

К основным причинам сдерживания эффективного его развития следует отнести:

- 1) постоянное отставание темпов роста цен на сельскохозяйственную продукцию промышленного производства для села;
- 2) наличие задержек в расчетах за реализованную сельскохозяйственными предприятиями продукцию со стороны предприятий по ее переработке;
- 3) постоянное нарушение рыночного равновесия между наличием финансовых средств у аграрных предприятий и их потребностью для приобретения необходимых для аграрного производства материально-технических ресурсов;
- 4) низкую заинтересованность производителей сельскохозяйственной продукции в поставке ее в государственные ресурсы.

В целях более полного учета региональных различий в природно-экономических условиях хозяйствования сельскохозяйственных предприятий обоснование цен предложения аграрной продукции следует проводить в пределах ценовых микрозон.

Таким образом, для определения рыночных цен на продовольствие целесообразно дифференцированно в зависимости от конкретного регионального рынка, вида продовольствия подходить к выбору продолжительности периода, на котором следует определять математическую

Адаптация аграрного сектора к происходящим изменениям в экономической среде осуществляется на фоне кризисных тенденций в экономике республики: значительного снижения урожайности сельскохозяйственных культур, продуктивности животных, роста себестоимости производства продукции и как результат - снижения доходности аграрного производства в целом. Вместе с тем, изучение опыта многих стран постсоциалистического пространства (Польша, Венгрия, Чехия и т.д.) показывает, что использование более совершенного механизма цен позволяет в короткий срок обеспечить создание реальных предпосылок для формирования адекватной мотивационной системы у фермеров для роста объемов производства конкурентоспособной продукции.

В этой связи важно заметить, что в переходный период к рыночной экономике проблемы паритета и ценовых отношений, их регулирования, государственной финансовой поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей стоят в числе первоочередных задач и являются наиболее важными в аграрной науке.

Более того, в настоящее время возникает реальная необходимость углубления процесса дальнейшей либерализации цен, который коренным образом меняет сущность цены, становящейся главным регулятором экономических отношений. В связи с этим, возрастает значение изучения оптимального соотношения инструментария свободного ценообразования и государственного регулирования цен на аграрную продукцию, рассмотренных в рамках современных теорий рыночного ценообразования такими представителями западной экономической мысли как А.Маршалл, Дж. Кейнс, М.Фридман и другими, эффективного его применения в нашей республике. Западные инструментария в области ценообразования на сельскохозяйственную продукцию не может быть механически перенесен в специфические условия отечественной аграрной экономики.

Исходя из вышеизложенного следует сказать, что детальное изучение проблемы обоснования алгоритма определения цен на продукцию аграрного сектора состоит в рамках известных в настоящее время двух принципиально разных теорий - трудовой и рыночной, позволяет признать многоплановость и большую методическую сложность его исследования. В этой связи, важно отметить, что имеющиеся место попытки отдать предпочтение той или иной теории с научной точки зрения не совсем корректны. Указанное замечание весьма существенно усиливается по отношению к исследуемой проблеме в аграрной экономике, поскольку характер взаимодействия ценообразующих факторов на сельскохозяйственную продукцию в значительной степени зависит от реальных экономических условий в отрасли, экономике в целом. При этом они имеют идентичного проявления на различных этапах развития национальной экономики.

В основе выбора предпочтительной методики формирования цен на соответствующий вид аграрной продукции в каждом конкретном случае ее производства и реализации принципиально важно обстоятельно обосновать условия и факторы,

определяющие эффективный их уровень и динамику, ориентируясь при этом на соответствующую тактику и стратегию поведения сельскохозяйственного предприятия в условиях конкретных отношений на аграрном рынке. В этих целях нами сформированы основные ценнообразующие факторы и дана оценка их проявления в процессе применения того или иного метода определения цен на аграрную продукцию с учетом всей гаммы специфики ее производства и реализации, оказывающей влияние на формирование экономически обоснованного уровня доходности аграрного предприятия.

Отмечая достаточно широкое использование предприятиями аграрного сектора различных методов обоснования исходных цен на производимую продукцию, выработанных отечественной и мировой наукой и практикой, следует констатировать, что преимущественным остается метод ценообразования «издержки плюс», соответствующий группе затратных методов. Обстоятельный анализ практики его использования при формировании цен на аграрную продукцию, основанный на их структурно-элементном составе, позволяет сделать следующие предложения с целью повышения методического их обеспечения:

а) в сельском хозяйстве при исчислении себестоимости единицы произведенной продукции в условиях высокой инфляции в республике более корректно преимущественное использование ЛИФО - метода, который позволяет более точно определять реальные издержки на аграрную продукцию и тем самым обеспечивать лучшее представление о степени выгодности ее производства для непосредственных производителей.

б) при распределении общехозяйственных и общепроизводственных расходов на определенные виды сельскохозяйственной продукции наиболее целесообразно в сумму прямых затрат включать затраты на семена и посадочный материал по растениеводческой продукции и затраты на корма по животноводческой продукции;

в) в процессе распределения затрат на производство в тех отраслях сельскохозяйственного производства, в которых получают не один, а два и больше видов основной и побочной продукции, предпочтение целесообразно отдавать методу, применение которого предполагает использование рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию, реально отражающим качественные параметры, ценность этой продукции с позиции ее потенциальных покупателей;

г) потребляемые одним производственным подразделением в процессе производства аграрной продукции материалы, произведенные в другом внутрихозяйственном подразделении – семена, корма, органические удобрения и другие, рекомендуем включать в затраты в оценке не по фактической себестоимости их производства, а по рыночным ценам на момент потребления.

Установлено, что неотъемлемой составляющей процессов реструктуризации в продуктовых подкомплексах аграрного сектора республики на рыночную систему отношений является либерализация цен на его продукцию. Вместе с тем, достигнутый уровень либерализации цен на продукцию сельского хозяйства в республике не обеспечил увеличения объемов ее производства, создания эффективно функционирующих аграрных рынков: зерна, картофеля, молока и других видов сельскохозяйственной продукции.

К основным причинам сдерживания эффективного его развития следует отнести:

- 1) постоянное отставание темпов роста цен на сельскохозяйственную продукцию промышленного производства для села;
- 2) наличие задержек в расчетах за реализованную сельскохозяйственными предприятиями продукцию со стороны предприятий по ее переработке;
- 3) постоянное нарушение рыночного равновесия между наличием финансовых средств у аграрных предприятий и их потребностью для приобретения необходимых для аграрного производства материально-технических ресурсов;
- 4) низкую заинтересованность производителей сельскохозяйственной продукции в поставке ее в государственные ресурсы.

В создавшейся экономической ситуации в республике фактический уровень минимальных закупочных цен на основные виды продовольствия, формируемый государством, не позволяет создавать реальные предпосылки и не способствует формированию мотивационной системы у каждого субъекта хозяйствования для производства конкурентоспособной продукции, потому что уровень минимальных закупочных цен на основные ее виды экономически недостаточен. Особенно это наглядно видно по отношению к продукции животноводческой отрасли, для которой характерно превышение темпов роста затрат на производство по сравнению с ценами ее реализации, что является основной причиной убыточности данной отрасли.

Характеризуя современные проблемы ценообразования на стадии производства аграрной продукции, следует отметить, что и другие участники технологической цепочки «производство – переработка – реализация» также поставлены в достаточно жесткие условия: государство, стремясь обеспечить максимальную доступность большинства социально значимых видов продовольствия для потребителей, регламентирует уровень рентабельности для перерабатывающих предприятий, определяет предельный размер торговых надбавок для предприятий торговли.

Таким образом, критически оценивая возможные методы определения цен на продукцию аграрного сектора, следует признать достаточно большую их вариантность, значительные сложности при выборе предпочтительной методики. В каждом конкретном случае производства и реализации отдельного вида аграрной продукции принципиально важно обосновать следующие факторы: уровень издержек производства, качество и потребительские свойства, характер взаимодействия спроса и предложения, влияние инфляционных процессов, эластичность спроса на основные виды продовольствия и др.

Поэтому, обстоятельный анализ практики определения цен на аграрную продукцию, метода «издержки плюс», основанный на учете современного процесса формирования структурно-элементного состава издержек, позволяет сделать следующие предложения с целью повышения методического их обеспечения:

- в сельском хозяйстве при исчислении себестоимости единицы произведенной продукции в условиях высокой инфляции в республике более корректно преимущественное использование ЛИФО – метода;

- при распределении общехозяйственных и общепроизводственных расходов на определенные виды сельхозпродукции наиболее целесообразно в сумму прямых затрат включать затраты на семена и посадочный материал по растениеводческой продукции и затраты на корма по животноводческой продукции;

- в процессе распределения затрат на производство в тех отраслях сельскохозяйственного производства, в которых получают не один, а два и больше видов основной и побочной продукции, предпочтение целесообразно отдавать методу, применение которого предполагает использование рыночных цен на сельскохозяйственную продукцию, реально отражающим качественные параметры, ценность этой продукции с позиции ее потенциальных покупателей;

- потребляемые одним производственным подразделением в процессе производства аграрной продукции материалы произведенные в другом внутрихозяйственном подразделении – семена, корма, органические удобрения и другие, где рекомендуем включать в затраты в оценке не по фактической себестоимости их производства, а по рыночным ценам на момент потребления.

В целях более полного учета региональных различий в природно-экономических условиях хозяйствования сельскохозяйственных предприятий обоснование цен предложения аграрной продукции следует проводить в пределах ценовых микрозон.

Практику выплаты надбавок к цене предложения рекомендуется распространить не только на животноводческую, но и на растениеводческую продукцию. Источниками средств, направляемых на эти цели, могут стать средства регионального бюджетного фонда поддержки производителей сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Сумму надбавок ежеквартально необходимо пересчитывать с учетом изменения уровня цен на промышленную продукцию и услуги.

Следовательно, в целях недопущения возможности проявления монопольных преимуществ перерабатывающими предприятиями по отношению к аграрным предприятиям целесообразно более обоснованно определять рамочные значения долей их регионального рынка. Для обеспечения более качественного антимонопольного мониторинга за их деятельностью наряду со сравнением основных параметров деятельности предприятия-монополиста со среднеотраслевыми значениями, проводить сравнение динамики изменения этих показателей между каждым конкретным перерабатывающим предприятием и сельскохозяйственными предприятиями, являющимися для него поставщиками сырья, чтобы не допустить установления ими монополистически низких цен.

Таким образом, для определения рыночных цен на продовольствие целесообразно дифференцированно в зависимости от конкретного регионального рынка, вида продовольствия подходить к выбору продолжительности периода, на котором следует определять математическую функцию, которая наилучшим образом отображает основную тенденцию динамики и может быть использована при прогнозировании рыночных цен на продовольствие и на перспективу.

1. Вердиев А. Ч., Караев И. Ш. Экономические проблемы формирования аграрного рынка. Баку: 2000, 256 с. (на азерб. языке)
2. Ибрагимов И. Г., Вердиев А.Ч. Рыночная экономика и цены. Баку: 1992, 320 (на азерб. языке)
3. Салахов С.В. Проблемы государственного регулирования в аграрном секторе. Баку: Нурлар, 2004, 504 с. (на азерб. языке)
4. Арыкбаев Р.К. Государственное регулирование цен в условиях рыночной трансформации экономики. Астрахань: ИПК «Волга», 2001, 36 с
5. Слепов В.А., Попов Б.В. Основы теории рыночного ценообразования. М.: Финстатинформ, 2001, 301с
6. Цены и ценообразование / Под ред. В.Е.Есипова. СПб.: Питер, 1999, 463 с
7. Шуляк П.Н. Ценообразование. М.: Дашков и К, 2003, 192 с

Реферат (интернетная версия)

В настоящее время сущность управления продажами изменилась, основу которого составляет то, что менеджеры по продажам играют более стратегическую роль в современных торговых компаниях и фирмах. В их обязанности прежде всего входят: определение цели и задач для торговых представителей; составление прогнозных данных по продажам и бюджета; организация деятельности торговых представителей, определение их целесообразности, деление территории на определенные участки и планирование работы своих подчиненных; отбор, найм и подготовка торговых представителей; мотивация и стимулирование торговых представителей; оценка работы торговых представителей и их контроль; организация маркетинговой деятельности; разработка и оптимизация организационной структуры.

Мы считаем, что в условиях отечественной практики управления продажами следует придерживаться следующих основных ее направлений: стратегическое рыночное управление; решение проблем управления продажами через целевую деятельность; определение экономически оправданных критериев для выбора формы товароснабжения; внедрение в бизнес элементов электронной коммерции; использования навыков прямого маркетинга и интерактивного маркетинга; глубокое знание потребительских эстетических свойств товаров; умелое использование различных шкал измерений (составления вопросников и анкет); знание и исследование процессов управления продажами; выработка маркетинговой стратегии и управления персональными продажами; умение принимать «кризисные решения» и решения по снижению риска; измерение уровня риска в принятии управленческих решений; использование методов сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов.

Исходя из вышеизложенного, нами вводится новое понятие «рыночное управление продажами», включающее в себе все перечисленные особенности и элементы системы управления продажами.

В рамках каждого из направлений принимаемые меры будут иметь различное отношение эффективности к затратам на их обеспечение. Эти меры связаны с расходами и требуют их увеличения при росте сложности систем. Поэтому в определенных условиях экономически может оказаться более целесообразно расходовать денежные средства не на предупреждение или снижение риска, а на возмещение возможного ущерба. В последнем случае используют механизм страхования.

Таким образом, если в процессе подготовки решения будет выяснено, что меры по снижению риска малоэффективны и дороги одновременно, то может оказаться экономически более целесообразно застраховать свои действия. При этом ставится задача не предотвращения, а возмещения ущерба.

Понятие «управление продажами» в экономической литературе появляется крайне редко [4;5]. Чаще мы сталкиваемся с такими понятиями, как «управление торговлей», «управление предприятием», «управление коллективом», «управление сферой обслуживания» и другие. А понятие



«продажа» в отечественной экономической литературе чаще используется как приставка к определенным категориям; «оптовая продажа», «розничная продажа», «продажа товаров населению» и др.

По нашему мнению, в условиях формирования товарного рынка целесообразно использовать понятие «управление продажами», ибо этого требует реальная действительность перехода экономики на рыночные отношения.

Такой подход исходит из того, что в современных условиях сама категория «продажа» претерпевает существенные изменения. Меняются формы, виды и функции продажи.

Причина возрастания роли продаж в современных условиях заключается в том, что во всех фирмах персонал, занимающейся продажами, является единственно важным связующим элементом торговой фирмы с ее потребителями. Любой набор маркетинговых услуг может оказать отрицательное воздействие, если торговые представители по продажам действуют неэффективно.

В настоящее время сущность управления продажами изменилась, основу которого составляет то, что менеджеры по продажам играют более стратегическую роль в современных торговых компаниях и фирмах. В их обязанности прежде всего входят: определение цели и задач для торговых представителей; составление прогнозных данных по продажам и бюджета; организация деятельности торговых представителей, определение их целесообразности, деление территории на определенные участки и планирование работы своих подчиненных; отбор, найм и подготовка торговых представителей; мотивация и стимулирование торговых представителей; оценка работы торговых представителей и их контроль; организация маркетинговой деятельности; разработка и оптимизация организационной структуры.

Отсюда можно отметить, что для решения этих проблем в области управления продажами, современный менеджер по продажам должен быть профессионалом своего дела, подготовленным и иметь соответствующие навыки и умения, а также владеть широким диапазоном приемов управления.

Мы считаем, что в условиях отечественной практики управления продажами следует придерживаться следующих основных ее направлений: стратегическое рыночное управление; решение проблем управления продажами через целевую деятельность; определение экономически оправданных критериев для выбора формы товароснабжения; внедрение в бизнес элементов электронной коммерции; использования навыков прямого маркетинга и интерактивного маркетинга; глубокое знание потребительских эстетических свойств товаров; умелое использование различных шкал измерений (составления вопросников и анкет); знание и исследование процессов управления продажами; выработка маркетинговой стратегии и управления персональными продажами; умение принимать «кризисные решения» и решения по снижению риска; измерение уровня риска в

принятии управленческих решений; использование методов сопряженного эффекта операционного и финансового рычагов.

Исходя из вышеизложенного, нами вводится новое понятие «рыночное управление продажами», включающее в себе все перечисленные особенности и элементы системы управления продажами.

Начнем более детальное исследование элементов, входящее в понятие рыночное управление продажами. Стратегическое рыночное управление включает в себя все четыре системы управления: бюджетирование, характерное для долгосрочного планирования прогнозирование, элементы стратегического планирования и инструменты принятия стратегических решений в реальном времени. В стратегическом рыночном планировании периодический процесс планирования дополняется методами, благодаря которым организация сохраняет высокую скорость стратегической реакции независимо от цикла планирования.

Тот факт, что в термине «стратегическое управление» появилось слово «рыночное», лишний раз подтверждает, что разработка стратегии должна отталкиваться от рынка и внешней среды, а не от внутренней ориентации фирмы. Организация должна быть ориентирована на внешнюю среду - на покупателей, конкурентов, рынок и рыночную среду. В отличие от систем долгосрочного планирования в стратегическом рыночном управлении ставится цель: разработать отражающие потребности покупателей рыночной стратегии. [1, с. 31-32]

Другим элементом рыночного управления продажами является ее целевая деятельность. Вызывает интерес исследования азербайджанских ученых, которые предлагают решения рыночной проблемы через целевую деятельность. Идеальным вариантом развития рынка является совпадение фактической траектории течения данного процесса с его оптимальной и номинальной траекториями. Однако более реален вариант совпадения фактической и оптимальной траектории. Усложнение рыночных процессов, связанное с качественным изменением спроса, инертностью предложения, ресурсами, существенно влияет на сбалансированность спроса и предложения. Несбалансированность этих элементов рынка вызывает отклонения, подчас довольно резкие, фактической траектории развития процесса потребления от оптимальной. В данном случае обычно сталкиваются с проблемой, требующей целевого решения.

На решения проблем несбалансированности спроса и предложения в условиях резкого отклонения фактической траектории развития процесса потребления от оптимальной и направлен механизм целевой рыночной деятельности [2, с. 67-68]. Важным этапом процесса управления продажами является определение экономически оправданных критериев товародвижения.

Принимая во внимание цикличность производственных процессов и низкий уровень запасов готовой непродовольственной продукции на предприятиях швейной и обувной промышленности предлагается экономически оправданный критерий для применения транзитной формы снабжения магазинов одеждой и обувью со складов предприятий.

Транзитная форма снабжения будет эффективна во всех случаях, когда количество подлежащих заводу партий товаров позволит предприятию доставить магазину в течение месяца весь заказанный ассортимент. По верхней одежде это потребует доставки в месяц пяти-шести партий, обуви – примерно четырех партий, по изделиям с меньшим разнообразием товарных признаков количество партий будет меньше, например по бельевым изделиям месячную поставку можно ограничить тремя партиями.

В управлении продажами менеджеры должны использовать в своей деятельности различного рода шкалы наименований. Шкала наименований обладает только характеристикой описания; она ставит в соответствие описываемым объектам только его название, никакие количественные характеристики не используются.

Объекты измерения распадаются на множество взаимоисключающих и исчерпывающих категорий. Шкала наименований устанавливает отношения равенства между объектами, которые объединяются в одну категорию. Каждой категории дается название, численное обозначение которого является элементом шкалы.

Шкала порядка разрешает ранжировать респондентов или их ответы. Она имеет свойства номинальной шкалы в сочетании с отношением порядка. Иными словами, если каждую пару категорий шкалы наименований упорядочить относительно друг друга, то получится порядковая шкала. Для того чтобы шкальные оценки отличались от чисел в обыденном понимании, их на порядковом уровне называют рангами.

В рыночных исследованиях непродовольственных товаров особое место отводится изучению процессов управления продажами, которое включает три взаимосвязанные области [5, с. 40-41]: разработку программы продаж; практическую реализацию программы продаж; оценку и контроль программы продаж.

Конкретные виды деятельности, связанные с этими тремя процессами, а также переменные, которые оказывают влияние на эти виды деятельности, подытожены в модели управления продажами.

Значимым элементом рыночного управления продажами является маркетинговая концепция. Менеджер по продажам должен выполнять следующие конкретные обязанности: [4, с.28] определить цели и задачи для торговых представителей; на основе этих целей и задач составлять прогноз по продажам и бюджет; организовывать деятельность торговых представителей, определить их численность, разбивать территорию на участки и планировать работу своих подчиненных; заниматься сбором, наймом и подготовкой торговых представителей; заниматься мотивацией торговых представителей; осуществлять оценку работы торговых представителей и контролировать ее.

В процессе управления продажами менеджер обязан принимать так называемые «кризисные решения». Кризисным решением называют решение, принимаемое в момент, соответствующий моменту перехода объекта управления в область неуправляемых или недопустимых состояний. [3, с.119-120]

На принятие решения по инвестированию влияют следующие факторы: вид инвестиций; стоимость инвестиционного проекта; множественность дос-тупных проектов; ограниченность финансовых ресурсов; риск принятия решения и другие условия и обязательства.

Для управления рисками в процессе инвестиционной деятельности часто используется диверсификация – распределение инвестиций, а следовательно и рисков, между несколькими объектами, для которых характерны различные по своей физической природе и времени проявления риски. Возможны пространственная и временная оптимизация распределения инвестиций.

Принятие «кризисных решений» обязательно должно сопровождаться определенными количественными измерениями с использованием различных математических методов. Математические задачи теории риска по их цели можно разделить на прямые и обратные. В прямых задачах требуется на основании априори заданной информации о ситуации оценить риск, т.е. определить его уровень. В обратных – определить ограничения на один или несколько варьируемых параметров исходной ситуации таким образом, чтобы выполнялись заданные ограничения на уровень приемлемого риска.

И наконец, важной сферой процесса управления продажами является умение менеджера способствовать снижению уровня риска. Снижение риска возможно посредством повышения надежности товаров и систем, снижения возможной интенсивности поражающих факторов, повышением защищенности объектов по отношению к воздействию. Снижение риска возможно: на этапе планирования операции или проектирования образцов – введением дополнительных элементов и мер; на этапе принятия решений – использованием соответствующих критериев оценки эффективности решения; на этапе выполнения операции и эксплуатации технических систем – посредством строгого соблюдения и контроля режимов эксплуатации. [3,с.117-118]

В рамках каждого из направлений принимаемые меры будут иметь различное отношение эффективности к затратам на их обеспечение. Эти меры связаны с расходами и требуют их увеличения при росте сложности систем. Поэтому в определенных условиях экономически может оказаться более целесообразно расходовать денежные средства не на предупреждение или снижение риска, а на возмещение возможного ущерба. В последнем случае используют механизм страхования.

Таким образом, если в процессе подготовки решения будет выяснено, что меры по снижению риска малоэффективны и дороги одновременно, то может оказаться экономически более целесообразно застраховать свои действия. При этом ставится задача не предотвращения, а возмещения ущерба.



1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. Пер. с англ. Под ред. С.Г.Богнук. СПб Питер. 2007. с. 28-30, 31-32.
2. Алескеров Ф.Н., Яровиков А.Н. Ассортимент и качество товаров: управление в регионе. Б. Азернешр. 2006. с. 67-68.
3. Глущенко В.В. Управление рисками. Страхование. Моск. обл. ТОО НПЦ «Крылья». 1999. с. 119-120, 117-118.
4. Джоббер Д., Ланкастер Дж. Продажа и управление продажами. Пер. с англ. М. ЮНИТИ – ДАНА. 2002. с. 28, 50.
5. Джонсон Марк У., Маршалл Грек У. Управление отделом продажи. Планирование, организация, контроль. Пер. с англ. М. Вильямс. 2005. с. 40-41, 42-51.

Реферат (интернетная версия)

Проблему регулирования производственных отношений в системе аграрного сектора до настоящего времени необходимо усовершенствовать. Острота проблемы регулирования связана с наличием факторов неопределенности и предопределена существенным возрастанием роли аграрного сектора в условиях становления рынка.

Для решений вопросов регулирования производственных отношений в аграрном секторе предлагается использовать в качестве исходного инструмента государственного регулирования адекватный рынку индикативный план. Он может служить координирующим началом, что позволит определять основные цели и приоритеты, задачи и методы реализации государственной социально-экономической политики. Содержательная часть индикативного плана может включать три основные составляющие: концепцию развития, прогноз (на различные периоды времени) и планово-регулирующую часть (выборочные государственные программы и систему экономических регуляторов). Первые два элемента носят рекомендательный, а третий – обязательный характер. Индикативные планы реализуются хозяйствующими субъектами самостоятельно под воздействием рыночной конъюнктуры, а также предоставляемых государством соответствующих льгот.

Установлено, что система регулирования производственных отношений в аграрном секторе способна к саморегулированию, но в рамках государственной регламентации. При этом выявляются три группы (направления) регулируемых параметров:

- административные – совокупность норм и правил, регулирующих административно-управленческую деятельность, порядок и пределы отношений подчиненности и соподчиненности;
- правовые – формы и условия хозяйственного договора, нормы хозяйственного права и ответственности;
- экономические – налоговые, в том числе рентные, платежи, банковский процент за кредит, плата за ресурсы, отчисления от прибыли, порядок и условия предоставления дотаций, надбавок, скидок к ценам и др.

Выработаны предложения по усилению контроля за уровнем договорных цен и их динамикой со стороны государства, позволяющие создать барьер, препятствующий тенденции к росту цен и развитию инфляционных процессов.

Разработаны предложения по сокращению прямого вмешательства государства в деятельность субъектов хозяйствования, по совершенствованию принятия решений в органах самоуправления. Данные предложения помогут обеспечить поэтапный переход к более развитым формам децентрализованного управления.

разработаны конкретные предложения о внесении изменений в формирование связей сельского хозяйства с материально-техническим обеспечением, транспортным обслуживанием, капитальным строительством, торговлей (государственной, потребительской кооперацией, колхозным рынком), производственной и социальной инфраструктурами, исходя из экономической ответственности партнеров за процесс расширенного воспроизводства в системе аграрного сектора в целом.

Для приведения системы аграрного сектора в состояние равновесия предлагается использовать три внутренних механизма регулирования: ценово-зарплатный, ценово-инфляционный и корректирующее-компенсационный. Эффективность системы будет тем выше, чем стабильнее будут рыночные элементы.



Рыночные преобразования в экономике Азербайджанской Республики и ее аграрном секторе являются объективной необходимостью. Реформирование этого сектора экономики влияет на стабильность развития страны, благосостояния населения. Перед республикой стоит задача обеспечить продовольственную безопасность, укрепить экспортный потенциал. С учетом того, что продовольствие является важнейшим приоритетом для развития народного хозяйства, разработан и принят ряд важных правительственных документов, обосновывающих перспективы развития республики: Указом Президента «О мерах ускорения социально-экономического развития Азербайджанской Республики», государственные программы социально-экономического развития в регионах Азербайджанской Республики (2004-2008 и 2009-2013 годы). В развитии основных направлений разработана и реализуется Программа реформирования аграрного сектора Азербайджанской Республики.

Проблему регулирования производственных отношений в системе аграрного сектора до настоящего времени необходимо усовершенствовать. Острота проблемы регулирования связана с наличием факторов неопределенности и предопределена существенным возрастанием роли аграрного сектора в условиях становления рынка.

Рыночные отношения являются необходимыми, но недостаточными условиями управления. Они требуют государственного регулирования на трех уровнях: первый – саморегулирование рынка; второй – регулирование рыночных отношений институтами и средствами гражданского общества путем формирования органов производственного самоуправления; третий – регулирование производственных отношений.

Практика хозяйствования свидетельствует о том, что добиться стабилизации экономики с использованием только макроэкономических мер невозможно. Современные условия развития народного хозяйства, в том числе аграрного сектора, требуют решения проблемы регулирования производственных отношений.

Поэтому, были разработаны теоретические основы и практические подходы к формированию эффективной системы управления экономикой аграрного сектора. И это исходность определила необходимость решения следующих вопросов:

- разработать методологические основы регулирования производственных отношений и обосновать подходы к переводу аграрного сектора на рыночные методы управления;
- сформировать механизм регулирования, включающий исследование генезиса, социально-экономического генотипа производственных отношений и геноструктуры хозяйственной организации;
- смоделировать принцип действия механизма рыночного регулирования, в том числе в области регулирования личных, коллективных и общественных интересов, и с учетом этого раскрыть специфику регулирования хозрасчетных интересов в сопряженных сферах аграрного сектора;

- сформулировать принципы построения адаптивных систем регулирования;

- определить области применения разработанных теоретических положений при оперативном регулировании хозяйственной деятельности сельскохозяйственных предприятий и их подразделений (включая структурные подразделения хозяйственной организации).

Для решений вопросов регулирования производственных отношений в аграрном секторе предлагается использовать в качестве исходного инструмента государственного регулирования адекватный рынку индикативный план. Он может служить координирующим началом, что позволит определять основные цели и приоритеты, задачи и методы реализации государственной социально-экономической политики. Содержательная часть индикативного плана может включать три основные составляющие: концепцию развития, прогноз (на различные периоды времени) и планово-регулирующую часть (выборочные государственные программы и систему экономических регуляторов). Первые два элемента носят рекомендательный, а третий - обязательный характер. Индикативные планы реализуются хозяйствующими субъектами самостоятельно под воздействием рыночной конъюнктуры, а также предоставляемых государством соответствующих льгот.

Установлено, что система регулирования производственных отношений в аграрном секторе способна к саморегулированию, но в рамках государственной регламентации. При этом выявляются три группы (направления) регулируемых параметров:

- административные - совокупность норм и правил, регулирующих административно-управленческую деятельность, порядок и пределы отношений подчиненности и соподчиненности;

- правовые - формы и условия хозяйственного договора, нормы хозяйственного права и ответственности;

- экономические - налоговые, в том числе рентные, платежи, банковский процент за кредит, плата за ресурсы, отчисления от прибыли, порядок и условия предоставления дотаций, надбавок, скидок к ценам и др.

В качестве реальной нормативной базы, отражающей в динамике паритетность обмена сельскохозяйственной и промышленной продукции, предлагается использовать паритетные индексы количественного отношения товарной сельскохозяйственной и промышленной продукции. Рекомендуется рассчитать индексы в ценах реализации. Такой паритетный индекс должно контролировать государство через кредитные, налоговые, бюджетные, ценовые и другие условия.

Выработаны предложения по усилению контроля за уровнем договорных цен и их динамикой со стороны государства, позволяющие создать барьер, препятствующий тенденции к росту цен и развитию инфляционных процессов.

Разработаны предложения по сокращению прямого вмешательства государства в деятельность субъектов хозяйствования, по совершенствованию принятия решений в органах самоуправления. Данные

предложения помогут обеспечить поэтапный переход к более развитым формам децентрализованного управления.

Предложено увязать ценовое регулирование с внеценовыми методами финансового регулирования. Для этого целесообразно применить известный принцип многоканальности и налогообложения предприятий, т.е. обложения как ресурсной части, так и прибыли. В этом случае ресурсные платежи будут играть роль нормативов минимальной эффективности использования собственности. Использование прибыли в качестве второй составляющей налогообложения потребует разработки единой методики исчисления издержек на простое воспроизводство, исключения из издержек налоговой составляющей.

Рассмотрен механизм внутрирегионального регулирования, который основывается на идее об увязке ценовых и финансовых рычагов с нормой эффективности. Переход на схему самофинансирования, сочетающую элементы нормативно-балансового метода (на уровне региона) и метода единой нормы эффективности (на уровне предприятия), изменяет ценовые и финансовые регуляторы. Рекомендуется усилить финансово-кредитное воздействие на стимулирование производства продовольствия. Целесообразна бюджетная поддержка всех форм собственности и хозяйствования для внедрения достижений научно-технический прогресс, проведения землеустроительных и мелиоративных работ, строительства и технической модернизации животноводческих объектов, перерабатывающей промышленности, сферы хранения, производственной инфраструктуры.

Разрабатывается механизм формирования маркетинговых связей, полнее учитывающий степень участия торговых посредников. Предложено сформировать маркетинговые структуры на всех иерархических уровнях управления, включая организацию вертикальной кооперации в животноводстве и создание специализированных производственных и торгово-сервисных объединений. При этом, целесообразно использовать три основных типа вертикальных маркетинговых структур: корпоративные, договорные, управляемые. Предлагается также сформировать на республиканском уровне финансово-производственную корпорацию.

Разработаны конкретные предложения о внесении изменений в формирование связей сельского хозяйства с материально-техническим обеспечением, транспортным обслуживанием, капитальным строительством, торговлей (государственной, потребительской кооперацией, колхозным рынком), производственной и социальной инфраструктурами, исходя из экономической ответственности партнеров за процесс расширенного воспроизводства в системе аграрного сектора в целом.

Для приведения системы аграрного сектора в состояние равновесия предлагается использовать три внутренних механизма регулирования: ценово-зарплатный, ценово-инфляционный и корректирующе-компенсационный. Эффективность системы будет тем выше, чем стабильнее будут рыночные элементы.



1. Алиев Р.Р. Приоритетные направления государственного регулирования экономики // Аграрно-экономическая наука и технологии, № 1 (2), 2009, с. 82-86
2. Башкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Дело, 2004, 350 с
3. Госпрограмма социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики (2004-2008 гг.), Баку, изд-во «Закон», 2003
4. Госпрограмма социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики (2009-2013 гг.), Баку, газета «Республика» от 16 апреля 2009 года
5. Салахов С.В. «Проблемы государственного регулирования в аграрном секторе» Баку: Нурлар, 2004, 504 с.

Проведенные в аграрном секторе Азербайджана преобразования сформировали устойчивого конкурентоспособного собственника способного обеспечить потребности республики в основных продуктах питания и сельскохозяйственном сырье, а проводимая аграрная политика обеспечила улучшение социального положения сельского населения. Такого рода положительные тенденции в аграрной сфере обеспечило улучшение и других отраслей народного хозяйства, в результате появилось востребованная продукция сельскохозяйственного машиностроения, химической промышленности и других отраслей.

Таким образом, аграрная реформа в Азербайджане привела к ожидаемым результатам, созданию класса эффективного собственника в аграрном секторе и на этой основе обеспечения основных целей аграрной политики. В связи с этим, в период реструктуризации национальной экономики представляется необходимым поиск новых направлений долгосрочной стратегии социально-экономического развития.

В условиях кардинальных изменений в социально-экономической сфере в Азербайджане одной из перспективных направлений, точек роста является формирование и становление малого сельского предпринимательства, роль которого в период трансформационного процесса считается ключевым фактором экономического развития.

Отечественные сельские предприниматели сталкиваются в своей деятельности с немалыми трудностями. Многие из них не располагают необходимой техникой и оборотными средствами, не имеют достаточной квалификации и специального образования по основам бизнеса, менеджмента, маркетинга вопросам технологии выращивания растений и животных.

Без решения этих проблем развитие малого предпринимательства не принесет желаемых результатов. В сложившейся ситуации необходимо эффективное воздействие государства на социально-экономические процессы, которое является важнейшим фактором становления и развития агробизнеса, формирования и эволюции связанных с ним классов и социальных групп.

Государственное экономическое регулирование и поддержки развития малого предпринимательства в аграрном производстве Азербайджана предусматривает решение следующих основных направлений:

- выявление предпосылок, повлиявших на становление и формирование сектора малого предпринимательства в Азербайджане;
- изучение необходимости вмешательства государства в экономические процессы в целях стабилизации экономики, формирования рыночной инфраструктуры и поддержки малого предпринимательства;
- анализ основных тенденций и динамики развития малого сельского предпринимательства в стране в системе крестьянских (фермерских) хозяйств и оценка состояния сложившейся системы государственных программ поддержки малого предпринимательства в аграрном производстве;
- выявление причин и факторов, тормозящих развитие аграрного предпринимательства в Азербайджане путем проведения социологического исследования;

- разработка возможных путей ликвидации причин, негативно воздействующих на развитие предпринимательства в сельском хозяйстве;

- выработка приоритетных направлений государственного регулирования и поддержки развития малого сельскохозяйственного предпринимательства в республике.

С целью развития малого предпринимательства в аграрном секторе Азербайджана были разработаны меры по государственному регулированию и защите его функционирования на нынешнем этапе социально-экономических преобразований.

В условиях кризиса малое предпринимательство, как показывает мировой опыт, является ключевым фактором экономического развития, которое придает рыночной экономике должную гибкость, мобилизует финансовые и производственные ресурсы экономики, способствует эффективной структурной перестройке, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства.

Исследование процессов развития малого предпринимательства в Азербайджане позволила выявить ряд предпосылок, способствовавших его становлению. Основными предпосылками формирования малого сельского предпринимательства являются следующие: преобразование отношений собственности, разгосударствление и приватизация сельскохозяйственных предприятий и законодательное обеспечение предпринимательского сектора.

Анализ развития законодательной среды предпринимательства свидетельствует о том, что она имеет некоторые недостатки, которые оказывают негативное влияние. Поэтому необходимо постоянное совершенствование правовой сферы предпринимательства. В результате проведенных преобразований сельская экономика страны стало многоукладной. Появились новые формы хозяйствования, относящиеся к категории малого предпринимательства, крестьянские (фермерские) хозяйства, сельскохозяйственные производственные кооперативы.

В аграрной сфере основными субъектами малого предпринимательства являются крестьянские (фермерские) хозяйства – независимые товаропроизводители, имеющие полную экономическую самостоятельность в своей деятельности. Динамика развития крестьянских хозяйств в республике свидетельствует о тенденции постоянного роста их числа и расширения площади сельскохозяйственных угодий. Урожайность практически всех сельскохозяйственных культур несколько превышает ее уровень в сельскохозяйственных предприятиях, однако она меньше, чем в хозяйствах населения.

Рост численности скота в крестьянских хозяйствах достигается не за счет улучшения его воспроизводства, а за счет постоянного увеличения числа хозяйств.

Значительная часть крестьян в отдаленных от городов территориях производят продукцию только для личного потребления и натурального обмена, не имея денег и транспортных средств, чтобы вывезти ее на ближайшие рынки.

Низкая продуктивность полей и ферм крестьянских хозяйств не позволяет большинству из них покрывать затраты на производство выручкой от реализации продукции. В результате четверть фермеров ежегодно допускает убытки от своей деятельности, что приводит к самоликвидации многих из них.

В результате реструктуризации экономики в Азербайджане сложилась определенная система государственного регулирования и поддержки деятельности сельских товаропроизводителей. На сегодняшний день основными направлениями государственной поддержки малого сельскохозяйственного предпринимательства, реально влияющими на его функционирование и развитие, на наш взгляд, являются: государственный закуп продукции у крестьян, финансирование и кредитование через Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства и Фонд развития малого предпринимательства.

Однако, государственная поддержка малого сельского предпринимательства в стране остается незначительной. В силу этого необходимо совершенствование системы государственного регулирования и поддержки развития малого предпринимательства в аграрной сфере.

Исследования показывают, что основными факторами, сдерживающими развитие крестьянских хозяйств и других предпринимательских структур на селе являются следующие: неэффективная финансово-экономическая политика; дефицит и высокая стоимость финансовых ресурсов и материально-технических средств; состояние рыночной инфраструктуры предпринимательства и трудности со сбытом продукции; несовершенство законодательной базы; отсутствие необходимых знаний и навыков в области предпринимательской деятельности; слабая пропаганда предпринимательства среди населения.

В сложившейся ситуации необходима эффективная государственная политика по отношению к субъектам малого предпринимательства в аграрной сфере, стимулирующая рост производства и расширяющая экономические возможности производителей и их доступ к ресурсам.

При государственном регулировании и поддержке развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве было выявлено три наиболее крупных направлений:

Первое направление (блок) – создание многоуровневой системы государственного управления малым предпринимательством в аграрной сфере.

На республиканском уровне государственную политику целесообразно осуществлять по следующим основным направлениям:

- финансово-кредитная и инвестиционная политика;
- формирование инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- информационная поддержка предпринимательства;
- совершенствование нормативной правовой базы;
- создание предпринимательского климата в обществе.

На уровне регионов государственная поддержка должна осуществляться по следующим направлениям.

- разработка и реализация социально-экономических программ развития регионов, создания новых рабочих мест на основе развития малого предпринимательства;

- привлечение инвестиций и других негосударственных источников финансирования в сферу сельского предпринимательства;

- создание консультационных центров и помощь местным исполнительным органам в организации таких центров;

- организация курсов по подготовке и переподготовке кадров для сельского предпринимательства;

- защита интересов малого предпринимательства.

Локальный (местный) уровень поддержки малого бизнеса в аграрном производстве сводится в основном к созданию местных консультационных служб по обслуживанию фермеров и индивидуальных предпринимателей.

Второй блок государственной политики по обеспечению устойчивого развития малого предпринимательства – мониторинг изменения факторов, препятствующих развитию сельского предпринимательства и оперативное вмешательство государства с целью ликвидации этих негативных факторов.

Третий блок – регулирование деятельности и защита интересов сельских товаропроизводителей – субъектов малого бизнеса, – являющиеся неотъемлемой и важной частью политики государства. А также предложены основные направления государственного регулирования развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве, это следующие:

- поддержка фермерских цен и доходов;

- организация государственного закупа и залога сельскохозяйственной продукции, не реализованных на рынке;

- совершенствование системы финансирования и кредитования сельхозтоваропроизводителей;

- совершенствование налогообложения сельских товаропроизводителей;

- защита интересов отечественных товаропроизводителей от иностранных конкурентов.

Эффективная реализация предлагаемых мер по государственному регулированию и поддержке развития малого предпринимательства в аграрном производстве Азербайджана может способствовать созданию условий для формирования и становления класса реального собственника на селе, предоставления им равных возможностей для полного проявления своих способностей на свободном рынке труда; созданию новых рабочих мест и снижению уровня безработицы в сельском хозяйстве, повышению социальной защищенности сельского населения, развитию рыночной инфраструктуры малого предпринимательства в аграрном секторе, сети кредитных товариществ, фондов кредитования фермеров, ипотечных фондов кредитования, машинно-технологических станций, пунктов проката техники, заготовительных организаций, единой информационно-маркетинговой системы; построению эффективной региональной политики на основе развития малого предпринимательства, которая приведет к снижению себестоимости произведенной продукции, глубокой специализации регионов и концентрации производства с учетом природно-климатических и экономических условий каждого региона и т.д.

Список использованной литературы

1. Алиев И. Исторические этапы сельского хозяйства Азербайджана и перспективы его развития. Б. 2004, 297 с.
2. Бабаев А.Т. Фермерские объединения. Новая форма организации в сельском хозяйстве. Гянджа, 2001, 30 с.
3. Бусыгин А.В. Предпринимательство. М., 2002, 640 с.

4. Волкова Н.А. Экономика сельского хозяйства. М., 2005, 271 с.
5. Попов Н.А. Экономика сельского хозяйства. М., 2000, 368 с.
6. Минаков И.А., Сабетова А., Куликов Н.И. и др. Экономика сельскохозяйственного предприятия. М. Колос, 2003, 528 с



Реферат (интернетная версия)

Для того, чтобы внедрить агролизинг необходимо выполнение следующих нижеперечисленных видов работ:

1. Уточнение списка наличия машин и оборудования.
2. Уточнение состава услуг.
3. Выявление загасов машин и типов постоянных сезонных и эпизодических услуг по режимному спросу.
4. Покупка сельскохозяйственной техники
5. Составление списка клиентов по покупке лизинга (определение контрактов между органами и организациями аграрного сектора; разработка процедуры по выбору клиентов-покупателей; оформление списка клиентов-покупателей).
6. Выбор арендаторов (проведение учебно-рекламных мероприятий с необходимыми покупателями; реализация выборной процедуры).
7. Официальное узаконивание лизинговых отношений (заключение договоров благодаря лизинговой услуге; доставка техники покупателям).
8. Определение выбора сельскохозяйственной продукции на основе лизингового возмещения (заключение фьючерских контрактов или же пояснение условий по лизинговому договору объема, качества, выбора и срока доставки сельскохозяйственной продукции; заключение договоров и проведение переговоров по перевозке, переработке и в необходимом случае, их реализации).

Для развития агролизинговой системы помогают нижеперечисленные задатки:

- устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и технику для сельг.
- расширение продаж машин и оборудования для сельского хозяйства;
- увеличение со стороны вспомогательных хозяйств спроса на сельскохозяйственную технику промышленных предприятий и не только со стороны корпоративных коммерческих агропромышленных объединений, но и для личного персонального хозяйства садов и огородов;
- согласование эффективных интересов между производителями машин, пользователями и представителями лизинга.

Таким образом, агролизинг – предоставление на определенной срок оплаты машин и оборудования потребителю. Значит, лизинг производителя для сельскохозяйственного товара разрешает две важные проблемы, т.е. наличие техники и ее финансирование. В результате лизинг в условиях рыночных отношений обеспечивает конкурентоспособность фермерским хозяйствам и другим сельскохозяйственным предприятиям.

Как известно, инвестиции на микро- и макроуровнях являются главным элементом в хозяйственной деятельности. Сущность инвестиций в целом по республике, хозяйству, отдельным субъектам определяет дальнейшую деятельность и превращается в действующую силу для развития экономики. На данном этапе экономики, а именно, в аграрном секторе было вложено большое количество инвестиционных средств, которое будет способствовать развитию экономики, для того, чтобы подключиться в международную интеграцию. В тоже время, проводимые исследования показывают, что по сравнению с прошедшим периодом в аграрном секторе на экономическую эффективность производства оказали свое воздействие множество важнейших аспектов. В том числе, на динамичное развитие аграрного сектора одним из важнейших аспектов воздействия являлось фондовооруженность основными производственными фондами. Основные производственные фонды служат главной причиной в эффективном использовании экономических ресурсов

независимо от того, что находятся в обороте и должны обновляться с физической и моральной точки зрения, а устаревшие фонды должны заменяться более продуктивными независимо от повышения экономической эффективности производства. Несомненно, все вышесказанное, возможно на основе вложения инвестиций в основной капитал. На данном этапе одной из главных требований стоящих перед аграрным сектором состоит в необходимости обеспечения производителей сельскохозяйственной техникой, улучшением их оборудованием, качественном выращивании продукции и сборе ее без потерь. С этой точки зрения, в последнее время, как и в развитых странах с рыночной экономикой, так и в нашей республике в предпринимательской деятельности широко используются лизинговые услуги. Сущность данного прогрессивного метода заключается в том, что занимаясь данной деятельностью предприятие по заказу покупателя покупает недвижимость и отдает ее в аренду также покупателю.

Продолжением вышесказанному служит то, что от 23 октября 2004 года Указом Президента Азербайджанской Республики была принята Программа «О дополнительных мерах по расширению лизинга в аграрном секторе» и на основе этого Министерству Экономического Развития было задано, что на первом этапе акционерного контроля, принадлежащего стопроцентно государству, должно создаваться Открытое Акционерное Общество «Агролизинг». Как было отмечено в Указе, цель и задачи создания такого общества состоят в регулировании и обеспечении аграрного сектора необходимой современной техникой и, оборудованием, а также заключается в ускоренном развитии мероприятий, которые приняты были в Госпрограмме. Основная функция ОАО «Агролизинг» состоит в том, что для покупки сельскохозяйственной техники путем лизинга юридическими и физическими лицами в аренду происходит за счет государственного бюджета. Организация для его деятельности состоит в том, что конечный срок возврата – 5 лет. С 2005 по 2006 года для данной цели на основе проекта из государственного бюджета было выделено средств на сумму 100,0 млрд. AZN и 150,0 млрд. AZN. В тоже время, по классификации основных средств недвижимости товаров объект по лизинговому договору определяется законодательством и освобождается от налога на добавленную стоимость (НДС) во время экспорта и на экспорт таможенными пошлинами. Преобладание лизинга в аграрном секторе также заключается в том, что различные формы государственного регулирования, например, не только охватывают налоговую и кредитную скидку, но и учитывают их в целом. С помощью лизинга не только определяется степень покупаемой техники за счет других источников использования, но и возможно также устранить конкуренцию производителей сельскохозяйственных машин. Лизинг расширяет выход дорогостоящим машинам, снижает их хозяйственное время для хранения специального машинного парка, в том числе, обеспечивает и сопровождает их внешний сервис.

Классификация и распределение выделенными средствами сельскому хозяйству из государственного бюджета на 2006 год

Наименование организаций	Млн. AZN	По итогу, в %
1. Министерство Сельского Хозяйства	74,3	61,5
2. Министерство Финансов	0,17	0,2
3. Госкомитет по Земле и Картографии	8,26	6,8
4. Агролизинг	38	31,5
Итого:	120,73	100,0

Как показывают данные из таблицы, из госбюджета на поддержку сельского хозяйства Министерству Сельского Хозяйства было выделено средств на сумму 74,3 млн. AZN, что составляет 61,5%, ОАО «Агролизинг» - 38,0 млн. AZN (31,5%), Государственному Комитету по Земле и Картографии - 8,26 млн. AZN (6,8%) и только 0,17 млн. AZN (0,2%) было выделено Министерству Финансов.

Для того, чтобы внедрить агролизинг необходимо выполнение следующих ниженазванных видов работ.

2. Уточнение списка наличия машин и оборудования.
2. Уточнение состава услуг.
3. Выявление запасов машин и типов постоянных сезонных и эпизодических услуг по режимному спросу.
4. Покупка сельскохозяйственной техники
5. Составление списка клиентов по покупке лизинга (определение контрактов между органами и организациями аграрного сектора; разработка процедуры по выбору клиентов-покупателей; оформление списка клиентов-покупателей).
6. Выбор арендаторов (проведение учебно-рекламных мероприятий с необходимыми покупателями; реализация выборной процедуры).
7. Официальное узаконивание лизинговых отношений (заключение договоров благодаря лизинговой услуге; доставка техники покупателям).
8. Определение выбора сельскохозяйственной продукции на основе лизингового возмещения (заключение фьючерских контрактов или же пояснение условий по лизинговому договору объема, качества, выбора и срока доставки сельскохозяйственной продукции; заключение договоров и проведение переговоров по перевозке, переработке и в необходимом случае, их реализации).

Для развития агролизинговой системы помогают ниженазванные задачи:

- устранение диспаритета цен на сельскохозяйственную продукцию и технику для села;
- расширение продажи машин и оборудования для сельского хозяйства;
- увеличение со стороны вспомогательных хозяйств спроса на сельскохозяйственную технику промышленных предприятий и не только со стороны корпоративных коммерческих агропромышленных объединений, но и для личного персонального хозяйства, садов и огородов;
- согласовывание эффективных интересов между производителями машин, пользователями и представителями лизинга.

Таким образом, агролизинг – предоставление на определенной срок оплаты машин и оборудования потребителю. Значит, лизинг производителя для сельскохозяйственного товара разрешает две важные проблемы, т.е. наличие техники и ее финансирование. В результате лизинг в условиях рыночных отношений обеспечивает конкурентоспособность фермерским хозяйствам и другим сельскохозяйственным предприятиям.

Главной целью усовершенствования лизинговой деятельности в аграрном секторе и большое значение имеет формирование «Лизингового фонда в аграрном секторе». Считаем целенаправленным формирование других источников счета и средств для направления сельского хозяйства машиностроительным заводам на основе возврата основных фондов за счет государственных и местных бюджетов. В тоже время наблюдается огромная необходимость лизинговой деятельности в аграрном секторе по специализации средних и малых предпринимательских хозяйств. А это, в первую очередь, обеспечивает необхо-

димостью создания инфраструктуры для развития регионов и создания сервисного центра с целью оказания помощи фермерам регионов и другим сельскохозяйственным работникам. Все это было вызвано необходимостью улучшения обеспечения техникой.

Исходя из вышеуказанного считаем, что специализированные лизинговые предприятия для аграрного сектора состоят из нижеследующих видов основной деятельности:

- совершенствование и развитие сервисного оборудования, создание современной дилерской услуги и подготовка перед продажей сложной техники охватывает весь комплекс работ по обеспечению услуг;
- укомплектованность объектов в постройке и новом сооружении в аграрном секторе;
- изучение рыночной конъюнктуры товаров, участие в международных выставках, организация оптовой торговли на ярмарках и торгах на государственном и региональном уровнях;
- создание амбарной сети и баз по заготовке с повышенной механизацией и автоматизацией;
- производство товаров народного потребления путем создания совместных производств за счет внешних инвестиций;
- определение и выявление спроса на топливно-энергетические и материально-технические ресурсы в аграрный сектор;
- взаимосвязь деятельности материально-технического оборудования в аграрный сектор, формирование хозяйственных связей на основе носителей информации Госкомстата и материальных ресурсов;
- создание основных видов запасов и материально-технических ресурсов для устранения природных катаклизмов.

Список использованной литературы

1. Полное собрание сочинений Законов Азербайджанской Республики, III тома, Баку: изд-во «Дигеста», I том, 2001 г., с.1038; I том, 2001 г., с.1053; III том, 2002 г., с.1053.
2. Сборник по Земельному Законодательству Азербайджанской Республики, Баку, Закон, 2003.
3. Госпрограмма социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики (2004-2008 гг.), Баку, Закон, 2003, с.366.
4. Закон Президента Азербайджанской Республики «О дополнительных мерах по расширению лизинга в аграрном секторе» от 23 октября 2004 г., Баку, Закон, 2003.
5. Госпрограмма социально-экономического развития регионов Азербайджанской Республики (2009-2013 гг.), Баку, газета «Республика» от 16 апреля 2009 года, с.1-15.

Оруджев Аяз Исмаил оглы
докторант

Реферат (интернетная версия)

Исходным методологическим положением формирования механизма гармонизации интересов предпринимателей, государства и общества в целом, на наш взгляд, является общность перспективных интересов общества и государства (как выразителя общественных интересов) и цивилизованных предпринимателей. Общность их интересов заключается в том, что предприниматели, как и государство, заинтересованы в создании высокоэффективной экономики, в политической и социальной стабильности в обществе.

Основу механизма гармонизации интересов должно составлять взаимовыгодное сотрудничество государства и предпринимателей, объективной предпосылкой которого служит взаимная, если можно так сказать, потребность друг в друге. Государство нуждается в высокоразвитом цивилизованном производственном предпринимательстве, способном обеспечить процветание страны и укрепить государство, а предприниматели нуждаются в сильном государстве, способном создать благоприятную макросреду для эффективного функционирования предпринимательских структур и наиболее полной реализации предпринимательских способностей; защитить права предпринимателей и свободу предпринимательской деятельности.

Одной из важных форм согласования интересов государства и предпринимательства в развитых странах является индикативное планирование, которое играет огромную роль в цивилизованном развитии рыночной экономики.

Стратегическое планирование развития производственного предпринимательства на макроуровне, на наш взгляд, должно включать следующие процессы:

- обоснование государственной стратегии развития производственного предпринимательства на долгосрочную перспективу с учетом интересов государства, общества и предпринимательских структур;
- анализ основных стратегических позиций по согласованию интересов общества, государства, предпринимательских структур;
- исследование внутренних (национальных) и внешних (международных) факторов, могут оказать существенное влияние на изменение предпринимательской среды;
- обоснование действий государства по стимулированию развития одних видов предпринимательской деятельности и сдерживанию развития других.

Реализация социально-рыночной модели повышения эффективности производственного предпринимательства предполагает решение очень важной и в то же время очень сложной проблемы, связанной с формированием механизма гармонизации интересов предпринимателей, государства и общества в целом. Известно, что интересы людей, хозяйствующих субъектов, государства и общества служат главной внутренней силой, побуждающей их добиваться своих целей, удовлетворяя тем самым свои потребности. Потребности и интересы многообразны, сложны и динамичны. Поэтому на каждом этапе социально-экономического развития общества неизбежно возникает проблема структуризации интересов, их иерархии и согласования. И решается она на каждом этапе по-разному, в зависимости от политического устройства, уровня

социально-экономического и культурного развития страны, национальных традиций и нравственных ценностей.

Основными субъектами в рыночной экономике являются домашние хозяйства, предпринимательство, государство. Каждому из них присущи свои собственные интересы, которые, как правило, не совпадают с интересами других хозяйствующих агентов. Для целей данного исследования наиболее значимой является проблема соотношения частных и государственных интересов.

В настоящее время в экономической литературе широкое распространение получила точка зрения, согласно которой в рыночной экономике главным, ведущим интересом служит частный интерес. В основе этого взгляда лежит известное высказывание А.Смита о том, что рынок своей «невидимой рукой» все частные интересы проводит в соответствие с государственными. Каждый частный производитель сам принимает управленческие решения: что, как и для кого производить товары и услуги. Но, в конечном счете, его экономическое поведение и положение определяет рынок, который, мол, не дает возобладавать частным интересам над государственными, общественными.

Другая точка зрения сводится к тому, что и в рыночной экономике интересы государства являются ведущими и определяющими, а их реализация несколько не противоречит частным интересам.

Несмотря на, казалось бы, полную противоположность этих двух точек зрения, их объединяет то, что в качестве ведущего интереса, определяющего экономическое поведение всех субъектов экономики, приверженцами и той, и другой точки зрения выдвигается материальный интерес. Его конкретной формой в рыночной экономике выступает денежный доход, который определяет покупательную способность как отдельных людей, так и общества в целом.

Третья точка зрения своими корнями уходит к истокам бывшей советской экономической школы, в основе которой лежит экономическая сущность человека, раскрытая Посошковым И.Т. В отличие от А.Смита он считал, что невещественное (духовное) богатство превышает богатство вещественного. Так, И.А.Ильин, рассматривая проблему частной собственности и государства, писал: «Есть два различных понимания человека – духовное и недуховное». При духовном понимании человек – это творческий центр, «оживая основа семьи, родины, нации и государства, ответственный источник духовной культуры: церковной жизни, науки, искусства, нравственности, политики, труда и хозяйства». При таком понимании человека проблема частной собственности сводится к тому, что она обеспечивает ему «некое прочное, вещественное гнездо, предоставленное ему и обеспеченное за ним – гнездо его жизни, его любви, деторождения, труда и свободной инициативы», а «государство есть органическое единение живых людей, одаренных честью, совестью и правосознанием». При недуховном понимании человеческой природы «человек состоит из тела, телесных потребностей и отправления; этим он и исчерпывается», а государство есть «бюрократическая машина, «регистрирующая» рабочую силу и принуждающая ее к рабскому труду» (1, с.254-256). Современные экономисты считают, что «В современных преобразованиях России, несомненно, должна присутствовать не только социальная, но и институционально-культурная составляющая. Причем последняя должна играть не второстепенную, в ведущую роль. Ведь экономика должна существовать не для самой себя, а для человека. Все в хозяйственной деятельности идет от человека и к человеку. А человек – существо не только биологическое, индивидуальное, хозяйствующее, но и социальное, традиционное, культурное, духовное. Мы совершенно не знаем нашего традиционного человека, его

хозяйственных представлений, идеалов, чаяний, которые очень часто ориентированы на совершенно определенные формы предпринимательского уклада» (2, с.83).

Приведенные точки зрения свидетельствуют, во-первых, о том, насколько остро стоит проблема согласования интересов предпринимателей, государства и общества, поскольку любое противостояние этих интересов чревато серьезными негативными последствиями, во-вторых, о том, насколько сложно ее решить, учитывая, что они (точки зрения) фактически отражают то многообразие человеческих натур (в том числе и предпринимателей) с их приверженностью либо к вещественному богатству, либо к духовному, которое существует в реальной жизни. Поэтому рассмотрим эту проблему с точки зрения возможности ее практического решения, исходя из реалий современной действительности.

Исходным методологическим положением формирования механизма гармонизации интересов предпринимателей, государства и общества в целом, на наш взгляд, является общность перспективных интересов общества и государства (как выразителя общественных интересов) и цивилизованных предпринимателей. Общность их интересов заключается в том, что предприниматели, как и государство, заинтересованы в создании высокоэффективной экономики, в политической и социальной стабильности в обществе.

Основу механизма гармонизации интересов должно составлять взаимовыгодное сотрудничество государства и предпринимателей, объективной предпосылкой которого служит взаимная, если можно так сказать, потребность друг в друге. Государство нуждается в высокоразвитом цивилизованном производственном предпринимательстве, способном обеспечить процветание страны и укрепить государство, а предприниматели нуждаются в сильном государстве, способном создать благоприятную макросреду для эффективного функционирования предпринимательских структур и наиболее полной реализации предпринимательских способностей; защитить права предпринимателей и свободу предпринимательской деятельности.

По своему содержанию проблема гармонизации интересов предпринимателей и государства, координации их экономического поведения, на наш взгляд, в значительной степени относится к числу организационно-управленческих задач. Поэтому пути и формы ее решения следует искать, прежде всего, в области организации экономики и управления ею. В настоящее время решение данной проблемы затруднено отсутствием, во-первых, эффективной системы планирования на макроуровне; во-вторых, надежной, достоверной и достаточно полной информационной базы (в том числе статистической), прежде всего, из-за наличия «теневой» экономики; в-третьих, стратегии развития сферы материального производства. Вместе с тем, без решения проблемы согласования интересов развитие цивилизованного производственного предпринимательства, а тем более повышение его эффективности не представляется возможным.

Одной из важных форм согласования интересов государства и предпринимательства в развитых странах является индикативное планирование, которое играет огромную роль в цивилизованном развитии рыночной экономики. В Азербайджане индикативное планирование как государственная плановая система не получила широкого распространения. В настоящее время используются лишь отдельные элементы системы индикативного планирования, причем как западного, так и американского образца. Между тем качество, объективность планирования решающим образом определяют эффективность механизма согласования интересов. В условиях социально-рыночной экономики страны, для гармонизации перспективных интересов в наибольшей степени подходит стратегическое и программно-целевое планирование.

Стратегическое планирование развития производственного предпринимательства на макроуровне, на наш взгляд, должно включать следующие процессы;

- обоснование государственной стратегии развития производственного предпринимательства на долгосрочную перспективу с учетом интересов государства, общества и предпринимательских структур;

- анализ основных стратегических позиций по согласованию интересов общества, государства, предпринимательских структур;

- исследование внутренних (национальных) и внешних (международных) факторов, могут оказать существенное влияние на изменение предпринимательской среды;

- обоснование действий государства по стимулированию развития одних видов предпринимательской деятельности и сдерживанию развития других.

Учитывая, что стратегическое планирование ограничивается, как правило, в основным качественными характеристиками, стратегический план развития производственного предпринимательства целесообразно дополнить Программой развития производственного предпринимательства на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Хотелось бы обратить особое внимание, что в настоящее время, на наш взгляд, целесообразно перейти от разработки и реализации мер по поддержке предпринимательства к разработке и реализации мер по его развитию.

В современных условиях синонимичными интересами предпринимательских структур является максимизация прибыли любой ценой. А поскольку наиболее прибыльными сферами служат финансы, торговля, то большая часть азербайджанского капитала «работает» здесь. Но хорошо известно, что в сфере обращения происходит только перераспределение стоимости и прибыли. Перераспределение, перекладывание капитала из одного кармана в другой, обогащая одних и разоряя других, не увеличивает национальное богатство. Созидательную функцию капитал играет только в сфере производства, но именно она, как было показано выше, больше всего страдает от недостатка капитала и новых технологий. Заставить вернуться капитал из сферы обращения или «теневой» экономики в сферу материального производства административно-командными методами невозможно. Выход один – искать точки пересечения (сближения) краткосрочных интересов предпринимателей, государства и общества.

Найти эти точки, на наш взгляд, реальнее всего при формировании «ресурсообеспечивающего» блока Программы развития производственного предпринимательства на стадии поиска источников финансирования и путей мобилизации ресурсов различных хозяйствующих субъектов на взаимовыгодных условиях. Повышение эффективности конкретной предпринимательской деятельности в результате ресурсной поддержки увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт, который затем делится между участвующими в ресурсообеспечении субъектами (фирмами (акционерами и работниками), банками, бюджетами разных уровней и пр).

Прирост ВВП в среднесрочной и долгосрочной перспективе, полученный за счет просчитываемых кумулятивных и мультипликативных эффектов (включая экономические, социальные и экологические эффекты) от повышения эффективности предпринимательской деятельности, может также распределяться между участниками ресурсообеспечения по заранее проработанной схеме. Это создаст дополнительный импульс для повышения эффективности производственного предпринимательства и участия в его ресурсообеспечении других хозяйствующих субъектов, в том числе государства.

Немаловажную роль в механизме согласования интересов предпринимателей, государства, общества могут сыграть различного рода объединения предпринимателей. В последние годы четко просматривается тенденция к объединению азербайджанских предпринимателей с целью координации своих усилий в общенациональном масштабе.

Реализация перечисленных мер позволит не только повысить действенность механизма согласования перспективных и текущих интересов предпринимателей, государства и общества в целом, но и выявить те проблемы, которые требуют первоочередного решения для повышения эффективности производственного предпринимательства на макро- и микроуровне.

Список использованной литературы

1. Ильян И.А. Путь духовного обновления. Собр. соч. Т.1 – М.: Русская книга, 1993
2. Платонов Д. Православие в его хозяйственных возможностях (заметки историка-экономиста) // Вопросы экономики, 1993, № 8, с.81-87
3. Конкуренция и антимонопольное регулирование / Под ред. А.Г.Цыганова. – М.: Логос, 1999.

Реферат (интернетная версия)

Первые этапы аграрных преобразований помогли предотвратить кризиса и увеличению производства продуктов сельского хозяйства, в этом секторе существуют многочисленные проблемы, которые ожидают своего решения, невозможно решить данные проблемы за счет доминантных законов механизма рыночного саморегулирования. В частности, формирование инфраструктуры аграрного рынка, ограниченность финансовых возможностей новых предпринимательских организаций превращает в объективную необходимость вмешательство государства в развитие сельского хозяйства.

Теория и опыт функционирования аграрного рынка в ряде стран мира показывают: что государство играет важную роль в регулирование данного рынка. Объективная необходимость такого вмешательства государства обуславливается рядом факторов.

Во-первых, существуют такие экономические функции, которые рыночный механизм в виду своих требований, не может выполнить. К таким функциям относится сохранение и улучшение окружающей среды, организации системы образования в секторе сельского хозяйства, постоянный контроль качества произведенных продуктов.

Во-вторых, решение некоторых важных проблем, невыгодных для частного капитала из-за низкой рентабельности и длительной окупаемости основных вложений средств (инфраструктурных, научных, исследовательских работ), требует комплексного и широкомасштабного подхода к этому вопросу.

В-третьих, ограниченность возможностей саморегулирования рыночной системы не позволяет выполнять некоторые функции и государство должен принять данные функции на себя. Например, сохранение равновесия между спросом и предложением, сохранение на оптимальном уровне занятости, обеспечение здоровой конкуренции между производителями, предотвращение создания монополии – являются обязанностью государства.

Государственное регулирование аграрного рынка отражает в себе организацию, осуществляемую с целью обеспечение широкого перепроизводства и нейтрализацию кризисов, совокупность экономических мер. Цель регулирования аграрного рынка состоит, в первую очередь, в достижении реализации стратегических интересов государства на аграрном рынке, повышении доходов местных товаропроизводителей, стимулировании местного производства и защиты внутреннего рынка. Присущие сельскому хозяйству свойства приводят к его подверженности экономическому давлению монополизированной промышленности, торговли и банковских организаций. Так, наличие резкой разницы между ценами сельскохозяйственной и промышленной продукции приводит к тому, что производители товаров принудительно внедряют в сельское хозяйство различные формы интеграции, свои условия в рамках контрактных договоров.

Главной обязанностью регулирования государством аграрного рынка является оказание финансовой и прочей помощи для устранения неравного положения других областей экономики сельского хозяйства. Методы государственного регулирования должны осуществляться в соответствии с конъюнктурными изменениями аграрного рынка продовольствия. Независимо от существующих условий на государственном рынке в условиях перепроизводства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания осуществляются стимулирующие и антикризисные регулирующие функции в области производства и продажи сельскохозяйственной продукции.

Регулирование экономических процессов в аграрном секторе является одним из важных компонентов аграрной политики и без него обеспечить развитие сельского хозяйства, можно считать невозможным. Регулирование процессов, происходящих в аграрном секторе и его направление в нужное русло, дает сильный толчок развитию других областей, связанных с развитием сельскохозяйственного производства.

Первые этапы аграрных преобразований помогла предотвращению кризиса и увеличению производства продуктов сельского хозяйства, в этом секторе существуют многочисленные проблемы, которые ожидают своего решения, невозможно решить данные проблемы за счет доминантных законов механизма рыночного саморегулирования. В частности, формирование инфраструктуры аграрного рынка, ограниченность финансовых возможностей новых предпринимательских организаций превращает в объективную необходимость вмешательство государства в развитие сельского хозяйства.

Теория и опыт функционирования аграрного рынка в ряде стран мира показывают, что государство играет важную роль в регулировании данного рынка. Объективная необходимость такого вмешательства государства обуславливается рядом факторов.

Во-первых, существуют такие экономические функции, которые рыночный механизм в виду своих требований, не может выполнить. К таким функциям относятся сохранение и улучшение окружающей среды, организация системы образования в секторе сельского хозяйства, постоянный контроль качества произведенных продуктов.

Во-вторых, решение некоторых важных проблем, невыгодных для частного капитала из-за низкой рентабельности и длительной окупаемости основных вложений средств (инфраструктурных, научных, исследовательских работ), требует комплексного и широкомасштабного подхода к этому вопросу.

В-третьих, ограниченность возможностей саморегулирования рыночной системы не позволяет выполнить некоторые функции и государство должен принять данные функции на себя. Например, сохранение равновесия между спросом и предложением, сохранение на оптимальном уровне занятости, обеспечение здоровой конкуренции между производителями, предотвращение создания монополии – являются обязанностью государства.

Как известно, экономика сельского хозяйства в отличие от других секторов малоходна из-за прямой зависимости от природно-климатических условий. Из-за неспособности осуществить широкое перепроизводство за счет существующих финансовых ресурсов аграрный рынок переживает продолжительный голод капитала, а его достаточная рискованность ограничивает интерес иностранных капиталовкладчиков к этому сектору. Коммерческие банки же отдают предпочтение более обеспеченным, обладающим быстрым оборотом секторам, из-за этого, убыточность финансово-хозяйственной деятельности аграрного производства носит неизбежный характер. Недостаточность финансовых ресурсов в аграрном рынке создает проблемы в развитии сельскохозяйственного производства. Так в секторах, где выполнен спрос на финансовые ресурсы, внедрение в производство последних достижений научно-технического прогресса – передовых технологий носит достаточно развитый и гибкий характер. Это же обуславливает повышение экономической плодотворности, рентабельность финансово-хозяйственной деятельности.

Из анализа становится ясно, что сокращение срока эксплуатации использованной в сельском хозяйстве техники, физическое и моральное старение с понижением уровня продуктивности, обуславливает рост расходов на единицу продукции, увеличение объема потери продукции. Естественно, что все это снижает экономическую эффективность производства на аграрном рынке и производственно-хозяйственная деятельность завершается убытком. В системе социалистического хозяйства снабжение предприятий сельского хозяйства материально-техническими ресурсами осуществлялось в централизованном порядке. Кроме этого, дотация предприятий сельского хозяйства с

убыточной хозяйственной деятельностью носил традиционный характер для социалистической экономики.

Уже 99% продуктов, произведенных в аграрной области, приходится на долю частного сектора. Именно основываясь на этот критерий, можно прийти к полному построению аграрного сектора на основе рыночных отношений. Но известная правда и то, что передача имущества и земли сельскому жителю, в условиях рыночных отношений, свободных цен, не дает гарантии получения прибыли от финансово-хозяйственной деятельности аграрного сектора. В мировой практике государство занимает значительное место и роль в деятельности данного сектора, несмотря на то, что развитие аграрного рынка соответствует требованиям рыночно-хозяйственной системы.

Потребность в государственном регулировании аграрного рынка обуславливается неспособностью обеспечения постоянного развития областей рыночного механизма. Несмотря на то, что система рыночного хозяйства основана на принципах предложения, свободной конкуренции и свободного ценообразования, специфические свойства аграрного сектора не дают возможность широкого перепроизводства без вмешательства государства.

Регулирование развития аграрного сектора на основе требований и закономерности рыночного механизма соответствует стратегическим интересам как отрасли, так и страны. Обобщив вышеуказанное можно прийти к такому выводу, что факторы, обуславливающие необходимость регулирования аграрного рынка можно классифицировать нижеследующим образом: макроэкономические аспекты; обеспечение аграрной безопасности; увеличение сельскохозяйственного производства, достижение продуктивной деятельности других сфер экономики; устранение нехватки продукции на рынке, стабилизации уровня цен; сохранение в обществе социально-экономической и в большинстве случаев общественно-политической стабильности; микроэкономические аспекты; повышение доходов производителей сельскохозяйственных товаров; обеспечение занятости сельского населения; снижение уровня расходов, произведенных на производство сельскохозяйственной продукции.

Государственное регулирование аграрного рынка отражает в себе организацию, осуществляемую с целью обеспечения широкого перепроизводства и нейтрализацию кризисов, совокупность экономических мер. Цель регулирования аграрного рынка состоит, в первую очередь, в достижении реализации стратегических интересов государства на аграрном рынке, повышении доходов местных товаропроизводителей, стимулировании местного производства и защиты внутреннего рынка. Присущие сельскому хозяйству свойства приводят к его подверженности экономическому давлению монополизированной промышленности, торговли и банковских организаций. Так, наличие резкой разницы между ценами сельскохозяйственной и промышленной продукции приводит к тому, что производители товаров принудительно внедряют в сельское хозяйство различные формы интеграции, свои условия в рамках контрактных договоров.

Главной обязанностью регулирования государством аграрного рынка является оказание финансовой и прочей помощи для устранения неравного положения других областей экономики сельского хозяйства. Методы государственного регулирования должны осуществляться в соответствии с конъюнктурными изменениями аграрного рынка продовольствия. Независимо от существующих условий на государственном рынке в условиях перепроизводства сельскохозяйственной продукции и продуктов питания осуществляются стимулирующие и антикризисные регулирующие функции в области производства и продажи сельскохозяйственной продукции.

В большинстве развитых стран регулирование аграрного рынка был реализован посредством аграрной политики государства, его же составную часть составило производство и продажа сельскохозяйственной продукции и эта деятельность осуществляется соответствующими государственными организациями. В это время широко применяются такие механизмы как вывод из оборота посевных площадей, регулирование и стимуляция предложения сельскохозяйственной продукции с целью стабилизации цен на рынке, регулирование лимита численности скота, выведение товаров с рынка и сохранение их в резервном фонде (закупка сельскохозяйственной продукции посредством государственных торговых корпораций и осуществление залоговых операций, создание фермерских запасов и пр.), интенсивная поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции, комплекс принятия необходимых мер по расширению форм организации продажи сельскохозяйственной продукции, оказание помощи малообеспеченным слоям населения в рамках продовольственных программ различного вида и прочие механизмы.

Финансово-кредитный механизм регулирования должен служить защите производителей аграрной продукции от вредных проявлений, в особенности финансовых проблем как внутреннего, так и внешнего рынка. С целью совершенствования финансово-кредитного механизма регулирования аграрной отрасли, мы предлагаем осуществить нижеследующие меры: с целью сохранения паритетной роли и позиции аграрного сектора в межотраслевых отношениях внутри страны установление определенных льгот производителям сельскохозяйственных товаров; использование индуктивных методов регулирования в развитии аграрного сектора; реализация целевых программ, связанных с развитием аграрного сектора, организация координационной системы управления; оказание содействия в формировании паритета между уровнем доходов работников сельского хозяйства и работающих в экономической сфере; экономическая защита потребителей местной продукции в сфере агропромышленного производства; преимущество экономических методов государственного регулирования; недопущение непосредственного административного вмешательства государственных и других хозяйственных структур в деятельность сельскохозяйственных потребителей; сохранение самостоятельности сельскохозяйственных предприятий в осуществлении производственно-хозяйственной деятельности и предоставлении им гарантии; повышение инвестиционной привлекательности аграрного сектора; оказание финансовой помощи из бюджета производителем сельскохозяйственных товаров; страхование посевных площадей и производимой продукции.

Регулирование экономических процессов в аграрном секторе является одним из важных компонентов аграрной политики и без него обеспечить развитие сельского хозяйства, можно сказать невозможно. Регулирование процессов, происходящих в аграрном секторе и его направление в нужное русло, дает сильный толчок развитию других областей, связанных с развитием сельскохозяйственного производства.

Список использованной литературы

1. Алиев И. Н. Исторические этапы сельского хозяйства Азербайджана и перспективы его развития. Баку: Ишыг, 2004, 384с.
2. Бабашкина А. М. Государственное регулирование национальной экономики. М.: Экономика, 2004, 480с.
3. Государственное регулирование экономики. Под ред. Морозовой Т. Г. М.: Экономика, 2002, 255 с.

4. Крылатых Э. Н., Строкова О. Г. Аграрные аспекты вступления стран СНГ в ВТО. М.: Энциклопедия Российских деревень, 2002, с.165
5. Самедзаде З. А. Этапы большого пути. Экономика Азербайджана за полвека его реформ и перспективы Баку: «Нурлар», 2004, 93бс.
6. Серова Е. В. Аграрная экономика. М.: ГУВШЭ, 1999, 480с.



Реферат (интернетная версия)

Организация маркетинговой деятельности и усовершенствование ее применения на отечественных предприятиях, в т. ч. и на предприятиях нефтяного машиностроения, является необходимым условием эффективной и стабильной деятельности этих предприятий, что в конечном счете способствует укреплению и развитию экономики страны. В настоящее время внедрение маркетинговой деятельности идет очень медленно, в основном вся маркетинговая деятельность на отечественных предприятиях ограничивается только «созданием» специальных отделов по маркетингу, или переименованием существующих отделов сбыта в маркетинговые отделы якобы для того, чтобы осуществлять эту деятельность. Но такой подход к проблеме по сути противоречит опыту развитых стран, ибо такой отдел создается лишь в силу демонстративности поведения и является символом статуса.

Первым условием и главным направлением совершенствования маркетингового управления на предприятиях является изменение образа мышления у персонала и формирование качественно новых принципов и подходов к маркетингу, и к организации управления предприятия в целом. С этой целью, целесообразным считается изучение опыта развитых стран в организации и управлении маркетингом, путем организации для различных слоев персонала предприятия семинаров, конференций и «круглых столов», посвященных различным проблемам маркетинга, их роли и значения в организации производственно-хозяйственной деятельности предприятий, которые проводятся с участием отечественных и зарубежных специалистов. На этих мероприятиях всем сотрудникам, от рабочего до директора, на практических примерах должны быть разъяснены прямая зависимость производственно-хозяйственной деятельности предприятия от организации маркетинга.

Исследованиями, проведенными специалистами показано, что достижение поставленных целей определяется наличием 3-х основных условий: 1) избранной стратегии, 2) структуры управления, 3) степени функционирования этой системы. Следовательно, наличие стратегии и структуры управления и правильная организация деятельности этой структуры наравне с другими показателями оказывает решающее влияние на результат деятельности предприятия.

Структура организации маркетинга на предприятии должна рассматриваться как конструкция, позволяющая воплощать в жизнь маркетинговые функции. Другими словами, все отделы и службы в той или иной степени относящиеся к маркетинговой деятельности, составляют отдел маркетинга на предприятии. Для определения структуры маркетингового управления и ее функции на предприятиях нефтяного машиностроения, в первую очередь, необходимо изучить опыт стран Запада и постсоветских стран, находящихся в переходном периоде; привлечь во внимание положительные и отрицательные стороны их структуры управления.

В условиях рыночной экономики любое предприятие для осуществления успешной рыночной деятельности, разработки маркетинговой стратегии и принятия управленческих решений, должно проводить постоянный анализ, оценку и контроль внутренней и внешней маркетинговой среды, и даже на их базе разрабатывать предложения для эффективного развития предприятия. Очевидно, что все это возможно только при условии наличия соответствующей информации.

Организация маркетинговой деятельности и усовершенствование ее применения на отечественных предприятиях, в т. ч. и на предприятиях нефтяного машиностроения, является необходимым условием эффективной и стабильной деятельности этих предприятий, что в конечном счете способствует укреплению и развитию экономики страны. В настоящее время внедрение маркетинговой деятельности идет очень медленно, в основном вся маркетинговая деятельность на отечественных предприятиях ограничивается только «созданием» специальных отделов по маркетингу, или переименованием существующих

отделов сбыта в маркетинговые отделы якобы для того, чтобы осуществлять эту деятельность. Но такой подход к проблеме по сути противоречит опыту развитых стран, ибо такой отдел создается лишь в силу демонстративности поведения и является символом статуса.

В большинстве случаев руководители предприятий имеют весьма поверхностное понятие о маркетинге, недостаточно глубоко представляют себе его функции и возможности. Если с одной стороны, это объясняется тем, что понятие маркетинга слишком широко и всесторонне, что затрудняет его внедрение на предприятиях в условиях перехода от командно-административной системы управления к рыночной экономике, то с другой – это объясняется человеческим фактором, тем, что образ мышления и взгляды персонала предприятия на организацию маркетинговой деятельности не меняются в соответствии с новыми методами и принципами. Если честно, это не так уж странно, потому что взгляды на организацию производственной деятельности и психология сегодняшних директоров и большинства руководящих работников на отечественных предприятиях, в т.ч. и на предприятиях нефтяного машиностроения, сформировалась в условиях командно-административной, т.е. централизованной системы управления.

При такой системе такие вопросы, как количество и ассортимент производимой продукции, определение цен, обеспечение предприятия необходимыми ресурсами и т.д. решались на государственном уровне органами планирования и устанавливались вышестоящей организацией отрасли, которому подчинялось предприятие. В связи с тем, что оценка деятельности предприятий и поощрение персонала проводились строго в соответствии со степенью выполнения установленных плановых заданий, основной функцией и задачей коллектива становилось строгое выполнение установленного плана путем претворения в жизнь необходимых текущих работ. Все это ограничивало инициативность персонала, препятствовало внедрению прогрессивных методов управления и организации производства, развивало психологию «примерного исполнителя» и «жидивенца».

В противоположность централизованной экономике, в условиях рыночных отношений планирование и управление производственно-хозяйственной деятельностью предприятия осуществляется в рамках законодательства самим предприятием. Такие важные вопросы как количество и ассортимент производимой продукции, кому и по каким ценам будет реализована эта продукция и пр. производственно-технические проблемы решаются с учетом потребностей потребителей и рыночной стратегии конкурентов. Результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия и его рыночный успех зависят от того, насколько точно продукция предприятия соответствует требованиям потребителя, от завоеванной доли рынка, от более полного удовлетворения потребности потребителя по сравнению с конкурентами, и вследствие этого – от степени достижения конкурентных преимуществ. Все это требует проявления инициативы от коллектива предприятия, применения более прогрессивных методов в организации производственно-хозяйственной деятельности по сравнению с конкурентами, изучения потребностей и поведения потребителей и других субъектов рынка, проведения адекватных мер, и особенно, поглощения в жизнь мероприятий по проведению активной маркетинговой политики. Рыночная экономика требует от коллектива предприятия, в особенности от руководящих работников, творческого подхода к организации производственно-хозяйственной деятельности, умения самостоятельно принимать решения, что способствует развитию психологии выбора оптимальной позиции. Значит, рыночная экономика требует диаметрально противоположных командно-административной экономике взглядов, подходов и образа мышления.

Таким образом, первым условием и главным направлением совершенствования маркетингового управления на предприятиях является изменение образа мышления персонала и формирование качественно новых принципов и подходов к маркетингу, и к организации управления предприятия в целом. С этой целью, целесообразным считается изучение опыта развитых стран в организации и управлении маркетингом, путем организации для различных слоев персонала предприятия семинаров, конференций и «круглых столов», посвященных различным проблемам маркетинга, их роли и значения в организации производственно-хозяйственной деятельности предприятий, которые проводятся с участием отечественных и зарубежных специалистов. На этих мероприятиях всем сотрудникам, от рабочего до директора, на практических примерах должна быть разъяснена прямая зависимость производственно-хозяйственной деятельности предприятия от организации маркетинга.

Следует отметить, что для достижения высоких конечных результатов и получения пользы от внедрения маркетинга, необходима твердая убежденность всех сотрудников предприятия в необходимости проведения этой политики, т.к. поняв и поверив в это работник будет выполнять ту же работу на более высоком уровне и с большей отдачей.

Для воплощения в жизнь этих требований, для регулирования деятельности и взаимодействия отдельных структур необходимо принятие «Положения об отделе», выполнение которого находилось бы под строгим наблюдением руководства. Воплощение в жизнь всех вышеперечисленных задач приводит к координации действий отдельных структур, повышению уровня интеграции, в конечном итоге к переходу к интегрированной системе маркетинга.

Следующим направлением увеличения статуса отдела маркетинга на предприятиях нефтяного машиностроения является создание систем управления и в их составе подсистемы маркетинга. В этой системе маркетинг должен трансформироваться в глобальную систему управления, статус которого значительно выше многоцелевых функций и систем низшего маркетинга, к имеющимся же на предприятии функциям управления должны быть добавлены специальные маркетинговые функции. В этот период в низших системах все внимание должно быть направлено не на производство, а на продажу и маркетинг. С нашей точки зрения, такой подход к организации маркетинга в дальнейшем приведет к повышению его эффективности, к увеличению приоритета маркетинга в системе управления предприятия, и далее создаст благоприятные условия для перехода к интегрированной системе маркетинга.

В условиях рыночной экономики эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятий, в том числе предприятий нефтяного машиностроения, наряду с применением в их деятельности маркетинговых функций и принципов, зависит также от реструктуризации органов управления, воплощающих в жизнь основные функции маркетинга, такие как изучение и анализ рынков, планирование ассортимента продукции, организация рекламы и др.

Исследованиями, проведенными специалистами показано, что достижение поставленных целей определяется наличием 3-х основных условий: 1) избранной стратегии; 2) структуры управления; 3) степени функционирования этой системы. Следовательно, наличие стратегии и структуры управления и правильная организация деятельности этой структуры наравне с другими показателями оказывает решающее влияние на результат деятельности предприятия.

Структура организации маркетинга на предприятии должна рассматриваться как конструкция, позволяющая воплощать в жизнь маркетинговые функции. Другими словами, все отделы и службы в той или иной степени относящиеся к маркетинговой деятельности, составляют отдел маркетинга на предприятии. Для определения структуры маркетингового управления и ее функции на предприятиях нефтяного машиностроения, в первую очередь, необходимо изучить опыт стран Запада и постсоветских стран, находящихся в переходном периоде, принять во внимание положительные и отрицательные стороны их структуры управления.

Опыт стран Запада показал, что в большинстве предприятий маркетинговые услуги начинают формироваться отдельно от отдела продаж. После упорядочения организационной структуры маркетинга, руководители предприятий постепенно стали заниматься проблемами координации деятельности разных отделов.

Анализируя литературный материал и опыт отечественных предприятий в области организации маркетинга, можно сделать вывод, что функции маркетинга осуществляют 2 самостоятельные структуры: отдел маркетинга и отдел сбыта.

В этом случае отдел маркетинга занимается проблемами исследования рынка, планирования ассортимента товаров, формированием цены, маркетинговым планированием и подготовкой маркетингового комплекса. Другими словами отдел маркетинга осуществляет проведение всех работ в этой области и выполняет все функции для поддержания общей деятельности предприятия, за исключением сферы распределения и сбыта продукции.

Распределением и продажей продукции, а также составлением контрактов по доставке, подготовкой документов, контролем над оплатой занимается отдел сбыта.

По нашему мнению осуществление функций маркетинга 2-мя самостоятельными структурами, будет нецелесообразно в силу ряда причин:

во-первых, во всех литературных источниках распределение и сбыт продукции относят к функциям маркетинга. Но несмотря на то, что все остальные функции осуществляются маркетинговым отделом, тем не менее, распределение и сбыт осуществляется отделом сбыта. Следовательно, передача этой функции отделу сбыта, а остальных функций отделу маркетинга способствует разделению функций маркетинга между различными отделами. Все это препятствует оперативному решению возникающих проблем, затрудняет координацию функций и способствует дублированию действий;

во-вторых, во многих случаях в связи с несовпадением целей и обязанностей этих функциональных подразделений, их работа не согласуется, так как основными задачами маркетинговой структуры является изучение и более полное удовлетворение потребностей потребителей, удержание имеющихся заказчиков и привлечение новых, получение долгосрочной прибыли и конкурентного преимущества, улучшение деятельности каналов распределения и сбыта.

Для выполнения мероприятий, предложенных отделом маркетинга, отделу сбыта в некоторых случаях требуется претворение в жизнь новых работ, нахождение и организация новых методов продаж. Кроме того, сотрудники отдела сбыта относятся к маркетингу как к деятельности, которая влечет за собой увеличение себестоимости и цены на товар. Вследствие этого действия, предложенные отделом маркетинга, как правило, сталкиваются с сопротивлением со стороны отдела сбыта. В итоге, между отделами возникают противоречия, оказывающие отрицательное влияние и на маркетинговую деятельность, и на эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия в целом.

в-третьих, как отмечает Д.О.Шонесси, концепция маркетинга соответствует политике маркетинга интегрированного в бизнес-деятельность. Поэтому все функции, непосредственно влияющие на потребителей (реклама, личная продажа, маркетинговые исследования, сбыт и т.д.), должны осуществляться службой маркетинга [7]

в-четвертых, вследствие того, что маркетинговые функции распределяются между различными отделами, ответственность за выполнение работ снижается и во многих случаях бывает трудно установить виновников за допущенную ошибку. Но, как показывает анализ деятельности предприятий нефтяного машиностроения страны и опыт предприятий постсоветских стран, отдел продаж в настоящее время наряду со своими прямыми функциями (распределение и сбыт) осуществляет и ряд других функций.

Для эффективной работы службы маркетинга необходимо четко определить организационную структуру этого отдела. С нашей точки зрения было бы целесообразно организовать маркетинговую деятельность на предприятиях нефтяного машиностроения используя структуру регионального управления, в связи с тем, что эти предприятия производят ограниченное количество традиционных товаров, продажа которых осуществляется в нескольких регионах, и потребности нефтегазодобывающих предприятий характеризуется отсутствием существенных различий. Другими словами, маркетинговую службу на предприятиях нефтяного машиностроения необходимо создавать в форме специализированных групп по отдельным регионам, включая территорию бывшего СССР.

В условиях рыночной экономики любое предприятие для осуществления успешной рыночной деятельности, разработки маркетинговой стратегии и принятия управленческих решений, должно проводить постоянный анализ, оценку и контроль внутренней и внешней маркетинговой среды, и далее на их базе разрабатывать предложения для эффективного развития предприятия. Очевидно, что все это возможно только при условии наличия соответствующей информации.

Список использованной литературы

1. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия. М.: Инфра—М, 1999. — XII
2. Багиев Г.Л., Тарасович В.М., Маркетинг, СПб, Питер, 2005
3. Дьюббер Д., Принципы и практика маркетинга, М., СПб, Киев, 2000.
4. Диксон Г.Р., Управление маркетингом, М., БИНОМ, 1998.
5. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: анализ, планирование, внедрение, контроль, Питер Ком, 1999.
6. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга, М., 1999,
7. Ламбен Ж.Ж., Менеджмент, ориентированный на рынок, СПб, Питер, 2004
8. О'Шонесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход, СПб, 2002
9. Уолкер А., Лорш Дж. Выбор организационной структуры: товарная и функциональная ориентация, М., Экономика, 196

Реферат (интернетная версия)

В экономических отношениях некоторые субъекты хозяйства обычно по своим обязательствам сталкиваются с состоянием неплатежеспособности. С регулированием этих проблем, как важный элемент рыночной экономики, занимается институт банкротства по неплатежным предприятиям. Для определения появления неплатежей в первую очередь нужно отличить их от других терминов (банкротство, разорение). Отметим, что нет однозначного разграничения происхождения слова «разорение» (банкрот).

Банкротство предприятия, действующего в условиях стабильной рыночной экономики, составляет исключительный случай и это в первую очередь связывается с внутренней неэффективностью производства.

По нашему мнению, банкротство-это не выполнение должником своих обязательств и не удовлетворение требований кредиторов до определенного времени, также качественная характеристика неэффективности предприятия. А разорение в свою очередь есть результат банкротства и в соответствии с организационно-экономическим, производственно-техническим условием из - за несоответствия поставленным требованиям предпринимателем своей деятельности.

Банкротное состояние предприятия может окончиться и его разорением и его оздоровлением. Если разорение является отрицательным результатом банкротства предприятия, то оздоровление с финансовой точки зрения есть его позитивная характеристика. Поэтому можно различить два вида банкротного состояния предприятия: минимальное улучшение финансового состояния и выход из критического состояния, не улучшение финансового состояния.

В современных условиях основной причиной неудачных результатов в деятельности предприятия является неготовность руководителей и менеджеров предприятия к меняющимся условиям и не умение адаптироваться к требованиям рыночной экономики. Все эти факторы приводят к неэффективному управлению, к принятию не верных решений.

По нашему мнению, в настоящее время в условиях перехода к рыночным отношениям нужно учитывать как внешние и внутренние факторы так и знания в области изменения цен и курсов валют, маркетинговых мероприятий, коммерческих дел и юридических задач. Зачастую предприятие теряет свою платежеспособность по причине ошибочного планирования финансов, не правильного прогнозирования объема денежных поступлений, также осуществления времени уплаты. На предприятии трудно различить преимущественных факторов из всех вышеотмеченных для Азербайджанских предприятий. Однако из - за низкой деловой активности в настоящее время на финансовое состояние предприятия внешние факторы влияют больше. Главное из них нестабильность экономического и финансового положений. Эти факторы не вызывают доверия, добиться успехов в деятельности предпринимателей и инвесторов и в результате эта особенность отрицательно влияет на все отрасли организации (предприятия)- производство, материально - техническое оснащение, продажу продукции и др. Государственная налоговая система, кредитная политика, высокая цена для конечного потребителя стимулируют не расширение производства, а его сокращение. Назначение предприятием высокой цены для своих продукции часто связано не с обоснованной ценовой политикой предприятия, а с образующимися формирование цены внешними факторами. А это в свою очередь имеет своим результатом опускание конкурентоспособности товаров и уменьшение потребительского спроса. Заранее предвидеть результат негативного влияния такого или иного фактора, предотвратить их, или для их ослабления, возможно выбрать соответствующие меры. А для этого требуется следить возможные признаки, ухудшающие финансовое состояние предприятия. Очевидно, что эти признаки не имеют абсолютную силу и они должны рассматриваться вместе с другими показателями хозяйственной деятельности.

С целью предотвращения банкротства иногда бывает трудно повлиять на внешние факторы и необходимо возникает проблема адаптироваться им. Из них особо можно отметить нижеследующие: юридически - политическая система; внешняя среда; социально-культурная среда.



В экономических отношениях некоторые субъекты хозяйства обычно по своим обязательствам сталкиваются с состоянием неплатежеспособности. С регулированием этих проблем, как важный элемент рыночной экономики, занимается институт банкротства по нерентабельным предприятиям. Для определения появления неплатежей в первую очередь нужно отличить их от других терминов (банкротство, разорение). Отметим, что нет однозначного разъяснения происхождения слова «разорение» (банкрот).

В толковом словаре терминов показывается, что слово «банкротство» произошло от французского слова «банглудител». Известный русский исследователь Р.Черных тоже придерживается такого мнения. Однако большинство исследователей отмечает, что этимологическая основа слова «банкротство» образована из двух итальянских слов «банко» и «ротто», дающих смысл слов: «сиденье» и «сломанный». По мнению Е.Фрейхейта понятие «банкротство» свое начало берет из XVI века и произошло от итальянского слова «банкротта», в переводе на русский язык означающее «сломанная скамья». По историческим сведениям в средних веках кредиторные купцы в городах-государствах Италии ломали столы обанкротившихся денежных товароделов, занимающихся операциями.

По мнениям других авторов (2) слово «банкротство» произошло от слова «баню». По разным причинам в средних веках коммерческие банки очень часто обанкротились. До современного периода предопределение банкротство предприятий, устранение их критического состояния и связанной с их стабильным развитием экономической концепции не существовало. В то же время, не создано общепринятого (общепризнанного) научного понятия. Зачастую и экономисты, и юристы не отличают понятия «банкрот», «потеря платежеспособности», «банкротство» (разорение), «ущерб». У большинства исследователей каждое из этих четырех понятий употребляется как синоним. В соответствии с законом Азербайджанской Республики «О банкротстве и разорении» основным признаком о банкротстве предприятия является прекращение им текущих платежей, то есть предприятие не имеет возможности удовлетворить требования кредиторов в течение трех месяцев со дня выполнения платежей по договорам, заключенным с кредиторами.

В законе Азербайджанской Республики «О банкротстве и разорении» понятие «банкротство» отмечается, как не способность должника уплатить свои обязательства. Употребляемое в этом законе понятие «должник» относится и должниковым предприятиям и должниковым предпринимателям. Когда общие требования кредиторов составляют часть, меньшую чем 10% от уставного фонда должникового предприятия, имущественные претензии кредиторов к должнику разрешаются судом в соответствии с общими правилами рассмотрения имущественных споров. При этом для возбуждения дела о разорении, основанием считается представленное суду заявление кредитора или должника. Дата представления этого заявления суду составляет основу начала процесса разорения.

Обычно говоря, банкротство подразумевают плохое финансовое положение неплатежеспособного по своим обязательствам предприятия. Многие исследователи, занимающиеся исследованием этой проблемы, не имеют возможности предприятия оплатить долг по своим обязательствам (неплатежеспособность) понимают, как только форма внешнего проявления его внутренних проблем, точнее результат неэффективности производства.

Банкротство предприятия, действующего в условиях стабильной рыночной экономики, составляет исключительный случай и это в первую очередь связывается с внутренней неэффективностью производства.

Закон «О банкротстве и разорении» в Азербайджане в первый был принят в 1994-ом а его усовершенствованный вариант в 1997-ом году. В марте 1999-го года в связи с применением этого закона были сделаны соответствующие изменения в других законах республики. Этот закон распространяется на бюджетные, общественные организации (за исключением организаций, занимающихся коммерческой деятельностью) и организации (предприятия), деятельность которых не преследует цель получения прибыли, также на предприятия, не выполняющие свои обязательства перед кредиторами и бюджетом за исключением государственных предприятий особого назначения, определенных органом соответствующей исполнительной власти, действующих на территории Азербайджанской Республики. Этот закон применяется к действующим в установленном порядке законодательством Азербайджанской Республики кредитным организациям и в том числе к банкам. Несмотря на это до сих пор в республике закон «О банкротстве и разорении» не разу не был применен. Причиной этого по нашему мнению была боязнь увольнения работников с работы. Однако, нужно учесть, что начало процесса разорения отнюдь не значит ликвидацию предприятия. Закон предполагает применение различных вариантов для решения грядущего положения предприятия. Значит, основная задача в организации этой процедуры.

Подготовленный с активным участием международных организаций закон о банкротстве, определяет основы и правила признания должникового предприятия банкротом судом или со своей стороны, также очередность удовлетворения долговых требований кредиторов. В отличие от большинства стран СНГ, в законе Азербайджанской Республики мера банкротства определена точно: предприятие считается банкротом, если оно не может в течение 2-х месяцев удовлетворить законного платежного требования, выдвинутого кредитором или не способно производить уплаты, которые оно должно осуществить своевременно. В соответствии с требованиями закона, процесс разорения может быть начат с решением суда или вне суда. Полномочие представить суду исковое заявление о разорении государственного предприятия дано Министерству Экономического Развития и кредиторам. Без участия суда процесс разорения может быть начат на основе решения самого должникового предприятия или Министерства Экономического Развития. Имущество должника или его часть может продаваться на открытых аукционах и другими способами, определяемыми администратором имущества. В то же время, для продажи активов должникового предприятия Кабинет Министров Азербайджанской Республики может определить другие правила.

Цель так подробно писать о процедуре разорения, привлечь внимание к этому делу. В первую очередь, потому что на сей день на многих должниковых предприятиях существуют не нужные или товаро-материальные остатки, не используемые помещения, строения, оборудования, не завершенные строительства и другие имущества. Продажа их в установленном законом порядке и направление на уплату долгов оказала бы значительную помощь решению долговых проблем.

Существуют такие должниковые предприятия, что их нынешний производственный потенциал не в сегодняшний день и не в будущем не нужен Азербайджану. Их нынешняя производственная структура должна изменяться. Было бы целесообразно, чтобы вызвать интерес у инвестора долги должникового предприятия погасились бы за счет его же активов

По отмеченному выше предположению, разъяснение понятия банкротства дано ниже. Банкротство - это такой уровень неэффективности предпринимательской деятельности, что объем наполненных на предприятии денежных средств во время его деятельности не достаточен для обеспечения всех внешних требований.

По нашему мнению, банкротство - это не выполнение должником своих обязательств и не удовлетворение требований кредиторов до определенного времени, также качественная характеристика неэффективности предприятия. А разорение в свою очередь есть результат банкротства и в соответствии с организационно-экономическим, производственно-техническим условием из - за несоответствия поставленным требованиям прекращение предприятием своей деятельности.

Банкротное состояние предприятия может окончиться и его разорением и его оздоровлением. Если разорение является отрицательным результатом банкротства предприятия, то оздоровление с финансовой позиции есть его позитивная характеристика. Потому можно различить два вида банкротного состояния предприятия: минимальное улучшение финансового состояния и выход из критического состояния; не улучшение финансового состояния

В то же время, различение понятий «банкротство» и «ущербность» требует строгий анализ, то есть, эти две экономические категории есть разные формы проявления одной категории, или составная часть другого понятия.

Ущербность одно из важных условий неплатежеспособности предприятия, осуществляющего хозяйственную деятельность. Однако, главной причиной и ущербности и неплатежеспособности является внутренняя нерациональность производства. Ущербность есть результат нерациональности производства и за эту специфику может выступать как индикатор первичных признаков банкротства. По экономической категории ущербность имеет очень мало теоретических исследований. Если при рыночной экономике есть феномен прибыли, то должен быть противоположенный ему феномен ущербности. Факторы, противоположные образованию прибыли становятся причинами ущербности предприятия.

По нашему мнению наличие уровня рациональности предпринимательской деятельности, который ниже уровня требуемого рынком есть первопричина становления банкротства.

По оценке специалистов в развитых странах, имеющих стабильную политическую экономическую систему 30%, от всех факторов, являющихся причиной банкротства составляют внешние, а 70% внутренние факторы. К внешним (экзогенным) факторам, влияющим на финансовое состояние предприятия относят следующие: общеэкономические факторы; стабильность международной политики; международная конкуренция; политическое положение страны; демографический фактор; научно-технический фактор; формы конкуренции.

А к внутренним (эндогенным) факторам, влияющим на финансовое состояние предприятия, относят следующие: конкурентная позиция предприятия; принципы деятельности; ресурсы и их использование; политика и стратегия маркетинга; финансовый менеджмент.

Банкротство предприятия происходит в результате негативного взаимодействия обеих групп факторов. Эти группы в свою очередь могут объединить ряд конкретных факторов, действующих на каждом предприятии. При рассмотрении этих факторов в виде определенной агрегации наблюдаются два вида антикризисных мероприятий, выбранных

по разным тактикам предприятия, обладающего кризисным и докризисным состоянием. Тактика «оборона» предполагает резкое сокращение всех видов ресурсов, закрытие отделов и продажу оборудования, уменьшение части рыночных сегментов и продажи продукции, продажу продукции по низким ценам. Активная деятельность тактики «Атака» при регрессе предполагает такие мероприятия как, модернизация оборудования, применение новой технологии, повышение (понижение) цен, поиск новых рынков сбыта, осуществление совершенной маркетинговой концепции.

В современных условиях основной причиной неудачных результатов в деятельности предприятия является неготовность руководителей и менеджеров предприятия к меняющимся условиям и не умение адаптироваться к требованиям рыночной экономики. Все эти факторы приводят к неэффективному управлению, к принятию не верных решений.

По нашему мнению, в настоящее время в условиях перехода к рыночным отношениям нужно учитывать как внешние и внутренние факторы так и знания в области изменения цен и курсов валют, маркетинговых мероприятий, коммерческих дел и юридических задач. Зачастую предприятие теряет свою платежеспособность по причине ошибочного планирования финансов, не правильного прогнозирования объема денежных поступлений, также осуществления времени оплат. На предприятии трудно различить преимущественных факторов из всех вышеотмеченных для Азербайджанских предприятий. Однако из-за низкой деловой активности в настоящее время на финансовое состояние предприятия внешние факторы влияют больше. Главное из них нестабильность экономического и финансового положений. Эти факторы не вызывают доверия добиться успехов в деятельности предпринимателей и инвесторов и в результате эта особенность отрицательно влияет на все отделы организации (предприятия)- производство, материально-техническое оснащение, продажу продукции и др. Государственная налоговая система, кредитная политика, высокая цена для конечного потребителя стимулируют не расширение производства, а его сокращение. Назначение предприятием высокой цены для своих продукции часто связано не с обоснованной ценовой политикой предприятия, а с образующими формирование цены внешними факторами. А это в свою очередь имеет своим результатом опускание конкурентоспособности товаров и уменьшение потребительского спроса. Заранее предвидеть результат негативного влияния такого или иного фактора, предотвратить их, или для их ослабления, возможно выбрать соответствующие меры. А для этого требуется следить возможные признаки, ухудшающие финансовое состояние предприятия. Очевидно, что эти признаки не имеют абсолютную силу и они должны рассматриваться вместе с другими показателями хозяйственной деятельности.

С целью предотвращения банкротства иногда бывает трудно повлиять на внешние факторы и необходимо возникает проблема адаптироваться им. Из них особо можно отметить нижеследующие: юридически - политическая система; внешняя среда; социально-культурная среда.

Изучение причин банкротства предприятия определяется исследованием только порождающих его внутренних и внешних факторов. При рыночной экономике банкротство субъектов хозяйства связано с процессами на макро и микро уровнях экономики. По этому изучение первичных причин банкротства, улучшение общеэкономического положения в стране также для финансового оздоровления отдельных предприятий как самый универсальный подход научного познания, применение



системного подхода более целесообразно. Процесс оздоровления состоит из таких мероприятий, что в результате все обязательства должны выполняться. В большинстве случаев не возможно определить первичные причины банкротства предприятий. Во многих случаях причины, порождающие банкротства бывают так тесно взаимосвязаны, что определение его основных причин требует глубокий и всесторонний анализ.

Список использованной литературы

1. Закон Азербайджанской Республики «О банкротстве и разорении». Баку, 13 июня 1977 г
2. Сабуров Е., Чернявский А. Причины неплатежей в России // Вопросы экономики. 2000, № 6.
3. Абалкин Л.И., Неплатежи «три в корень». Экономика и жизнь // 1998, № 42
4. Шмелов Н. Неплатежи – проблема номер один российской экономики // Вопросы экономики 1977, № 4



Эмир - Ильясова Эсма Ильясовна,
к.э.н., в.н.с. отдела «Теория международных отношений и
международного права» Института Философии,
Социологии и Права
Национальной Академии наук Азербайджана

Реферат (интернетная версия)

Важную роль для достижения высоких темпов роста макропоказателей экономик всех стран имеет создание рационального соотношения между накоплением и потреблением. Мировой экономический рост, отмеченный в период после II-ой мировой войны, привел к росту нормы накопления в Японии, ФРГ, Франции, Италии, Скандинавских, социалистических и развивающихся странах. В экономике же США норма накопления стала возрастать лишь в 80-е г.

В результате внедрения новых технологий и проведения в жизнь активной научно-технической и инвестиционной политики, направленной на структурную перестройку экономик, норма накопления в их ВВП с 70-х по 90-е гг. в конце XX в. в таких странах Западной Европы, как ФРГ (с 21.0-22.0% до 26.0-28.0%), Франция (с 16.0 до 24.0%), США (с 18.5 до 23.0%) постоянно возрастает. И это при том, что среднегодовые темпы прироста в них были на уровне и даже, ниже мировых.

В современном мире, как отмечает Р.И.Хасбулатов, происходит как бы «двойная» интеграция: всемирная экономическая интеграция, порожденная процессами транснационализации и интернетизации; и традиционная реги-ональная интеграция, развивающаяся в определенных институциональных формах еще с 50-х гг. XX в.

Как известно всякий внешнеэкономический обмен, включая торговый, поконится на двух началах: во-первых, на объективной необходимости международных экономических связей; во-вторых, на взаимной заинтересованности сторон в их развитии. Без этих базовых элементов нет мировой экономики и международных отношений, нет сотрудничества.

Вследствие своего развития товарообмен оказывает решающее влияние на увеличение «богатства наций» или группы государств. Однако интенсивность внешнеторговых связей значительно различается по отдельным группам стран. На долю одних только развитых стран приходится почти 59.7% общего объема международной торговли и 70.0% всего торгового оборота, включая услуги. В основном они ведут эту торговлю между собой. Европейское экономическое сообщество является основным участником этого обмена (29.0%). В развивающихся странах дело обстоит иначе: на долю их взаимной торговли приходится свыше 30.0 % общего экспорта. Их производство, а также производство стран «с переходной экономикой» все в большей мере зависит от внешней торговли.

Сегодня мы являемся очевидцами формирования единой глобальной геэкономик, с социально-ориентированными началами, демократическими институтами, в которой тесно взаимодействуют все государства мира, как большие, так и малые, развитые и развивающиеся, страны с переходной экономикой, всемирные, региональные международные институты, а также НПО, частные и неформальные объединения. Безусловно, на наш взгляд, картина современного мира гораздо сложнее. Требования МЭ и МО таковы, что здесь невозможно пытаться к замене национальных границ региональными и отраслевыми в рамках отдельных союзов, альянсов или зон.

Становление глобального всемирного хозяйства, разрушающего границы национальных государств наиболее выраженный процесс, определивший лицо мировой цивилизации на рубеже XXI в. Эта закономерность стала еще более явной с 90-х гг. XX в., когда в результате сложных геополитических изменений в мире, произошел распад всего социалистического лагеря и образование ННГ.

Темпы развития и качественные перемены в мировой экономике на рубеже XXI в. сравнимы по своим масштабам с тем, что произошло в целом за всю предыдущую историю. И это вполне понятно. В глобализирующейся мировой экономике задействованы все сектора человеческой деятельности, а воздействие на все стороны жизни происходит через стандартизацию и унификацию производственных процессов, экономических методов регулирования, движения финансовых потоков, рабочей силы, расчетов с поставщиками и правовых норм.

По сути дела, как отмечает Р.И.Хасбулатов, речь идет о сильнейшем влиянии политического фактора на экономические отношения в призме их внешних преломлений. Экономические отношения, в противовес теории К. Маркса, действуют не автоматически, а во взаимосвязи с политикой государств [8, с.9].

Как вполне справедливо отмечают авторы вышедшего недавно исследования Всемирного банка «Существует тесная взаимосвязь между политическими событиями и экономическими реформами. Политические системы оказывают воздействие на стимулы, побуждающие политиков делать определенный выбор той или иной экономической политики» [5, с.28]. Как известно, методологически большинство исследований в течении 80-е годы конца XX в. базировалось на существовании двух систем, без учета характерных фундаментальных сдвигов в недрах каждой из них. Рассматриваемая в целом, структуру мировой экономики состоит из суммы структур развитых, развивающихся и стран с переходной экономикой.

Важную роль для достижения высоких темпов роста макропоказателей экономик всех стран имеет создание рационального соотношения между накоплением и потреблением. Мировой экономический рост, отмеченный в период после II-ой мировой войны, привел к росту нормы накопления в Японии, ФРГ, Франции, Италии, Скандинавских, социалистических и развивающихся странах. В экономике же США норма накопления стала возрастать лишь в 80-е гг.

В результате внедрения новых технологий и проведения в жизнь активной научно-технической и инвестиционной политики, направленной на структурную перестройку экономик, норма накопления в их ВВП с 70-х по 90-е гг. в конце XX в. в таких странах Западной Европы, как ФРГ (с 21.0-22.0% до 26.0-28.0%), Франция (с 16.0 до 24.0%), США (с 18.5 до 23.0%) постоянно возрастает. И это при том, что среднегодовые темпы прироста в них были на уровне и, даже, ниже мировых. [2, с.3 37-338].

В странах, входящих в группу Ближний Восток и Северная Африка, темпы роста потребления снизились незначительно, тогда как, темпы накоплений за 2000-2005 гг опережали их темпы за 1990-2000 гг. в 4.0 раза. Самый высокий темп прироста накопления среди групп стран Европы и Центральной Азии отмечался в Азербайджане.

В целом, в этой группе стран госрасходы на потребление выросли в 24.0 раза. В Азербайджане же со снижения, они перешли в прирост, составив по периодам -1.7 и 4.7%. Темпы валовых накоплений в целом по указанной группе стран с отрицательного приняли положительное значение. В Азербайджане же, несколько снизившись (в 1.1 раза) по

сравнению с 1990- 2000 гг.(42.9%), за 2000-2005гг. составили 39.0%. Это один из самых высоких показателей среди других стран мира. Позитивным является и то, что в экономику стали вливаться собственные инвестиции, которые только за 2000-2007гг. выросли в 93-раза, составив 41.7% от общего объема капиталовложений (кредитов, иностранных и внутренних инвестиций).

Для стран с переходной экономикой это особенно важно, так как они по существу, находятся на пути формирования базисных рыночных институтов. Этот сектор мировой экономики составляют страны, входившие ранее в СЭВ, а ныне в СНГ, ЦВЕ и Балтии. Длительный период времени (в течении 80 лет) многие жизненно важные социальной сферы их экономик финансировались по остаточному принципу, что отразилось на их развитии. После открытия границ, очевидным стало технологическое отставание, низкие затраты на науку, образование и здравоохранение. Специфические черты перехода к рынку присущи КНР, Монголии, Вьетнаму, и в меньшей мере – Кубе.

В современном мире, как отмечает Р.И.Хасбулатов, происходит как бы «двойная» интеграция: всемирная экономическая интеграция, порожденная процессами транснационализации и интернетизации; и традиционная региональная интеграция, развивающаяся в определенных институциональных формах еще с 50-х гг. XX в.[9,571]

Как известно всякий внешнеэкономический обмен, включая торговый, покоится на двух началах: во-первых, на объективной необходимости международных экономических связей; во-вторых, на взаимной заинтересованности сторон в их развитии. Без этих базовых элементов нет мировой экономики и международных отношений, нет сотрудничества.

Потому и прогнозируется долгосрочная тенденция: отношение между мировым обменом товарами (импорт плюс экспорт) и всемирным внутренним валовым продуктом в текущих ценах и по текущему валютному курсу увеличилось от 32.3% в 1990г. до 35.4 в 1995г. и до 47.3% в 2005г. В абсолютном выражении ВВП в 1995г. достиг 27583.6 млрд.\$, а внешне - торговый оборот 9757.2 млрд.\$ В 2005г. ВВП достиг 44645.4млрд., а внешнеторговый оборот 21118.9 млрд.\$ Этот рост можно объяснить увеличением в товарообмене доли промышленной продукции (машин и оборудовании), ростом движения финансового капитала, экспортом высоких технологий, коммуникационных и других видов услуг.[10, р.240-242],

Вследствие своего развития товарообмен оказывает решающее влияние на увеличение «богатства наций» или группы государств. Однако интенсивность внешнеторговых связей значительно различается по отдельным группам стран. На долю одних только развитых стран приходится почти 59.7% общего объема международной торговли и 70.0% всего торгового оборота, включая услуги. В основном они ведут эту торговлю между собой. Европейское экономическое сообщество является основным участником этого обмена (29.0%). В развивающихся странах дело обстоит иначе: на долю их взаимной торговли приходится свыше 30.0 % общего экспорта. Их производство, а также производство стран «с переходной экономикой» все в большей мере зависят от внешней торговли [10, 2007,р.192-194,324].

Так, расчеты американских ученых, проведенных на примере 117 государств показали, что между динамикой конечных показателей и степенью открытости экономики прослеживается прямая и устойчивая связь [6,с.58, 70].

Эта зависимость отражается и в доле отдельных групп стран в экспорте в разрезе, рассмотренных нами 37-ми региональных и торгово-экономических блоков, более половины которых созданы за последние 15-20 лет.

В I-ую группу анализируемых стран, входят страны с разным уровнем доходов, но занимающих лидирующие позиции в мировом торговом экспорте. Только за последние 15 лет доля стран экспортеров нефти, входящих в АПЕС поднялась на 6.0 п.п, составив 45.0%. В то же время сократилась доля EMF TA, входящего в Европейско-Средиземноморский торговый Союз на 4.5 п.п., составив 40.8%, Европейского Союза (EU)-на 6.1 п.п., составив 38.7, ФТАА- на 1.3 п.п., или 17.8, Северо-Американского Союза (NAFTA) на - 1.9 п.п., или 14.3, СНГ на 1.8 п.п., составив 3.1% и т.д.

II-ая группа - это страны Юго-Восточной Азии и Тихого океана. Наибольший уд. вес в этой группе занимают страны, входящие в Южно-Азиатский экономический форум EAEC, доля которого за 1990-2005гг. поднялась на 5.5 п.п., составив 26.2%, региональный блок Северо-Восточного Тихоокеанского региона - на 1.8 п.п., составив 6.1%, затем - (Bangkok Ag ruments) - на 1.7 п.п., составив 5.3% и др. Остается высокой доля I и II-ой групп стран и, в частности, АПЕС (70.7%), EMFTA(68.3), EU(66.0), ФТАА(60.3), NAFTA (55.8), EAEC(49.2 %), как в общем объеме торгового оборота, так и в экспорта в целом. Относительно стабильной оставалась доля регионального блока стран Африки к Югу от Сахары.

III-я группа стран, это страны Латинской Америки и Карибского бассейна, доля которых в мировом экспорте в целом незначительна. Это, прежде всего, Латин-Американская Ассоциация (LAIA), доля которой возросла на 1.7 п.п. или 5.1%, Ассоциация Карибского бассейна (ACS)-на 1.5 п.п. или 3.4, доля (Group of Three) -на 1.4 п.п. или 2.9, страны образующие Южный Общий рынок (Mercosur)- на 0.2 п.п. или 1.6% и др.

Экспертами в сфере анализа выявлена основная закономерность развития человечества. Страны с открытой экономикой развиваются быстрее, среднегодовой экономический рост в них на душу населения в 5 раз выше, чем в странах с закрытой экономикой. По промышленным товарам отношение между темпами экспорта и мирового производства за анализируемый период также демонстрирует эту тенденцию и зависимость.

С 1990 по 2005гг. уровень зависимости, рассчитанный как отношение полусуммы импорта и экспорта к ВВП, вырос в целом для развитых стран на 9.6 п.п., составив 23.7%, в Великобритании - на 10.0 п.п., составив 49.3, в Германии - на 8.7 п.п., составив 31.2, во Франции - на 4.3 п.п., составив 22.5, в Италии - на 5.7 п.п., составив 21.2%, в США на 2.7 п.п., составив 10.6 и Японии - на 3.5 п.п., составив 12.2%. Как видно, уровень зависимости стран от внешней торговли и его динамика значительно различаются по странам, колеблясь в пределах от 10.0 до 50.0%. Международные сопоставления свидетельствуют, что страны EU более значительно зависят от внешнеторгового обмена, чем, допустим, США или Япония, которые располагают емким внутренним рынком. [10, 2007, p. 194-196, 202-204, 206-208]

Эта эволюция, естественно, не минует и страны СНГ, включая Азербайджан. Так, в течение всего анализируемого периода (1991-2007гг.) удельный вес внешней торговли в экономике республики увеличивался весьма быстрыми темпами. Немалую роль здесь можно отнести действию факторов, не зависящих от волеизъявления отдельных правительств и государств. Так, например, рост цен на нефть на мировых рынках в отдельные годы (например, в 1997-1998 и 2005-2007гг.), сделал необходимым увеличение экспорта для сокращения дефицита платежного баланса и подъема экономики.

Как видно, дальнейшее развитие экономики, изменение объема внешнеторгового оборота и его структуры, являющейся межгосударственной проблемой, требует общих

системных усилий. В странах ВЕ и постсоветского пространства отношения стали идентичными бывшим отношениям Север-Юг, ибо выявились те же долги, необходимость помощи, проблемы занятости, миграции и т.д.

Но долг долгу рознь. Ряд развитых и развивающихся стран Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Карибского бассейна имеют внешние долги, суммарный объем которых весьма значителен. Однако, по оценкам А. Илларионова их доля в ВВП этих стран не превышает 10,0% [5, с.220-221]. По нашим расчетам иностранные инвестиции и кредиты в 2005г. составляли 38,1.0% в ВВП Азербайджана. По другим странам СНГ эти долги гораздо выше. В этих условиях развитые страны не могут остаться в стороне и у них нет другого пути, кроме как «интеграции и вмешательства» [10,29 07, р.316-318]

Вышеградская группа, куда входят Венгрия, Румыния, Чехия, Польша, в 1993г. провозгласили создание Центрально-Европейской зоны свободной торговли, а в 1995г. подписали Соглашение об отмене пошлин на большинство видов промышленной продукции. В этом же году сюда вошла Словакия.

Участниками СНГ в 1993г. был подписан договор о создании Союза, определивший долгосрочные цели сотрудничества. Был создан также межстрановой экономический комитет, одной из задач которого-создание общего инвестиционного пространства. На Совете Глав государств (02.04.1999г.) было принято решение о реформировании структуры органов СНГ.

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) образована 26.IV.1996г., (до 07.2000 г., именуемая Шанхайской, а с 06. 2001 г. Шанхайским Форумом), представляет собой альтернативную модель многостороннего сотрудничества для Центральной Азии Казахстана, Узбекистана, Киргизии, Таджикистана и Китая. Позже сюда вошла и Россия. [2, с.10]

- Казахско-Киргизско-Узбекское Соглашение о свободной торговле;
- Организация сотрудничества Грузии, Украины, Узбекистана, Азербайджана и Молдавии (ГУУАМ) образованная 24.IV.1999г. Узбекистан через четыре года вышел из нее. Россия - на саммите Глав государств в Ялте (01.07.2004г.) приняла участие в его работе.

В конце 2002 года Москва предпринимает попытку создать новый интеграционный проект Союз «четырех»- России, Казахстана, Беларуси и Украины под эгидой «Единое экономическое пространство» (ЕЭП). Этот Союз не достиг даже начальной стадии рыночной интеграции в форме создания Зон свободной торговли. В феврале 2003г. государства, входящие в этот союз приняли декларацию о подготовке «ЕЭП четырех» в целях обеспечения свободного передвижения товаров, капиталов, рабочей силы и услуг. В итоге их конечная цель - сформировать общий рынок, с вытекающими из этого условиями унификации норм экономического законодательства для расширения возможностей бизнеса на территории этих стран с дальнейшим переходом на единую валюту и т.д.

В 2003 г. образовано Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), куда вошли Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизия и Таджикистан. В эти годы структурирование пространства СНГ активизировалось. В первую очередь - это Российско-Белорусский Экономический Союз, и Центрально-Азиатское соглашение о свободной торговле (ЦАС), с 1998 г.- «Центрально-Азиатское экономическое сообщество» (ЦАЭС), объединяющее Казахстан, Киргизию, Узбекистан и Таджикистан. В декабре 2001г. страны договорились о преобразовании его в Центрально-Азиатскую организацию сотрудничества (ЦАОС) [2, с. 8].



Организация стран Центральной Азии, образовали Экономический Союз (ЕСО), куда входят Афганистан, Азербайджан, Иран, Казахстан, Киргизстан, Пакистан, Таджикистан, Турция и Узбекистан.

Стабильно, и с согласованными предложениями на переговорах, в рамках WTO, выступает Каирская группа, которая объединяет экспортеров сельскохозяйственной продукции – из развитых, развивающихся и ННГ из стран ВЕ.

Региональные интеграционные объединения арабских стран (ИМА), куда входят Алжир, Ливия, Мавритания, Марокко и Тунис.

-Лига Арабских стран(УМА): Арабская Демократическая, Сирийская Арабская и Йеменская Республики, Египет, Иордания, Ливия, Ирак.

-Совет по сотрудничеству арабских стран Персидского залива (СЕМАС): Иран, Кувейт, Саудовская Аравия, Катар, Бахрейн, ОАЭ, ОМАН.

Ряд других институциональных объединений, созданных из числа арабских стран, распались в силу разногласий и возникших противоречий. Более успешно действуют их финансовые структуры, в частности, Арабский валютный фонд (АМФ), Арабский банк экономического развития для Африки (АВЕД), Исламский банк развития (ИДВ) и другие.

Интеграция в 90-е годы стали проявляться и на Африканском континенте. Глобальная экономическая интеграция носит смешанный, но позитивный характер, так как базируется на унифицированные политико-правовые нормы, действующие в мировом сообществе не один десяток лет. В развитых странах Запада высока доля затрат на научные исследования и разработки (НИОКР) в ВВП (2.45%), на них приходится 93.0% экспорта высоких технологий, 86.1%, поданных резидентами патентных и 48.5% торговых заявок. Экспорт высоких технологий по их доле в общем объеме экспорта мануфактуры занимает- 22.0%, в странах Евросоюза- 16.0, в группе развивающихся стран- 21.0, в странах Юго-Восточной Азии и Тихого Океана -34.0%. Такой высокий показатель по последней группе стран обусловлен влиянием Китая. В других, приведенных группах стран он в 1.5-5.0 раз ниже по сравнению со среднемировыми.

Это относится и к патентным и торговым заявкам. В Азербайджане затраты на НИОКР за последние годы находились в пределах 0.3-0.1% от ВВП, отставая от показателей других стран. Это отразилось на показателе экспорта высоких технологий и подаче патентных и торговых заявок, как резидентами, так и нерезидентами. Причем это отставание не только от развитых, но и от ряда развивающихся стран и стран ВЕ и СНГ.

По мнению Генерального секретаря ОЭСР Жан Клод Пей, «Глобализация - источник возросшей эффективности, значительного улучшений условий для потребителей. Товары, да и вообще все факторы производства – капитал, труд и информация движутся все более свободно, становятся доступными всем и по все более дешевой цене» [5, с.22].

Интеграция ведет к изменениям в подходах и привычках. Не случайно, еще с 80-х г.ХХ в. стала особо выделяться проблема межсистемных глобальных и региональных связей, как ключевая методологическая проблема экономического сотрудничества. Дезинтеграция в 1990 г. СЭВ, объединявшего страны ВЕ и экономик республик бывшего СССР- это не что иное, как исключение из общего правила [9, с.26].

В целом развитие МЭ и МО носит созидательный характер, имея выраженную конкурентную окраску, хотя бы потому, что конфликт является условием дальнейшего развития любой системы.

Сегодня мы являемся очевидцами формирования единой глобальной геэкономикой, с социально-ориентированными началами, демократическими институтами, в которой тесно взаимодействуют все государства мира, как большие, так и малые, развитые и развивающиеся, страны с переходной экономикой, всемирные, региональные международные институты, а также НПО, частные и неформальные объединения. Безусловно, на наш взгляд, картина современного мира гораздо сложнее. Требования МЭ и МО таковы, что здесь невозможно пытаться к замене национальных границ региональными и отраслевыми в рамках отдельных союзов, альянсов или зон.

Список использованной литературы

1. Болотин Б. Мировая экономика за 100 лет. //МЭ и МО, 2001, № 7, 9.
2. Бор М.З.История мировой экономики: Конспект лекций, М., Дело и сервис, 1998, с.288.
3. Друзик Я.С.Мировая экономика на финише XXI в. Минск, Экономпресс, 10 с.
- 4.Илларионов А. Экономическая свобода и благосостояние народов//МЭ и МО, № 4, 2004,
5. Отчет о мировом развитии. WB, М., Изд-во Весь мир, 2001, 172 с.
- 6.Портер М.Е. Международная конкуренция. Международные отношения. М., Изд-во МО, 1993, с.22,27,36, 49,50,58,70.
7. Фашутдинов Р.А.Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: Экономика, маркетинг, менеджмент, М., Маркетинг, 2002, 885 с.
8. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., Инсан, 1994, 736 с.
9. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., Экономика, 2001, т.1, 598 с.; М., 2001, т.2, 674с.
10. World Development Indicators, WB, 2005, 2007, Table 4.2, Structure of output.

Формирование эффективной рыночной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства Азербайджанской Республики



Мурадов Ровшан Аташ оглы,
аспирант Азербайджанского Научно-Исследовательского
Института Агротехники

Реферат (интернетная версия)

Формирование эффективной рыночной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства Азербайджанской Республики обусловило необходимость разработки нового механизма ее развития в соответствии с новыми экономическими условиями. В результате анализа нами были обоснованы возрастающая роль и место системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства как составной части аграрного сектора, обеспечивающей создание необходимых предпосылок для осуществления процесса расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции; раскрыты применительно к аграрному сектору и рыночным отношениям экономическая сущность и содержание производственной услуги, производственно-технического обслуживания и системы агросервиса в целом с учетом этого сделана классификация выполняемых услуг в аграрном секторе, соответствующая развитию и эффективному функционированию рынка агросервиса; выявлены важнейшие особенности ведения сельского хозяйства, требующие адекватной организации его производственно-технического обслуживания и системы агросервиса в целом, установлена взаимосвязь между ними, позволяющая обеспечить становление насыщенного, многообразного и сбалансированного по спросу и предложению рынка услуг, доступного по видам, формам и стоимости потребителям; разработаны основные стратегические направления формирования и развития рыночной комплексной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства, главными из которых являются: создание и функционирование современных машинно-технологических станций, механизированных отрядов, лизинговых компаний, холдингов, ассоциаций, объединений (союзов) и других.

В этой связи, нами обоснована сквозная схема эффективного функционирования системы производственно-технического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей, где в единой технологической цепи, последовательно снизу-доверху, увязаны региональные агросервисные формирования, производители и поставщики машин и оборудования, дилерские и другие предприятия, что дает возможность сориентировать деятельность всех обслуживающих структур на увеличение совокупного технического потенциала сельского хозяйства.

Проведенные нами исследования позволили установить, что создание эффективно работающих лизинговых схем в аграрном секторе республики возможно при объединении интересов государства и коммерческих лизинговых фирм, отношения между которыми следует строить на принципах партнерства и взаимовыгодности. При этом роль государства со временем должна трансформироваться в направлении от прямого финансирования сделок агролизинга к стимулированию активной деятельности коммерческих организаций на рынке лизинга сельскохозяйственных машин и оборудования.

В современных условиях важным аспектом является совершенствование экономических взаимоотношений между пользователями и производителями услуг. В этой связи разработан экономический механизм взаимодействия механизированных отрядов с потребителями услуг, основанный на оперативном планировании сельскохозяйственных работ, который обеспечивает учет последовательности их проведения в зависимости от распоряжения (пространственного) товаропроизводителей и базового агросервисного предприятия, размеров внутрихозяйственных участков и агротехнических сроков выполнения полевых работ, что позволяет повысить уровень организации обслуживания, а также сократить общие перерывы техники и тем самым снизить стоимость оказываемых услуг.

В современных условиях рыночной экономики важно восстановить техниче-ский потенциал сельского хозяйства путем создания развитой сферы произ-водственно-технических услуг для сельскохозяйственных товаропроизводителей всех форм собственности, на основе формирования и функционирования эффектив-ной рыночной системы технического обеспечения и агросервиса.

Приоритетными направлениями в этой связи являются кардинальное совершенствование развития лизинговых отношений в аграрном секторе; создание на базе агросервисных предприятий регионального уровня эффективной сети механизированных отрядов, оказывающих услуги их потребителям на возделывании сельско-хозяйственных культур, а также организация современных машинно-технологических станций (МТС), которые должны представлять собой многопрофильные технические центры по оказанию широкого спектра не только технических, технологических, организационных и других видов услуг сельскохозяйственным предприятиям, но и осуществлять непосредственное производство сельскохозяйственной продукции с учетом интересов потребителей и на экономически выгодной основе.

Формирование эффективной рыночной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства Азербайджанской Республики обусловило необходимость разработки нового механизма ее развития в соответствии с новыми экономическими условиями. В результате анализа нами были обоснованы возрастающая роль и место системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства как составной части аграрного сектора, обеспечивающей создание необходимых предпосылок для осуществления процесса расширенного воспроизводства сельскохозяйственной продукции; раскрыты применительно к аграрному сектору и рыночным отношениям экономическая сущность и содержание производственной услуги, производственно-технического обслуживания и системы агросервиса в целом с учетом этого сделана классификация выполняемых услуг в аграрном секторе, соответствующая развитию и эффективному функционированию рынка агросервиса; выявлены важнейшие особенности ведения сельского хозяйства, требующие адекватной организации его производственно-технического обслужи-вания и системы агросервиса в целом, установлена взаимосвязь между ними, позволяющая обеспечить становление насыщенного, многообразного и сбалансированного по спросу и предложению рынка услуг, доступного по видам, формам и стоимости потребителям; разработаны основные стратегические направления формирования и развития рыночной комплексной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства, главными из которых являются: создание и функционирование современных машинно-технологических станций, механизированных отрядов, лизинговых компаний, холдингов, ассоциаций, объединений (союзов) и других.

Обеспеченность сельского хозяйства основными средствами механизации упала до минимального критического предела и составляет в настоящее время меньше 50% от нормативной потребности. Наряду с этим, техническая готовность машинно-тракторного парка по различным видам сельскохозяйственной техники

остається крайне низкой по уровню и имеет устойчивую тенденцию к снижению, что вызвало в сфере производственно-технического обслуживания быстрое сокращение объемов оказываемых услуги работ хозяйствующим субъектам всех форм собственности при росте их стоимости и сдерживает развитие эффективного рынка производственных услуг.

В этой связи, нами обоснована сквозная схема эффективного функционирования системы производственно-технического обслуживания сельскохозяйственных товаропроизводителей, где в единой технологической цепи, последовательно снизу-доверху, увязаны региональные агросервисные формирования, производители и поставщики машин и оборудования, дилерские и другие предприятия, что дает возможность сориентировать деятельность всех обслуживающих структур на увеличение совокупного технического потенциала сельского хозяйства.

В современных условиях особую актуальность приобретает необходимость переоснащения и модернизации сельскохозяйственного производства, технический потенциал которого в последнее десятилетие сократился на 40-50%. Это требует, в первую очередь, повышение инвестиционной активности в сфере аграрного сектора, чему, как показали исследования, во многом может содействовать применение лизинга, как эффективного инструмента финансирования инвестиций. Однако, существующая в последнее время практика применения агролизинга не позволяет в полной мере использовать потенциал лизинговых отношений для материально-технического потенциала и обеспечения сельскохозяйственных предприятий.

Проведенные нами исследования позволили установить, что создание эффективно работающих лизинговых схем в аграрном секторе республики возможно при объединении интересов государства и коммерческих лизинговых фирм, отношения между которыми следует строить на принципах партнерства и взаимовыгодности. При этом роль государства со временем должна трансформироваться в направлении от прямого финансирования сделок агролизинга к стимулированию активной деятельности коммерческих организаций на рынке лизинга сельскохозяйственных машин и оборудования.

Современная экономическая ситуация в аграрном секторе обуславливает необходимость применения принципиально новых подходов в организации использования бюджетных средств, направляемых на цели технического перевооружения сельскохозяйственных предприятий. В этой связи разработана организационно-экономическая модель создания и функционирования государственных лизинговых операторов в системе аграрного сектора, включающая порядок их организации, варианты формирования лизингового фонда, механизм взаиморасчетов с партнерами и рекомендации по использованию конкретных видов и объектов лизинга.

Функционирование государственной лизинговой организации позволяет эффективно использовать бюджетные средства, обеспечивать сельскохозяйственных товаропроизводителей необходимыми машинами и оборудованием на приемлемых условиях, стабилизировать экономику отечественных предприятий сельскохозяйственного машиностроения.

Экономически необоснованное комплектование механизированных отрядов техникой непосредственно в производственных условиях обусловило необходимость разработки вариантов типовых моделей механизированных отрядов, рассчитанных с использованием экономико-математического моделирования машинно-тракторного парка и включающих как количество технологических звеньев, так и их состав по агрегатам в зависимости от вида, объема и периода ведения сельскохозяйственных работ. Их применение непосредственно в производственных условиях позволяет агросервисным предприятиям осуществлять рациональное формирование как вновь создаваемых, так и доукомплектование уже существующих механизированных отрядов и сократить при этом общие капиталовложения на приобретение техники, одновременно обеспечивая снижение себестоимости выполняемых полевых работ и более равномерную загрузку сельскохозяйственных машин в течение года.

В современных условиях важным аспектом является совершенствование экономических взаимоотношений между пользователями и производителями услуг. В этой связи разработан экономический механизм взаимодействия механизированных отрядов с потребителями услуг, основанный на оперативном планировании сельскохозяйственных работ, который обеспечивает учет последовательности их проведения в зависимости от распоряжения (пространственного) товаропроизводителей и базового агросервисного предприятия, размеров внутрихозяйственных участков и агротехнических сроков выполнения полевых работ, что позволяет повысить уровень организации обслуживания, а также сократить общие перегоны техники и тем самым снизить стоимость оказываемых услуг.

Обоснована экономическая целесообразность в условиях ограниченности ресурсов, создания и эффективного функционирования современных машинно-технологических станций в системе регионального аграрного сектора, обеспечивающего как непосредственно производство сельскохозяйственной продукции, так и многофункциональный технический сервис.

Современная экономическая ситуация в аграрном секторе республики вызывает необходимость применения новых подходов в ведении сельскохозяйственного производства. Поэтому перспективы развития сети современных машинно-технологических станций обуславливают необходимость использования новых методических инструментов для адекватной экономической оценки эффективности эксплуатации технических средств и оптимизации состава машинно-тракторного парка в условиях рыночной экономики.

Таким образом, в стране практически отсутствует методологическая база в отношении оптимизации материально-технического обеспечения, что не позволяет сельскохозяйственным и агросервисным предприятиям принимать обоснованные решения по вариантному использованию различных видов техники. В этой связи разработана методика рационального комплектования в использовании машинно-тракторного парка МТС и сельскохозяйственных предприятий с учетом применения компьютерной программы, что позволяет объективно устанавливать производительность машинно-тракторных агрегатов применительно к конкретным естественно-производственным условиям, сравнивать различные варианты использования машин, учитывая эффективность



их эксплуатации по комплексу технологических операций; определять уровень реальной загрузки технических средств; осуществлять наиболее рациональное распределение работ между машинно-тракторными агрегатами в соответствии с агросроками и формировать оптимальные графики годовой загрузки сельскохозяйственной техники.

Список использованной литературы

1. Драгайцев В.И. Эффективна ли зарубежная техника? //Сельский механизатор, 1998, №6, с.20-21
2. Зорков В.С. Агролизинг в системе сервисных услуг: методические рекомендации. Екатеринбург: УрГСХА, 1998, 54 с.
3. Кабатова Е.В. Лизинг: правовое регулирование, практика. М.: ИНФРА-М, 2002, 204 с.
4. Лимарев В.Я., Ерохин М.Н., Пучин Е.А. Материально-техническое обеспечение агропромышленного комплекса. Москва: Известия, 2002, 464 с.
5. Прилуцкий Л.Н. Лизинго-правовые основы лизинговой деятельности в РФ. М.: Ось – 89, 2001, 280 с.
6. Семин А.Н., Шарипова В.М. Методика оценки экономической эффективности способов приобретения сельскохозяйственной техники и оборудования. Екатеринбург: Ур ГСХА, 2000, 35 с.

Эйвазов Агиль Автандиль оглы
Институт Экономики НАН Азербайджана

Реферат (интернетная версия)

Украинская Республика, являющаяся одним из крупных партнеров Азербайджана в сфере внешней торговли, еще со времени, когда обе страны входили в состав Советского Союза, всегда занимала второе место в торговых связях Азербайджана, после России.

Торговые связи Азербайджана с Украиной, как в союзный период, так и в годы независимости, как правило, сопровождалась с положительным сальдо. В 1987 году 57% от общего товарооборота приходилось на долю импорта. В этот период, импорт с Украины, включая продукцию пищевой, машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности и черной металлургии составлял 85%. В составе импортируемых товаров можно отметить сахар, животные жиры, стальные трубы и прокат, телевизоры, автомобили, грузовые магистральные вагоны. Более 60% чугуна, 40% проката черного металла, 555 стальных труб, 60% сахара и сахарного песка и около 30% молока и молочных продуктов импортировалось именно с Украинской ССР.

Анализ импортируемых и экспортируемых, между двумя странами, товаров по группам и видам по отдельным годам, показывает не стабильность и постоянное изменение их объема и состава.

Есть ряд важных видов продукции импортируемых в Азербайджан, в импорте которых Украине принадлежит самый высокий удельный вес. Например, в 2005 году Украина занимает первое место по импорту таких товаров как кондитерские изделия, этиловый спирт, трубы и арматура, сталь холодного проката, овощные и фруктовые соки, шоколад и изделия из него и др. Даже этиловый спирт с 2001 года полностью импортируется из Украины.

Среди некоторых важных видов продукции, экспортируемых в Украину, относительное преимущество составляет особый бензин, нефтяной кокс, жиры и смазочные масла, гидроксид натрия, цветы и бутоны, фруктовые и овощные соки.

Результаты исследования показывают, что одна или несколько товаров в отдельные годы, в том числе и в 2007 году составляли большую часть в общем объеме экспорта, поэтому торговые связи между странами по критериям эффективности не могут считаться удовлетворительными. Например, в 2007 году бензин и дизельное топливо, жиры и смазочные масла составляли 41,2% экспорта. По этой причине необходимы мероприятия для более разнообразного и эффективного экспорта в будущем. Как видно из таких мероприятий, используя имеющийся потенциал нашей страны, достижения науки и техники, не снижая роль ведущих изделий расширив ассортимент экспортируемых товаров, повысив уровень переработки топливно-сырьевых ресурсов имеющих высокую долю в экспорте и экспортируя их в том объеме, можно обеспечить рост объема валютных доходов.

Украинская Республика, являющаяся одним из крупных партнеров Азербайджана в сфере внешней торговли, еще со времени, когда обе страны входили в состав Советского Союза, всегда занимала второе место в торговых связях Азербайджана, после России.

В 1987 году в экономических связях Азербайджанской ССР 13% от общего товарооборота, 85% экспорта и 14,5% импорта приходилось на долю Украинской ССР. Особенно тесные экономические связи осуществлялись с Донецко-Приднепровским экономическим районом (1/2 от торгового оборота).

В тот период, наибольший удельный вес в общем объеме экспортируемых в Украину товаров, составляла продукция легкой (38%), машиностроительной и металлообрабатывающей (17%), химической и нефте-химической (12%) пищевой промышленности. Кроме того, большое место в экспорте занимали такие товары, как табак, хлопчатобумажное волокно, шелковая ткань, бытовые холодильники, нефтяные масла, свежие овощи, ковровые изделия, синтетический каучук.

Торговые связи Азербайджана с Украиной, как в союзный период, так и в годы независимости, как правило, сопровождались с положительным сальдо. В 1987 году 57% от общего товарооборота приходилось на долю импорта. В этот период, импорт с Украины, включая продукцию пищевой, машиностроительной и металлообрабатывающей промышленности и черной металлургии составлял 85%. В составе импортируемых товаров можно отметить сахар, животные жиры, стальные трубы и прокат, телевизоры, автомобили, грузовые магистральные вагоны. Более 60% чугуна, 40% проката черного металла, 555 стальных труб, 60% сахара и сахарного песка и около 30% молока и молочных продуктов импортировалось именно с Украинской ССР.

В 1991 году, после приобретения нашей Республики независимости, в объеме торговых связей между двумя странами произошел серьезный спад.

Как основные причины этого можно показать нижеследующие:

- 1) С начала 90-х годов, в обеих странах имело место снижение макроэкономических показателей;
- 2) Нарушение счетно-платежного механизма или же крайне неудовлетворительное действие между двумя странами;
- 3) Снижение внешнеторгового оборота стран и прошедшие изменения в его торгово-географической структуре;
- 4) Ослабление транспортных связей между странами;
- 5) Нестабильность политической ситуации на территории республик.

Анализ экономических связей между Азербайджаном и Украиной показывает, что в годы независимости основное место в них занимают импортно-экспортные операции. В настоящее время торговые связи между двумя странами осуществляются на основании Договора «О свободной торговле», подписанный 22 июля 1995 года между правительством Украины и правительством Азербайджанской Республики, во время официального визита Президента Украины Леонида Кучмы в Баку. Кроме этого, правовую базу торговых отношений между двумя странами составляет Договор «О официальной регистрации транзитных грузов и багажа граждан между Государственным Таможенным Комитетом Украины и Государственным Таможенным Комитетом Азербайджанской Республики» (01.05.1993), Договор «О взаимном признании таможенных документов и таможенных обеспечений между Государственным Таможенным Комитетом Украины и Государственным Таможенным Комитетом Азербайджанской Республики» (01.05.1993), Договор «О сотрудничестве в области таможенной работы между Правительством Азербайджанской Республики и Правительством Украины» (24.03.1997) и другие двусторонние и многосторонние (в рамках СНГ и ГУАМ) соглашения и договоры.

Таблица 1.

Импортно-экспортные операции между Азербайджаном и Украиной

Год ы	Импорт			Экспорт			Общий объем	Сальдо
	Тыс. \$	Удел ьный весь, %	Ме ст а	Тыс.\$	Удел ьный весь, %	Ме ст а		
1991	4386309,6	26,6	2	2635138,2	13	2	7021447,8	-1751171,4
1992	214214	22,8	2	136682	9,2	3	350896	-77532
1993	53617,5	8,5	4	48316	6,7	4	101933,5	-5301,5
1994	86264,4	11	3	57984,2	9	4	144248,6	-28280,2
1995	33512,0	5	7	33439,6	5,3	6	67113	-72,4
1996	94424,0	9,8	4	21855,4	3,5	6	116279,4	-72568,6
1997	85640,3	10,7	3	32144,6	4,1	7	117784	-53495,7
1998	92990,5	8,6	3	12018,1	2	11	105008,6	-80972,4
1999	38397,4	3,7	9	23684,8	2,5	9	62082,2	-14712,6
2000	35824,2	3,1	9	23621	1,4	11	59445,2	-12203
2001	39329,9	2,7	11	6841	0,3	25	46171	-32488,9
2002	79918,1	4,8	9	12981,7	0,6	16	92899,8	-66936,4
2003	118667,3	4,5	9	21204,2	0,8	13	139871,5	-97463,1
2004	170358,9	4,8	6	12255,6	0,3	22	182614,5	-158103,3
2005	223315,2	5,4	7	35794,5	0,8	20	259109,7	-187520,7
2006	317512,3	6,0	11	38403,6	0,6	15	355915,9	-279027,3
2007	465554,2	8,1	4	29188,1	0,5	19	494742,3	-436366,1

Таблица составлена автором Импорт и экспорт продукции по Азербайджанской Республике за 1991-2007 гг. ГКАРС, Баку, 2008 г.с.

Как видно из данной таблицы, до 2001 года наблюдается снижение объема торгового оборота в торговых связях Азербайджана и Украины. Только в 2002 году объем торгового оборота по сравнению с 2001 годом увеличился в 2 раза и составил 92899,8 млн. долларов США (201,2%). Однако это произошло не по причине резкого скачка торговых связей, а связано с уменьшающимся темпом торгового оборота между нашими странами в 1997-2001 годах. Так, если в 1997 году объем торгового оборота составлял 11778 тыс. долларов, то в 2001 году эта сумма уменьшилась до 6171 тыс. долларов. Одним из главных факторов повлиявшего на это, девальвация рубля в России, играющего большую роль на пространстве СНГ в 1998 году. Девальвация рубля явилось причиной удешевления экспортных цен в России и в итоге расширился экспорт продукции из России во все страны СНГ. Сейчас Украина в импорте Азербайджана занимает 4-е место, а в экспорте 9-е место. В 2007 году, не смотря, что общий объем торгового оборота, по сравнению с предыдущим годом, увеличившись на 139% и составил 465554,2 млн. долларов США, это произошло в основном за счет импорта (146,6%).

В 2000 году было подписано соглашение «О экономическом сотрудничестве между Украинской и Азербайджанской Республиками в 2000-2009 годах». После этого, начиная с 2002 года, торговый оборот между двумя странами начал развиваться с повышающимся темпом. Вместе с тем, торговые связи между

странами по сравнению с 1991 годом резко уменьшились. Одна из основных причин этого большие изменения в географии экономических связей нашей страны. Так, число стран вовлеченных в торговые связи растет из года в год. Их число с 71 в 1991 году достигло 137 в 2007 году.

Для оценки современного состояния внешней торговли, в том числе определения направлений ее расширения, необходимо проведение анализа импортно-экспортных операций по группам и видам товаров. Это может помочь определению мероприятий направленных на установление некоторых ограничений или же увеличению товарооборота и его ассортимента.

Анализ импортируемых и экспортируемых, между двумя странами, товаров по группам и видам по отдельным годам, показывает не стабильность и постоянное изменение их объема и состава.

Есть ряд важных видов продукции импортируемых в Азербайджан, в импорте которых Украине принадлежит самый высокий удельный вес. Например, в 2005 году Украина занимает первое место по импорту таких товаров как кондитерские изделия, этиловый спирт, трубы и арматура, сталь холодного проката, овощные и фруктовые соки, шоколад и изделия из него и др. Даже этиловый спирт с 2001 года полностью импортируется из Украины.

Среди некоторых важных видов продукции, экспортируемых в Украину, относительное преимущество составляет особый бензин, нефтяной кокс, жиры и смазочные масла, гидроксид натрия, цветы и бутоны, фруктовые и овощные соки.

В 2007 году из Украины в Азербайджан было импортировано 1002 наименований товаров в объеме 465554,2 тыс. долларов США. В 2007 году Азербайджан из Украины импортировал в основном самолеты (14,3%), горячий трубопрокат (6,4%), нефте-газопроводные трубы (5,9%), радионавигационная аппаратура (3,5%), фруктовые и овощные смеси (3,2%), гидроксид натрия (2,9%), кондитерские изделия (2,6%), жидкие диэлектрические трансформаторы (2%), части к компрессорам и вентиляторам (1,9%), сырьевое подсолнечное масло (1,6%), насосно-компрессорные трубы из черного металла для бурения нефтегазовых скважин (1,5%) и другие товары.

В 2007 году Азербайджан в Украину импортировал 116 наименований товара в объеме 29188,1 тыс. долларов США. Здесь основное место составляли дизельное топливо (23%), полиэтилен начальной формы (15,4%), жиры и смазочные масла (9,3), электроизоляционные масла (8,9%), свежие фрукты (7,9%), овощные и фруктовые соки (7,0%), дистилляты (5,1%), нефтяной кокс (3,5%) и др.

Результаты исследования показывают, что одна или несколько товаров в отдельные годы, в том числе и в 2007 году составляли большую часть в общем объеме экспорта, поэтому торговые связи между странами по критериям эффективности не могут считаться удовлетворительными. Например, в 2007 году бензин и дизельное топливо, жиры и смазочные масла составляли 41,2% экспорта. По этой причине необходимы мероприятия для более разнообразного и эффективного экспорта в будущем. Как видно из таких мероприятий, используя имеющийся потенциал нашей страны, достижения науки и техники, не снижая роль ведущих изделий расширив ассортимент экспортируемых товаров, повысить уровень переработки топливно-сырьевых ресурсов имеющих высокую долю в

экспорте и экспортируя их в том объеме, можно обеспечить рост объема валютных доходов.

Традиционные экономические связи нашей Республики с Украиной, схожие черты в формировании и структуре экономики, выгодное географическое транспортное расположение обеих стран, высокий уровень межгосударственных отношений и другие факторы, создают успешные возможности для будущих перспектив сотрудничества во всех областях, в том числе в сфере торговли.

Список использованной литературы

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения М.:Юрист, 1999, 366 с.
2. Аббасов Ч.М. Экономика Азербайджана на путях глобализации: предпосылки и последствия. Баку: Элм, 2006, 384 с.
3. Аббасов Ч.М. Основные направления формирования внешнеэкономической политики Азербайджана. Баку: Сабах, 1994, 53 с.

აგროსატყეო სისტემების ეფექტიანობის შეფასების მეთოდების ძირითადი პრინციპები

მაია ხუციშვილი

წარმოადგინა საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსმა ომარ ქეშელაშვილმა.

დასკვნა: სტატია აქტუალურია, შესრულებულია მაღალ მეცნიერულ დონეზე, აკმაყოფილებს ჟურნალის მოთხოვნებს და მიზანშეწონილია მისი გამოქვეყნება.

რეზიუმე (ინტერნეტული ვერსია)

საქართველოს ტერიტორიაზე მიმდინარეობს ეროზიული პროცესები, რომლებმაც გამოიწვია ნაყოფიერი მიწების დანაკარგი და შესაბამისად ეკონომიკური უწყქმის შემცირება. სამეცნიერო კვლევებით დასტურდება, რომ სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოსავლიანობისა და მეცხოველეობის პროდუქციის წარმოების გასაზრდელად მთავარი რეზერვა ქარისმიერი ეროზიის შეჩერება და გვალვის მოქმედების შემცირება აგრო-მელიორაციული მეთოდებით. საქართველოს ბუნებრივ-სამეურნეო თვისებების მრავალფეროვნება განაპირობებს მინდორსაკავი ტყის ზოლებისადმი დიფერენცირებულ მიდგომას. სასოფლო-სამეურნეო მიწებზე მრავალმიზნობრივი ტყეთსარგებლობის სტრატეგიის პრაქტიკული რეალიზაციისათვის აპრობირებულია დაგეგმვის სისტემა, რომლის ბაზას წარმოადგენს: ტყის ნარგავების ინტეგრალური სარგებლობის მატრიცის მოდელი, იერარქიული მიზნების ანალიზი და სატყეო-სამეურნეო საშუალოთა დაგეგმვის პრიორიტეტები. ამ მეთოდების გამოყენების საშუალებით განისაზღვრება სასოფლო-სამეურნეო მიწებზე ტყის მცენარეთა მრავალფუნქციური როლი.

საქართველოს რთული რელიეფური პირობები განაპირობებს სასოფლო-სამეურნეო სავარგულების მკვეთრ შეზღუდულობას. ამასთან, სავარგულების გარკვეული ნაწილი განიცდის ძლიერ წყლისმიერ და ქარისმიერ ეროზიულ პროცესებს, რის შედეგადაც ყოველწლიურად იკარგება ათეული ათასი ტონა ნაყოფიერი ნიადაგი და შესაბამისად მცირდება მისი ეკონომიკური ნაყოფიერება. ამიტომ, ასეთ ნიადაგებზე. სათანადო ღონისძიებების გატარება ბიოინჟინრული მეთოდების გამოყენებით მრავალმიზნობრივ ხასიათს ატარებს.

ქვეყნის ეკონომიკასა და ხალხის ცხოვრებაზე დიდ გავლენას ახდენს ტყის რესურსები. იგი ქმნის განსაკუთრებულ ბუნებრივ ზონებს და ლანდშაფტებს, რომლებიც განსაზღვრავს კლიმატისა და ნიადაგის ფორმირებას. ტყის ნარგავები ასუსტებს ნიადაგის წყლისმიერ და ქარისმიერ ეროზიას, იცავს მინდვრებს გვალვისაგან, ხელს უწყობს სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მყარი მოსავლის მიღებას.

სამეცნიერო გამოკვლევებით დასტურდება, რომ სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოსავლიანობისა და მეცხოველეობის პროდუქტიულობის გადიდების ერთ-ერთ ძირითად რეზერვად აგროსატყეო მელიორაციული მეთოდით ქარისმიერი ეროზიის აღკვეთა და გვალვის მოქმედების შემცირება ითვლება. საქართველოს ბუნებრივ-

სამეურნეო თვისებების მრავალფეროვნება განაპირობებს მინდორსაცავი ტყის ზოლები-სადმი დიფერენცირებულ მიდგომას.



სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწებზე, აგროსატყეო სისტემის განვითარების კვლევის მეთოდოლოგია ითვალისწინებს მრავალმიზნობრივი ტყით სარგებლობის პრიორიტეტების განსაზღვრას, მის ანალიზს და რაც მთავარია ისეთ სატყეო-სამეურნეო სამუშაოთა დაგეგმვას, რომელიც უზრუნველყოფს კონკრეტულ ტერიტორიაზე კომპლექსური ფუნქციის მქონე ტყის მცენარეების განვითარებასა და გამოყენებას.

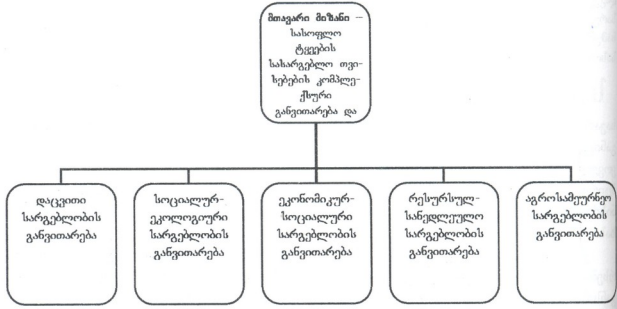
სასოფლო-სამეურნეო მიწებზე მრავალმიზნობრივი ტყითსარგებლობის სტრატეგიის პრაქტიკული რეალიზაციისათვის აპრობირებულია დაგეგმვის სისტემა, რომლითაც ბაზას წარმოადგენს: ტყის ნარგაობების ინტეგრირებული სარგებლობის მატრიცის მოდელი, იერარქიული მიზნების ანალიზი და სასოფლო-სამეურნეო მიწებზე ტყის მცენარეულობათა მრავალფუნქციური როლი.

მატრიცის მოდელის მეშვეობით დგინდება ტყის ნაგებობის ტერიტორიული მდებარეობა, განისაზღვრება მისი პოტენციალი.

ყველა ტიპის (ფორმის) ტყის ნარგაობაში მიაღწია დაცვითი აგრეგატული სარგებლობის მაჩვენებელი. ეს ფაქტი აიხსნება აგრარული სექტორებისათვის დაცვითი მცენარეულობის განსაკუთრებული მნიშვნელობით.

იმ მიზნით, რომ დადგინდეს გარკვეული ტერიტორიის მოთხოვნილება ტყის ნარგაობების ამა თუ იმ აგრეგატულ სარგებლობაზე და განისაზღვროს პრიორიტეტები, ტყითსარგებლობის მიზანი უნდა აისახოს იერარქიული ფორმით. ყოველი ქვემოთა დონე ასახავს ძირითადი მიზნის მიღწევის ხერხებს, იგი სქემატურად შემდეგ იმ სახისაა.

მთავარი მიზანი – სასოფლო ტყეების სასარგებლო თვისებების კომპლექსური განვითარება და გამოყენება



კვლევის პროცესში დაწყვილებული შედეგების მეთოდით ფასდება (ისაზღვრება) ყველაზე დაბალი დონის პროექტების (ქმედებების, ხერხების) გავლენა (წვლილი) მთავარი მიზნის მიღწევაში.

აღნიშნული მეთოდის გამოყენება საშუალებას იძლევა განისაზღვროს სასოფლო ტყეების გამოყენების პრიორიტეტების სტრუქტურა დაბლობი, მთისწინა და მთიანი



რაიონებისათვის, რომლებიც განსხვავდებიან თავისი ბუნებრივი, სოციალურ-ეკონომიკური და ეკოლოგიური პირობებით. პრიორიტეტის გამოკვეთილი მიმართულებები დაკავშირებულია იმაზე, რომ რაიონები განიცდიან მაღალ ეკოლოგიურ და ანტროპოგენურ დატვირთვას. რომელთა შედეგად ადგილი აქვს სამეურნეო საქმიანობის დარღვევებს, ბუნებრივ კატასტროფებს, სასმელი წყლის დეფიციტს და ა.შ. პრიორიტეტების სტრუქტურა ირეკლავს წარმოქმნილ სიტუაციას და აჩვენებს, რომ ინვესტიციური პროგრამების ფორმირების დროს უპირატესობა უნდა მიეცეს წყლის შენახვითი დანიშნულების სასოფლო ტყეების გაშენებას.

მოდელი წარმოადგენს ალგორითმის ბაზას. საბოლოო მიზანია პროექტების მოწესრიგებული პრიორიტეტების თანამიმდევრობის დაცვა.

ჩვენი გამოკვლევებით დადგინდა, რომ ეროზირებულ ფართობებზე სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოსავლიანობა იზრდება 80-85 პროცენტით, მისი მინდორსაცავი ტყის ზოლებით დაცული ფართობების პროპორციულად. ამასთან, დაცვის მაჩვენებელი გამოიანგარიშება ფორმულით:

$$I_{\text{რ}} = \frac{(I^0 30 H^0 \sin \alpha + 1 B 30 H i \cos \alpha)}{S_{\text{ფ}} + S_i} 0,01$$

- სადაც: $I_{\text{რ}}$ - არის ეროზირებული ფართობის დაცვის მაჩვენებელი-%-ით
 I_0, I_i - ძირითადი და დამხმარე ზოლების სიგრძე - მ - ით;
 H_0, H_i - ძირითადი და დამხმარე ზოლების სიმაღლე - მ - ით;
 α - ძირითად ზოლებზე ქარის მიმართულების კუთხე - გრად - ით;
 $S_{\text{ფ}}, S_i$ - მინდვრებისა და ტყის ზოლების ფართობი - ჰა - ით;

სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოსავლიანობის მიმდინარე მატება ტყის დამცავი ზოლების გავლენით (დროის ამა თუ იმ პერიოდში) დგინდება ფორმულით:

$$\text{მე} = 1,17 \Pi \text{ დ } \text{მ}_{\text{max}}$$

სადაც: მე - არის მოსავლიანობის მიმდინარე მატება ტ/ჰა;

$\Pi_{\text{დ}}$ - მინდვრების დაცვის მაჩვენებელი, - % ;

მ_{max} - მაქსიმალური მატება ტ/ჰა ;

მინდორსაცავი ტყის ზოლების შექმნაზე გავწეული დანახარჯების ეფექტიანობის შეფასებისას, აუცილებელია გათვალისწინებულ იქნას დანახარჯების (დაბანდების) გამოსყიდვის ვადა. დროის ფაქტორისა და ეფექტის ზრდის დინამიკის გათვალისწინებით გაიანგარიშება შემასწორებელი კოეფიციენტი. მოსავლიანობის მატების საშუალო წლიური და შესამოწმებელი კოეფიციენტის სიდიდე ძირითადად დამოკიდებულია ეფექტის ზრდის ხასიათზე, რომელიც თავის მხრივ განისაზღვრება ტყის დამცავი ზოლების განვითარებით, სისწორით და რაც მთავარია ხეების ზრდა-განვითარების (სიმაღლე) მიხედვით.

მინდორსაცავი ტყის ზოლების შექმნაზე დანახარჯების ეფექტიანობა იანგარიშება ყველა ფართობისათვის თესლბრუნვის როტაციის გათვალისწინებით, შემდეგი ფორმულით:

$$\Theta = \frac{\Theta_1 K_3 (u_1 - 3_1)}{3nK_3 a} \times 100\%$$

სადაც, Θ - არის მინდორსაცავი ტყის ზოლების შექმნაზე დანახარჯების ეფექტიანობა, %;

Θ_1 - ტყის ზონებიდან სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მაქსიმალური დანამატი, ტ;

Π - მინდვრების ფართობი;

K - დროის ფაქტორის გათვალისწინებული კოეფიციენტი;

u_1 - სასოფლო-სამეურნეო კულტურებიდან მიღებული პროდუქციის ფასი, ლარი/ტ;

3_1 - დამატებითი მოსავლის აღებაზე გაწეული დანახარჯები, ლარ/ტ;

$3n$ - მინდორსაცავი ტყის ზოლების გაშენებაზე გაწეული დანახარჯები, ლარი;

K_3 - ტყის ზოლების გაშენებაზე გაწეული დანახარჯების კოეფიციენტი;

a - თესლბრუნვის დრო, (წელი).

ფულადი ფორმით გამოხატული ტყის ზოლების ეფექტი დამოკიდებულია თესლბრუნვის სქემაში სასოფლო-სამეურნეო კულტურების სტრუქტურაზე. რაც უფრო ინტენსიურია კულტურა, ან რაც მაღალია მისი მოვლა-მოყვანის დანახარჯი, მით უფრო თვალსაჩინოა ტყის ზოლების ეფექტი.

ამდენად, ბუნებრივი პირობებიდან გამომდინარე მინდორსაცავი ტყის ზოლების გაშენებისას, თესლბრუნვის სქემაში გათვალისწინებული უნდა იქნას ინტენსიური კულტურები.

Agro-timber Systems

The Main Methodic Principles for Effective Functioning of Agro-timber Systems.

M. Khutsishvili

Abstract

(Internet Version)

On the territory of Georgia there are erose processes which have caused loss of effective lands and accordingly decrement of economical efficiency.

Scientific researches have proved that for increment of yield capacity of agricultural crops and stock – breeding products the main reserve is stopping wind erosion and decrement of drought effects by means of agro-reclamation methods.

Variety of natural – industrial gualitie define different understanding of forests windbelts.

For practical realitation of multi aimed timber use strategy on agricultural lands it has been approbated planning system based on forest plants intergrated use model, analysis of existing aims and priorities of timber-industry planning. Use of these metholods will define role of forest plants on agricultural land.

საპარტფელოს საბანკო სისტემაში მიმდინარე ცვლილებების მიმოხილვა

ავთანდილ ლაფაჩი
ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი
ზურაბ ბერიძე

წარმოადგინა საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის
აკადემიკოსმა ომარ ქეშელაშვილმა.

დასკვნა: სტატია აქტუალურია, შესრულებულია მაღალ მეცნიერულ დონეზე,
აქამყოფილებს უზრუნავის მოთხოვნებს და მიზანშეწონილია მისი გამოქვეყნება.

რეფერატი (ინტერნეტული ვერსია)

საქართველოს საფინანსო სისტემის გარდაქმნის პროცესი მძიმე ეკონომიკური და პოლიტიკური კრიზისის ფონზე მიმდინარეობდა, მკვეთრად შემცირდა წარმოების მოცულობა, ქვეყნა უმწვავესი ფინანსური კრიზისის პირისპირ აღმოჩნდა. ფინანსურმა და პოლიტიკურმა დესტაბილიზაციამ ხელი შეუწყო ტრადიციული საგარეო-ეკონომიკური კავშირების მოშლას და შედაპოლიტიკური პრობლემების გართულებას.

ცხადია ერთი, 2008 წლის აგვისტოს ცნობილ მოვლენებამდე საქართველოს საბანკო სისტემა უკვე იღვა არსებითი პრობლემების წინაშე. მართალია მან გაუძლო საომარი მოქმედებების დროს განვითარებულ პროცესებს, მაგრამ ამ მოვლენებმა თითოეული ზემოაღნიშნული პრობლემა კიდევ უფრო დაამძიმა. აგვისტოს მოვლენებმა საქართველოს საბანკო სისტემაზე და ზოგადად ეკონომიკაზე დიდი გავლენა ჰქონდა. საბანკო სისტემის აქტივები 2008 წლის აგვისტო-ოქტომბერში, 1026 მლნ ლარით (13%-ით) შემცირდა. ამ კონფლიქტმა ფაქტობრივად გამოავლინა ყველა შედა ეკონომიკური, მათ შორის საბანკო, წინააღმდეგობები და დისპროპორციები, რომელიც ამ პერიოდამდე არსებობდა. ხოლო სექტემბერ-ნოემბერში, როცა მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი გამოწვადა, ეს დისპროპორციები გაღრმავდა და საქართველოს ეკონომიკის და საბანკო სექტორის საშუალოვადიან განვითარებას ღრმა კვალი დაასვა.

საქართველოში ფულად-საკრედიტო ურთიერთობებს, მათ ორგანიზაციულ სტრუქტურებს, სხვადასხვა საკრედიტო დაწესებულებებს, მათ შორის ბანკებს, არსებობის საკმაოდ დიდი ხნის ისტორია აქვს. 70 წლის განმავლობაში საქართველოში საბჭოთა კავშირის ერთიანი სოციალისტური საბანკო სისტემა მოქმედდა. საქართველოს „სახბანკის“ კანტორა მეტროპოლიის დირექტივებს ასრულებდა. 1990-იან წლებში საქართველოს ახალ საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ ფორმაციაში გადასვლამ და საბაზრო ურთიერთობების ჩამოყალიბებამ აუცილებელ პირობად აქცია საკუთარი საბანკო სისტემის შექმნა.

საქართველოს საბანკო სისტემის ტრანსფორმაციის პროცესი 1991 წლიდან დაიწყო. შეიქმნა სათანადო საკანონმდებლო და ნორმატიული ბაზა, რის შედეგადაც ჩამოყალიბდა ორსაფეხურიანი უნივერსალური საბანკო სისტემა, ერთი მხრივ საქართველოს ეროვნული ბანკი, როგორც მონეტარული პოლიტიკის წარმმართველი

და საბანკო სისტემის მარეგულირებელი ორგანო, მეორე მხრივ კი კომერციული ბანკები.

საქართველოს საფინანსო სისტემის გარდაქმნის პროცესი მიმდინარეობს და პოლიტიკური კრიზისის ფონზე მიმდინარეობდა, მკვეთრად შემცირდა წარმოების მოცულობა, ქვეყანა უმწვავესი ფინანსური კრიზისის პირისპირ აღმოჩნდა. ფინანსურმა და პოლიტიკურმა დესტაბილიზაციამ ხელი შეუწყო ტრადიციული საგარეო-ეკონომიკური კავშირების მოშლას და შიდაპოლიტიკური პრობლემების გართულებას.

ამ დროისათვის საქართველოს ეროვნული ბანკი ატარებდა ლიბერალურ ფულად-საკრედიტო პოლიტიკას, რაც გაუმართლებელი იყო. 1990-იანი წლების დასაწყისში ქვეყანაში სწრაფად დაიწყო კომერციული ბანკების რაოდენობის ზრდა, რაც ძირითადად გაპირობებული იყო არასრულყოფილი საბანკო კანონმდებლობით, ბანკების ლიცენზირების სუსტი ადმინისტრირებითა და უმთავრესად, საწესდებო კაპიტალის მინიმალური ოდენობით.

1994 წლის დასაწყისში საქართველოში მოქმედებდა 229 კომერციული ბანკი. დღის წესრიგში დადგა საქართველოს საბანკო სისტემის რეფორმირების საკითხი, რაც უზრუნველყოფდა საბანკო სისტემის მდგრადობას, რეფორმა ბანკების ლიცენზირების და ზედამხედველობის პროცესში დაშვებული შეცდომების გამოსწორების საშუალებას მოგვცემდა და საერთაშორისო სტანდარტების შესატყვისი საბანკო საქმიანობის ზედამხედველობის და რეგულირების პროცესების ეტაპობრივად დაენერგვას შეუწყობდა ხელს.

საბანკო სისტემის რეფორმის განხორციელება დაიწყო საერთაშორისო სავალუტო ფონდის, მსოფლიო ბანკის, ევრო ბანკის და სხვა საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების დახმარებით.

ერთ-ერთი პრაქტიკული ნაბიჯი, რომელიც ეროვნულმა ბანკმა ამ მიმართულებით გადადგა, იყო 1995 წელს საქართველოს ეროვნული ბანკისა და სომხეთის ცენტრალური ბანკის ინიციატივით შექმნილი „ამიერკავკასიის და ცენტრალური აზიის ქვეყნების საბანკო ზედამხედველობის რეგიონული ჯგუფი“ რომლის ეგიდითაც ხდებოდა „საბანკო ზედამხედველობის ბაზელის კომიტეტის“ მიერ შემუშავებული საერთაშორისო სტანდარტების დამკვიდრება. ეროვნულ ბანკს დიდი ძალისხმევა დასჭირდა, რათა საქართველოში ამ სტანდარტების მაქსიმალურად შესატყვისი პრაქტიკა დაენერგა, რაც გამოიხატებოდა ახალი ეკონომიკური ლიმიტებისა და ნორმატივების შემოღებით. ამ თვალსაზრისით პირველ ეტაპზე მნიშვნელოვანი იყო „კაპიტალის ადეკვატურობის მოთხოვნების“⁵ და „ფულად ფორმაში მინიმალური საწესდებო კაპიტალის მოთხოვნების“ დაწესება. ამასთან ერთად, შემოღებული იქნა დანაკარგების დარეზერვების პრაქტიკა⁶. კომერციულმა ბანკებმა გარკვეული ღონისძიებები განახორციელეს თავიანთი აქტივების დივერსიფიკაციისათვის პრობლემური სესხების რეზერვების შექმნისა და მათი ბალანსიდან ჩამოწერის მიზნით. 1996 წლის განმავლობაში ჩამოწერილია უძიებლ სესხებით წარმოშობილი დავალიანება 13 მლნ. ლარის ოდენობით, ბანკების ბალანსებიდან სესხებით სარგებლობისათვის დარიცხული და გადაუხდელი პროცენტები 6 მლნ. ლარის ოდენობით, რამაც უზრუნველყო კომერციული ბანკების ბალანსების გაწმენდა.

⁵ Basle Capital Accord-BCBS, 1988

⁶ Preventing Bank Crises: Lessons from Resent Global Bank Failures. Gerald Caprio, Jr. William C. Hunter, Georgie G. Kaufman, Danny M. leipzig. ED? Development Studies. The World Bank, Washington, D.C, 1999p. 128

ამავე პერიოდში იწყება საქართველოს ეროვნული ბანკის თანამედროვე ტიპის საბანკო ზედამხედველობის სტრუქტურის ჩამოყალიბება, საზედამხედველო ფუნქციების მაქსიმალური ამოქმედება და საერთაშორისო სტანდარტებთან შესაბამისობაში მოყვანა. სრულყოფილი გახდა საკანონმდებლო და ნორმატიული ბაზაც. 1995 წლის 23 ივნისს საქართველოს პარლამენტმა მიიღო კანონი „ეროვნული ბანკის შესახებ“, 1996 წლის 23 თებერვალს კი – კანონი „კომერციული ბანკების საქმიანობის შესახებ“, რომელთა საფუძველზეც დაჩქარდა სრულყოფილი, ორიარუსიანი საბანკო სისტემის ჩამოყალიბება,

1995 წლიდან ეროვნული ბანკის საბანკო ზედამხედველობის პოლიტიკა ეფუძნება მსოფლიოს წამყვან ინდუსტრიული ქვეყნებისა და „საბანკო ზედამხედველობის ბაზელის კომიტეტის“ მიერ დადგენილ „ფექტანი საბანკო ზედამხედველობის 25 ძირითად პრინციპს“, ხოლო საბანკო ზედამხედველობის მეთოდად გამოიყენება საყოველთაოდ ცნობილი და მრავალ ქვეყანაში აპრობირებული ცამელ-ის სისტემა. 2000 და 2001 წლებში შემოღებულია საბანკო საქმიანობის რეგულირების ახალი წესები და პროცედურები, რომლებიც ითვალისწინებს საკრედიტო რისკების ზუსტად დადგენის მიზნით აქტივების კლასიფიკაციის ახალი სისტემის შექმნას, გარე და შიდააუდიტორული საქმიანობის მოწესრიგებას და საბანკო საქმიანობაში ინტერესთა კონფლიქტის გამიჯვნას.

ამრიგად, 1995 წლის შემდეგ საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების (სავალუტო ფონდი, მსოფლიო ბანკი, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი და სხვა) დახმარებით საბანკო სისტემა იზრდებოდა და საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისად ყალიბდებოდა, რის შედეგადაც თამამად შეიძლება ითქვას, რომ თანამედროვე საქართველოში საბანკო სექტორი ჩამოყალიბდა როგორც ეკონომიკის ერთ-ერთი ყველაზე წარმატებული და დინამიურად განვითარებადი სფერო. 2005-2007 წლებში მისი აქტივები საშუალოდ წელიწადში 60 პროცენტით იზრდებოდა, ხოლო დეპოზიტები 55 პროცენტით. 2007 წელს საბანკო სექტორის მთლიანმა აქტივებმა მშპ-ის 43 პროცენტი შეადგინა, მაშინ, როდესაც 2005 წელს 22 პროცენტს არ აღემატებოდა. მოტანილი მონაცემები აშკარად მეტყველებს იმაზე, რომ ბოლო წლებში საქართველოში ნამდვილ საკრედიტო ბუმს ჰქონდა ადგილი, რომლისთვისაც დამახასიათებელი იყო მოკლევადიანთან შედარებით გრძელვადიანი ღარივების წინსმწრები ტემპით ზრდა.⁷

ეროვნული ბანკის ოფიციალური საერთაშორისო რეზერვები 2008 წლის 7 თვის განმავლობაში 7.6%-ით გაიზარდა და 1465 მლნ აშშ დოლარს გაუტოლდა.

ინფლაციის ოფიციალურმა მაჩვენებელმა 2007 წლის ოქტომბრის შემდეგ პირველად დაიწია ორნიშნაზე დაბლა და 2008 წლის ივლისის ბოლოსთვის 9.8% შეადგინა. მიუხედავად ამისა, აღსანიშნავია რომ ინფლაციის საშუალო მაჩვენებელი ბოლო წლების განმავლობაში იზრდებოდა (2003 – 4.8%, 2004 – 5.7%, 2005 – 8.3%, 2006 – 9.2%, 2007 – 8.2%, 2008 წლის 7 თვე – 11.2%). 2006 წლის ივლისში კი ინფლაციის წლიურმა მაჩვენებელმა 14.5%-ს მიაღწია. 2005 წლის შემდეგ ინფლაციის პრობლემამ საქართველოში ქრონიკული ხასიათი შეიძინა.

2003 წლის შემდეგ დეპოზიტების დოლარიზაციის კოეფიციენტი თანდათან შემცირებას იწყებს. მიუხედავად ამ ტენდენციისა, უნდა ითქვას, რომ მისი დონე მაინც მაღალია. 2008 წლის ივლისის ბოლოს მან 60.5% შეადგინა. ამასთან განსაკუთრებით

⁷ საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები. კვარტალური მიმოხილვა. 2008 წლის ოქტომბერი.

დღედა მისი დონე ფიზიკურ პირთა დეპოზიტების მიხედვით – 73.3%. კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ტენდენცია, რომელიც 2008 წლის პირველ ნახევარში დაფიქსირდა, ეხება სავალუტო დეპოზიტების სტრუქტურას. 2002 წლის ბოლოსათვის სავალუტო დეპოზიტების 97% სადოლარე იყო, ხოლო ევროს წილად მხოლოდ 3% მოდიოდა ამის შემდეგ თანდათან ევრო უფრო პოპულარული ხდება მენაბრებს შორის და 2008 წლის ივლისის ბოლოსათვის ევროს მოცულობამ უცხოური ვალუტის დეპოზიტებში 30% შეადგინა.

საბანკო სისტემის აქტივების ზრდის საშუალო ტემპი 2000-2004 წლებში 15-23%-ის ფარგლებში იყო. 2004 წლის შემდეგ ზრდის ტემპები მნიშვნელოვნად გაიზარდა. 2005 წელს მან 39% შეადგინა, 2006 წელს – 67%, 2007 წელს – 71%, ხოლო 2008 წლის 7 თვეში – 41%. საბოლოო ჯამში 2004 წლის ბოლოსთან შედარებით 2007 წლის ივლისის ბოლოს საბანკო აქტივები 5.2-ჯერ გაიზარდა. მშასთან შედარებით უფრო მაღალი ზრდის ტემპების გამო საბანკო აქტივების მშასთან შეფარდების მაჩვენებელი ბოლო პერიოდში განსაკუთრებით გაიზარდა (2003 – 15.6%, 2004 – 17.3%, 2005 – 21.9%, 2006 – 30.7%, 2007 – 42.4%). კეთდებოდა პროგნოზი, რომ ასეთი ტემპების შენარჩუნების შემთხვევაში აღნიშნული მაჩვენებელი საქართველოში მთავრობის მიერ ცენტრალური და ადგილობრივი ევროპის ქვეყნების დონეს.

შესაბამისად იზრდებოდა სხვა მაჩვენებლებიც: აღნიშნულ პერიოდში წმინდა სესხები 6-ჯერ, მთლიანი დეპოზიტები 3.6-ჯერ, ფიზიკური პირების მთლიანი დეპოზიტები 3.7-ჯერ (მათ შორის ვადიანი დეპოზიტები 3.6-ჯერ), ნასესხები სახსრები 8.5-ჯერ, ხოლო კაპიტალი 5-ჯერ გაიზარდა. განსაკუთრებით აღსანიშნავია ფიზიკური პირების მთლიანი დეპოზიტების მნიშვნელოვანი ზრდა, 493 მლნ ლარიდან 1831 მლნ ლარამდე, რაც მოსახლეობის მხრიდან საბანკო სისტემისადმი ნდობის აღდგენის პოზიტიური ტენდენციის დამადასტურებელია. თუ 2000 წლის ბოლოსთვის ფიზიკური პირების დეპოზიტები მთლიანი დეპოზიტების 39%-ს შეადგენდა, 2007 წლის ივლისის მდგომარეობით იგი 44%-ს გაუტოლდა.

ამის შესაბამისი იყო საბანკო სისტემის სხვა ფინანსური მაჩვენებლების ზრდაც. თუ 2004 წელს კომერციული ბანკების საერთო შემოსავლები 276 მლნ ლარს, ხოლო წმინდა მოგება 27 მლნ ლარს შეადგენდა, 2007 წელს ანალოგიური მაჩვენებლები შესაბამისად 949 და 109 მლნ ლარის ტოლია. 2007 წელს ბანკებს პროცენტული ხარჯის სახით 302 მლნ ლარი გადაიხადეს (მათ შორის ვადიანი დეპოზიტებზე – 126 მლნ ლარი). მოხდა მნიშვნელოვანი ცვლილებებიც ბანკების შემოსავლებისა და ხარჯების სტრუქტურაში. 2007 წელს 2004 წელთან შედარებით მთლიან შემოსავლებში პროცენტული შემოსავლების წილი 56%-დან 73%-მდე გაიზარდა. ასევე, თუკი 2004 წელს მთლიან ხარჯებში პროცენტული ხარჯი 18% იყო, 2007 წელს მან 32% შეადგინა. შესაბამისად შემცირდა არაპროცენტული ხარჯების წილი 67%-დან 40%-მდე (მათ შორის აპარატის შენახვის ხარჯების წილი – 23%-დან 19%-მდე).

მოუხედავად იმისა, რომ საქართველოს საბანკო სისტემის ბაზარზე ძირითად მოთამაშეების წილი დღესაც საკმაოდ მაღალია, მან შემცირება დაიწყო. თუ 2007 წლის დასაწყისისათვის პირველი ორი ბანკის ზეგდრითი წილი 58.8% იყო, ივლისის ბოლოსათვის 57.2%-მდე დაიწია. ხოლო პირველი „ხუთეულის“ („საქართველოს ბანკი“, „თი-ბი-სი ბანკი“, „ბანკი რესპუბლიკა“, „პროკრედიტბანკი“ და „ვი-თი-ბი ბანკი“) წილი 85.5%-დან 82.9%-მდე შემცირდა.

2007 წლიდან საქართველოს საბანკო ბაზარზე კონკურენცია გაიზარდა განსაკუთრებით ინტენსიური გახდა ბანკების მიერ ახალი ფილიალებისა და

სერვისცენტრების გახსნა. მხოლოდ ბოლო წელიწადნახევრის განმავლობაში მათი რაოდენობა 52%-ით გაიზარდა და 2008 წლის ივლისის ბოლოსათვის 640 გახდა (მათ შორის 129 ფილიალი და 511 სერვისცენტრი). ფილიალების და სერვისცენტრების გახსნასთან ერთად ხდებოდა ახალი პროდუქტებისა და მომსახურების შეთავაზება, ბანკების დიდი ნაწილი გადავიდა მუშაობის განხერხდლივებულ რეჟიმზე (9-დან 22 სთ-მდე), გაჩნდა 24 საათიანი მომსახურების სერვისსაწვდომობის ხარისხი. დამატებითი გარანტიების გარეშე შესაძლებელი გახდა მცირე მოცულობის სამომხმარებლო და განვადებით სესხის აღება მოკლე ვადაში. ამ პროცესში აქტიურად ჩაერთო საყოფაცხოვრებო, ავტომანქანების სავაჭრო ობიექტები და სამშენებლო ბიზნესი. დაიწყო იპოთეკური დაკრედიტების ინტენსიური პროცესი. ჩვეულებრივ ამბავი გახდა მსხვილი ბანკების მიერ საღაზღველო კომპანიების ყიდვის ან შექმნის ფაქტები. გაფართოვდა ელექტრონული მომსახურება. 2008 წლის 7 თვეში ბანკომატების რაოდენობა 43%-ით გაიზარდა და 1189 შეადგინა. ამავე პერიოდში პოსტრემინალების რაოდენობა 40%-ით გაიზარდა და 7253 შეადგინა. სადებეტო პლასტიკური ბარათების რაოდენობა გაიზარდა 43%-ით და 2,7 მლნ ცალს მიაღწია, ხოლო საკრედიტო ბარათების რაოდენობა გაიზარდა 165%-ით და 427 ათას ცალს გადაჭარბა.

უკანასკნელი წლების განმავლობაში ეკონომიკური აქტივობის და ბანკებს შორის კონკურენციის ზრდასთან ერთად საქართველოში სახეზე იყო დეპოზიტებსა და კრედიტებზე საპროცენტო განაკვეთების შემცირების ბუნებრივი პროცესი. თუმცა ეს ტენდენცია თანდათან შენედა და უკვე 2005 წლიდან დაიწყო უკუპროცესი როგორც დეპოზიტებზე, ისე ბანკების მიერ გაცემულ სესხებზეც. ბუნებრივია ისიც, რომ ბანკებმა ჯერ დეპოზიტებზე დაიწყეს პროცენტების აწვევა (2004 წლის ბოლოდან), ხოლო რესურსების გაძვირებამ და მაღალმა ინფლაციამ კრედიტების გაძვირებაც გამოიწვია 2005 წლის ბოლოდან. განსაკუთრებით გააქტიურდა ეს პროცესი 2007 წლის ივლისიდან. საბაზრო საპროცენტო განაკვეთი სესხებზე მთელი ერთი წლის განმავლობაში 4.6 ერთეულით გაიზარდა და 2008 წლის ივლისისათვის 22.2%-ს მიაღწია (ეს კი 26%-იანი ზრდაა).

ცხადი გახდა, რომ 2004 წლის შემდეგ მიუხედავად იმისა, რომ გაიზარდა საპროცენტო განაკვეთები და დიდი სახსრები ჩაიღო სხვადასხვა მარკეტინგულ ღონისძიებაში (სარეკლამო კამპანიები, საშეღავათო პერიოდებთან დაკავშირებული აქციები), ბანკებს სულ უფრო უჭირდათ სახსრების მოზიდვა როგორც შიდა, ასევე გარე ბაზარზე და კრედიტებზე გაზრდილი მოთხოვნების დაკმაყოფილება. საბანკო სისტემის კონსოლიდირებულ აქტივებში იზრდებოდა სესხების ხვედრითი წილი. ასე მაგალითად, საშუალო წმინდა სესხების შეფარდების მაჩვენებელი საშუალო წმინდა აქტივებთან თუკი 1999-2004 წლებში 52%-ს არ აღემატებოდა, 2008 წლის ივლისის ბოლოსათვის 61%-ს მიაღწია. ბუნებრივია, რომ ყოველივე ეს იწვევდა ბანკების აქტივებში ლიკვიდური სახსრების ხვედრითი წილის მნიშვნელოვან შემცირებას და შესაბამისად რისკების ზრდას, როგორც მთლიანად საბანკო სისტემაში, ისე ცალკეული ბანკების მიხედვითაც.

თუ 2006-2007 წლებში ბანკების საკრედიტო პორტფელის ზრდის ტემპის საშუალო მაჩვენებელი თვეში 4.2% იყო, 2008 წლის თებერვალ-ივლისში 3.3% შეადგინა, მათ შორის მაის-ივლისში - 2.6%. ამასთან, ადგილობრივ ბაზარზე მოზიდვების კუთხით რეგრესი უფრო მეტად თვალსაჩინოა. მთლიანი დეპოზიტების კუთხით ზრდის ტემპმა 2006-2007 წლებში შეადგინა 3.6%, 2008 წლის თებერვალ-ივლისში - 1.5%, მათ შორის მაის-ივლისში - 1.1%, ხოლო ფიზიკური პირების

ანაბრების შემთხვევაში - 3.3%, 2.5% და 1.7% შესაბამის პერიოდებში. ამასთან 2008 წლის განმავლობაში იყო თვეები, როცა ამ მაჩვენებლების კლებასაც ჰქონდა ადგილი, მაგალითად, მთლიანი დეპოზიტები თებერვალში 2.5%-ით, ხოლო ფიზიკური პირთა დეპოზიტები მაისში 0.5%-ით შემცირდა.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის შედეგად ბოლო პერიოდში პერმანენტულად იკვეთებოდა ნეგატიური სურათი ბანკების მიერ რესურსების მოზიდვის მიმართულებით. მივიღეთ ის შედეგი, რაც, როგორც წესი მოსდევს აღნიშნულ პროცესს, თუ არ ხდება ჩარევა და რეგულირება შესაბამისი ბერკეტებით საბანკო საზედამხებელო ორგანოების მხრიდან. კერძოდ, თუ 2004 წლამდე ფულადი სახსრების (ნაღდი ფული და ფულადი სახსრები საკორესპონდენტო ანგარიშებზე) შეფარდება აქტივებთან, წმინდა სესხებთან და მთლიან ვალდებულებებთან 1999-2004 წლებში ინარჩუნებდა სტაბილურ დონეს (ზოგ შემთხვევაში კი იზრდებოდა კიდევ), 2005 წლის შემდეგ იწყება ყველა ზემოაღნიშნული ხარისხობრივი მაჩვენებლის გაუარესება და აკვისტოს ცნობილ მოვლენებამდე საბანკო სისტემაში უკვე ფაქტობრივად ლიკვიდობის სერიოზული პრობლემები სახეზე იყო. ფულადი სახსრების შეფარდების მაჩვენებელი წმინდა სესხებთან 2004 წლის შემდეგ 2008 წლის ივლისის ბოლომდე 60%-დან 33%-მდე, ვალდებულებებთან - 40%-დან 25%-მდე, ხოლო აქტივებთან - 31%-დან 20%-მდე შემცირდა.

ამასთან, დეპოზიტების საშუალო ვადიანობის მაჩვენებელი, როგორც მოსახლეობის მხრიდან ბანკებისადმი ნდობის ხარისხის განმსაზღვრელი ერთ-ერთი ინდიკატორი, შემცირებას იწყებს. თუ 1996-1999 წლებში ვადიანი დეპოზიტების საშუალო ვადიანობის მაჩვენებელი 6.9 თვეს შეადგენდა, 2002 წლის დასაწყისამდე მნიშვნელოვნად იზრდებოდა და 9 თვეს გაუტოლდა. გარკვეული „ჩაჯარდნის“ შემდეგ 2003 წლიდან ისევ გაუმჯობესების პროცესია და იგი 2004 წლის დასაწყისამდე გრძელდება და 12.3 შეადგინა. ეს არის ერთადერთი პერიოდი, როცა ვადიანი დეპოზიტების საშუალო ვადიანობამ გადააჭარბა სესხების საშუალო ვადიანობას. თუმცა ამ პერიოდის შემდგომ ვადიანი დეპოზიტების საშუალო ვადიანობა პერმანენტულად იკლებს (მცირე გამოჩაკლისებით) და 2008 წლის ივლისის ბოლოსათვის 9-მდე შემცირდა.

ამისგან განსხვავებით სესხების ვადიანობის მაჩვენებელი იზრდებოდა და 2000 წლის დასაწყისიდან 2008 წლის დასაწყისამდე 8.6 თვიდან 14.7 თვემდე გაიზარდა, თუმცა 2008 წლის განმავლობაში იგი პრაქტიკულად აღარ გაზრდილა. ცხადია, რომ საბანკო სისტემის აქტივებისა და ვალდებულებების (დეპოზიტების ნაწილში) ვადიანობის დროში თანხვედრის ასეთი აცდენა აუარესებს საბანკო სისტემის და ცალკეული ბანკების GAP-ს. რა თქმა უნდა სესხების და დეპოზიტების საშუალო ვადიანობა სავალდებულო (აუცილებელი) არაა თანაბარი იყოს, მაგრამ პრობლემატურია ის, რომ ისინი არა პარალელურ, არამედ საწინააღმდეგო მიმართულებით იცვლებიან.

საბოლოოდ, თუ შევადარებთ ბანკების მიერ მოზიდულ დეპოზიტებთან დაკავშირებულ ორ ტენდენციას-აღიანი დეპოზიტების საშუალო ვადიანობის შემცირებას და დეპოზიტების საპროცენტო განაკვეთების ზრდას, ცხადია, რომ ეს ერთის მხრივ რესურსების მოზიდვასთან და ლიკვიდასთან დაკავშირებულ პრობლემებთან და მეორეს მხრივ, რესურსების გაძვირებასა და ფინანსური მაჩვენებლების გაუარესებაზე მიუთითებს.

შედეგად სახეზეა: მოუხედავად იმისა, რომ უკანასკნელ პერიოდში ბანკები სულ უფრო მეტ შემოსავალს იღებდნენ, მცირდებოდა რენტაბელობის მაჩვენებლები. ROA (მოგება აქტივებზე) თუ 2002-2007 წლებში საშუალოდ 3.1 იყო, 2007 წლის

7 თვეში 1.7-მდე დაეცა. რაც შეეხება ROE-ს (მოგება კაპიტალზე) შესაბამის პერიოდებში 13.5-დან 8.3-მდე დაიწია.

კიდევ ერთი ნეგატიური ტენდენცია, რომელიც აგვისტოს მოვლენებამდე წარმოჩინდა, უკავშირდება ბანკების სესხების პორტფელის ზარისხის ბოლოდროინდელ გაუარესებას. ბოლო წლების განმავლობაში საბანკო სისტემის სესხების შესაძლო დანაკარგების რეზერვის შეფარდება საკრედიტო დაბანდების მოცულობასთან მცირდებოდა და 2007 წლის ივლისისათვის 3.3%-მდე დაიწია. ვადაგადაცილებული სესხების წილი კი მთლიან პორტფელში ამ დროისათვის 0.7% იყო (თუმცა არაფიციალური მონაცემებით ზოგიერთ კომერციულ ბანკში ეს ციფრები ბევრად უფრო მაღალი იყო). ამ პერიოდთან ერთი წლის განმავლობაში საკრედიტო პორტფელის ზარისხი მნიშვნელოვნად გაუარესდა და ზემოაღნიშნული რეზერვების შეფარდება საკრედიტო პორტფელთან 4.3%-მდე, ხოლო ვადაგადაცილების წილი 1.7%-მდე გაიზარდა.⁸

საბანკო სისტემის სადებოზიტო ვალდებულებები 2008 წლის ნოემბერში 97.0 მლნ ლარით (3.6 პროცენტი) გაიზარდა და 2.829 მლრდ ლარი შეადგინა. გასული წლის შესაბამის პერიოდთან შედარებით, დებოზიტების მოცულობა 1.8 პროცენტით არის შემცირებული.

მუხედავად იმისა, რომ უცხოური ვალუტით დენომინირებული დებოზიტების ეროვნული ვალუტით გამოსახული მაჩვენებელი 256.1 მლნ ლარით გაიზარდა და 1.972 მლრდ ლარს შეადგენს, ლარის გაცვლითი კურსის ცვლილების გათვალისწინებით, აღნიშნული ტიპის, აშშ დოლარით გამოსახული დებოზიტები, მონაცემების მიხედვით, შემცირებულია 12.4 მლნ აშშ დოლარით. თუმცა, ნიშანდობლივია, რომ უცხოური ვალუტით დებოზირებული თანხების კლება თურთოვლი პირების მიმდინარე ანგარიშებზე მოდის. აქვე აღსანიშნავია, რომ უცხოური ვალუტით განთავსებული ვადიანი დებოზიტები გაზრდილია 33.0 მლნ აშშ დოლარით (3.9 პროცენტი). ამასთან, 15.7 მლნ აშშ დოლარით (2.3 პროცენტი) არის მომატებული ფიზიკური პირების უცხოური ვალუტით დებოზიტებიც. შეიძლება ითქვას, რომ საბანკო სისტემისადმი ნდობის ფაქტორი შენარჩუნებულია, ხოლო მიმდინარე ანგარიშებზე ნაშთების შემცირება სამეწარმეო სუბიექტების ბიზნესციკლის მიმდინარე მთხოვნების დაკმაყოფილებას უნდა უკავშირდებოდეს.

საანგარიშო პერიოდში ეროვნული ვალუტით განთავსებული დებოზიტები 159.2 მლნ ლარით (15.7 პროცენტი) შემცირდა და 856.9 მლნ ლარი შეადგინა. ამასთან, ეროვნული ვალუტით დებოზიტების კლება, მეტწილად, თურთოვლი პირების დებოზიტებზე მოდის, რომელიც 116.7 მლნ ლარით შემცირდა და 645.2 მლნ ლარი შეადგინა.

ოქტომბერში საპროცენტო განაკვეთები დებოზიტებზე 0.2 პროცენტული პუნქტით შემცირდა. ეროვნული ვალუტით მიღებულ დებოზიტებზე ბანკების მიერ გადახდილი სარგებლის წლიურმა საშუალო შეწონილმა საპროცენტო განაკვეთმა 11.4 პროცენტი შეადგინა და, სექტემბერთან შედარებით, 0.1 პროცენტი პროცენტული პუნქტით გაიზარდა. უცხოური ვალუტით მიზიდულ დებოზიტებზე კი წლიური განაკვეთი 8.7 პროცენტის დონეზეა. აღნიშნულმა მაჩვენებელმა, წინა თვესთან შედარებით, 0.6 პროცენტული პუნქტით მოიკლო. უცხოური ვალუტით ფიზიკური პირების დებოზიტების საპროცენტო განაკვეთმა 0.5 პროცენტით მოიკლო და 8.1

⁸ ი.კოფხანაძე, "საბანკო სისტემას პრობლემები აგვისტოს მოვლენებამდეც ჰქონდა", გაზეთი "რეზონანსი", 2009 წლის 28 იანვარი, გვ 8.

პროცენტი შეადგინა. 2007 წლის დეკემბერში არსებულ მდგომარეობასთან შედარებით, ეროვნული ვალუტით დეპოზიტების საპროცენტო განაკვეთები 0.7 პროცენტული პუნქტით შემცირდა, ხოლო უცხოური ვალუტით განთავსებულ დეპოზიტებზე 0.5 პროცენტული პუნქტით გაიზარდა.

2008 წლის ნოემბერში კომერციული ბანკების მიერ ეკონომიკის დაკრედიტება 544.2 მლნ ლარით გაიზარდა და 6.033 მლრდ ლარი შეადგინა. ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხები 45.5 მლნ ლარით (2.6 პროცენტი) შემცირდა და 1.708 მლრდ ლარს გაუტოლდა. საანგარიშო პერიოდისათვის ეროვნული ვალუტით გაცემული სესხების 44.8 პროცენტი იურიდიულ პირებზე მოდის, ამასთან, 34.5 პროცენტი მოკლევადიანი სესხებია.

უცხოური ვალუტით დენომინირებული სესხები 589.7 მლნ ლარით 4.325 მლრდ ლარამდე გაიზარდა. თუმცა, აშშ დოლარით გამოსახული უცხოური ვალუტით დაკრედიტების მოცულობა 7.4 მლნ აშშ დოლარით (0.3 პროცენტი) შემცირდა და საანგარიშო პერიოდის ბოლოსთვის 2.621 მლრდ აშშ დოლარს გაუტოლდა. ამ კატეგორიის სესხების 63.4 პროცენტი იურიდიული პირებისათვის გაცემული რესურსებია, ხოლო 76.9 პროცენტს გრძელვადიანი დაკრედიტება შეადგენს. უცხოური ვალუტით დაკრედიტების შემცირება იურიდიული პირების გრძელვადიან სესხებზე მოდის. ეკონომიკის დარგების მიხედვით კლება, მნიშვნელოვანწილად, მშენებლობის სფეროს გრძელვადიან სესხებზე აისახა.

წინა თვის ღონესთან შედარებით ეკონომიკის დაკრედიტების გარკვეული კლების მიუხედავად, წლიური ზრდის ტემპი არსებითია და ნოემბრის ბოლოსათვის 35.8 პროცენტს შეადგენს.

ნოემბერში ვადაგადაცილებული სესხები 29.3 მლნ ლარით, 16.5 პროცენტით გაიზარდა და 206.7 მლნ ლარს გაუტოლდა. ვადაგადაცილებული სესხების წილი, წინა თვესთან შედარებით, 0.2 პროცენტული პუნქტით გაიზარდა და 3.4 პროცენტს გაუტოლდა.

საბანკო სისტემაში საპროცენტო განაკვეთები სესხებზე 2008 წლის ოქტომბერში ზრდის მიმართულებით შეიცვალა და 23.7 პროცენტი შეადგინა. კერძოდ, ეროვნული ვალუტით სესხების საშუალო შეწონილი წლიური საპროცენტო განაკვეთები 24.6 პროცენტია. ამავე პერიოდის განმავლობაში 1.0 პროცენტული პუნქტით, 23.2 პროცენტამდე გაიზარდა უცხოური ვალუტით დაკრედიტების განაკვეთები. იურიდიული პირებისთვის უცხოური ვალუტით სესხები წლიური 18.8 პროცენტის ფარგლებში გაიციმოდა. 2007 წლის დეკემბერთან შედარებით, საპროცენტო განაკვეთები უცხოური ვალუტით სესხებზე 4.4 პროცენტული პუნქტით, ხოლო ეროვნული ვალუტით სესხების საპროცენტო განაკვეთები 4.9 პროცენტული პუნქტით გაიზარდა.

დეპოზიტებისა და სესხების მოცულობის ცვლილებების ფონზე, საანგარიშო პერიოდში შემოსავლიანობა აქტივებზე (ROA) 1.3, ხოლო კაპიტალზე (ROE) 6.3 პროცენტული პუნქტით შემცირდა. 2008 წლის ნოემბრის მონაცემებით, შემოსავლების შეფარდებამ აქტივებთან -2.1 პროცენტი, ხოლო შემოსავლების შეფარდებამ კაპიტალთან -10.0 პროცენტი შეადგინა.

თბილისის ბანკთაშორის სავალუტო ბირჟაზე 2008 წლის დასაწყისიდან ნოემბრის ბოლომდე ლარის გაცვლითი კურსი აშშ დოლარის მიმართ 1.5916-დან თანდათანობით 1.65-მდე შეიცვალა, ანუ 3.6 პროცენტით გაუფასურდა. ნომინალური ეფექტური გაცვლითი კურსი თერთმეტი თვის განმავლობაში 16.9 პროცენტით, ხოლო რეალური ეფექტური გაცვლითი კურსი 12.7 პროცენტით გამყარდა.

ნოემბერში აშშ დოლარის მიმართ ლარის გაცვლითი კურსი 16.1 პროცენტით



გაუფასურდა. სექტემბრის ბოლოდან მოყოლებული სავალუტო ბირჟაზე უცხოურ ვალუტაზე ჭარბი მოთხოვნა ფიქსირდებოდა, რაც ნოემბრის დასაწყისში განსაკუთრებით გამწვავდა. აგვისტოს მოვლენების დროს და შემდგომ პერიოდში საქართველოს ეროვნულმა ბანკმა, არასასურველი აუიოტაჟის თავის არიდების მიზნით, დაფიქსირა ლარის გაცვლითი კურსი აშშ დოლართან მიმართებაში. ამ პერიოდს დაემთხვა აშშ დოლარის გამყარება სხვა ვალუტებთან მიმართებაში, რასაც მოჰყვა ლარის კურსის წონასწორული წერტილიდან დაცილება. კურსის გაუფასურების მოლოდინმა წარმოშვა ჭარბი მოთხოვნა, რის შედეგადაც კურსი გაუფასურდა.

2008 წლის ნოემბერში, 2007 წლის ნოემბერთან შედარებით, რეალური ფიქტური გაცვლითი კურსი 13.5 პროცენტით გამყარდა, ხოლო ნომინალური ფიქტური გაცვლითი კურსი 18.4 პროცენტით გამყარდა. ამ უკანასკნელის რეალურ ფიქტურ გაცვლით კურსზე უფრო მეტად გამყარება იმის მანიშნებელია, რომ საქართველოს ძირითად სავაჭრო პარტნიორ ქვეყნებში საკმაოდ მაღალი ინფლაცია დაფიქსირდა. კერძოდ, ნოემბერში წლიური ინფლაცია საქართველოში დაფიქსირებულ 6.3 პროცენტზე მაღალი იყო რუსეთში – 13.8, აზერბაიჯანში – 18.6, უკრაინაში – 22.3, თურქეთში – 10.8, სომხეთში – 6.6 პროცენტი. ინფლაცია, დაახლოებით, 1-3 პროცენტის ფარგლებში მერყეობს დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში და 1.1 პროცენტს შეადგენს აშშ-ში.⁹

აღსანიშნავია, რომ 2008 წლის მეორე ნახევარში დადებით ტენდენციებსაც ჰქონდა ადგილი. პლასტიკური ბარათების ბაზარი, კვლავ დინამიურად ვითარდებოდა. საქართველოში არსებული კომერციული ბანკების მიერ ემიტირებული და მიმოქცევაში არსებული საბანკო პლასტიკური ბარათების რაოდენობამ მიმდინარე წლის პირველი დეკემბრისათვის 3.5 მლნ შეადგინა, რაც 1.8-ჯერ მეტია 2007 წლის ანალოგიური თარიღისათვის არსებულ მაჩვენებელზე. აქედან, 85.4 პროცენტი სადებეტო ბარათებზე მოდის. 2007 წელს იგივე მაჩვენებელი 92.9 პროცენტს შეადგენდა. პლასტიკური ბარათების სტრუქტურის ცვლილება საკრედიტო ბარათებზე მოთხოვნის სწრაფი ზრდის შედეგია. თუ ბოლო ერთ წელიწადში მიმოქცევაში არსებული სადებეტო ბარათების რაოდენობის ზრდამ 62.6 პროცენტი შეადგინა, საკრედიტო ბარათების რაოდენობა იმავე პერიოდში 3.6-ჯერ გაიზარდა.

ცხადია ერთი, 2008 წლის აგვისტოს ცნობილ მოვლენებამდე საქართველოს საბანკო სისტემა უკვე იდგა არსებითი პრობლემების წინაშე. მართალია მან გაუძლო საომარი მოქმედებების დროს განვითარებულ პროცესებს, მაგრამ ამ მოვლენებმა თითოეული ზემოაღნიშნული პრობლემა კიდევ უფრო დაამძიმა. აგვისტოს მოვლენებმა საქართველოს საბანკო სისტემაზე და ზოგადად ეკონომიკაზე დიდი გავლენა იქონია. საბანკო სისტემის აქტივები, 2008 წლის აგვისტო-ოქტომბერში 1026 მლნ ლარით (13%-ით) შემცირდა. ამ კონფლიქტმა ფაქტიურად გამოავლინა ყველა შიდა ეკონომიკური, მათ შორის საბანკო, წინააღმდეგობები და დისპროპორციები, რომელიც ამ პერიოდამდე არსებობდა. ხოლო სექტემბერ-ნოემბერში, როცა მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი გამწვავდა, ეს დისპროპორციები გაღრმავდა და საქართველოს ეკონომიკის და საბანკო სექტორის საშუალოგადაინ განვითარებას ღრმა კვალი დასვა.¹⁰

⁹ საქართველოს ეროვნული ბანკი. მონეტარული და ფისკალური მიმოხილვა. 2008 წლის ნოემბერი.

¹⁰ ი.კოეზანაძე, “საბანკო სისტემას პრობლემები აგვისტოს მოვლენებამდეც ჰქონდა”, გაზეთი “რეზონანსი”, 2009 წლის 28 იანვარი, გვ 8.

Review of Changes in Bank System in Georgia

A. Lapachi

Candidate of Economical Science

Z. Beridze

Abstract

(Internet Version)

Reforms in financial system in Georgia had been taken place in hard economical and political situation. It had been highly decreased production. Georgia faced over the greatest financial crisis. Financial and political disorder helped to destroy traditional foreign-economical relation and to harden inner political problems.

It is fact that before famous war in August in 2008 bank system in Georgia had already had problems and these problems were quite real and hard. It is true that somehow bank system in Georgia bore the war, but this situation made harder existing problems. Crisis in august had great reflection in bank system assets in 2008 in August-September was decreased in 1026 million lari (13%). This conflict made more clear inner economical and natural bank confrontation and disproportion existing in early period. And in September-November in the world economical crisis these disproportions have been deepened and it has been reflected in development of economy.

ვანტანგ ბურკაძე

78 წლის ასაკში გარდაიცვალა თვალსაჩინო ქართველი მეცნიერი და პედაგოგი, ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი ვანტანგ კონსტანტინეს-ძე ბურკაძე.

გი დაიბადა 1931 წლის 10 ივნისს. 1954 წელს დაამთავრა საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო ინსტიტუტი, 1959 წელს ამავე ინსტიტუტის ასპირანტურა, დაიცვა დისერტაცია და მოიპოვა ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატის სამეცნიერო ხარისხი.

ამ პერიოდიდან იწყება მისი ნაყოფიერი სამეცნიერო-კვლევითი და პედაგოგიური მოღვაწეობა. 1973 წელს მიენიჭა ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორის სამეცნიერო ხარისხი, 1979 წელს კი პროფესორის წოდება. 1990 წელს აირჩიეს საქართველოს სოფლის მეურნეობის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსად.

სხვადასხვა დროს მუშაობდა გორის რაიონის სამანქანო-სატრაქტორო სადგურში-აგრომ-ეკონომისტად; მებაღების, მევენახეობისა და მეღვინეობის სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტში-უფროს მეცნიერ თანამშრომლად. 1959 წლიდან ახლად ჩამოყალიბებულ სოფლის მეურნეობის ეკონომიკისა და ორგანიზაციის სამეცნიერო-კვლევით ინსტიტუტში, ჯერ განყოფილების გამგედ, შემდეგ დირექტორის მოადგილედ. 1988 წლიდან, 2006 წლამდე, მუშაობდა აგროსამრეწველო კომპლექსის ეკონომიკისა და მართვის სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტის დირექტორად. ამის შემდეგ, სიცოცხლის ბოლომდე აგრარული ეკონომიკის ინსტიტუტის მეცნიერ-კონსულტანტად.

ვანტანგ ბურკაძე წლების მანძილზე ეწეოდა პედაგოგიურ მოღვაწეობას საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო ინსტიტუტში, საქართველოს ზოოტექნიკურ-სავეტერინარო ინსტიტუტში, საქართველოს ბიზნესის უნივერსიტეტში, სადაც მისი ლექციები გამოირჩეოდა მაღალი აკადემიური დონით და სტუდენტთა დიდ ინტერესსა და მოწონებას იმსახურებდა.

აკადემიკოსმა ვანტანგ ბურკაძემ თავისი ზანგრძლივი და ნაყოფიერი მოღვაწეობის პერიოდში თავი გამოიჩინა როგორც დიდად ეროდირებულმა და ღრმად განსწავლულმა მეცნიერმა. მას დიდი ღვაწლი მიუძღვის ქართული აგრარულ-ეკონომიკური მეცნიერების განვითარებაში. გამოქვეყნებული ჰქონდა 200-მდე სამეცნიერო და სამეცნიერო-პუბლიცისტური ნაშრომი. განსაკუთრებით აღსანიშნავია მისი მონოგრაფია „მიწის ეკონომიკური შეფასება და მისი გამოყენება საქართველოში“, რომელიც სადოქტორო დისერტაციის ბაზაზე შექმნილი ნაშრომი იყო. ამ მონოგრაფიამ საყოველთაო აღიარება მოიპოვა და დასაბამი მისცა მიწის კადასტრთან დაკავშირებული პრობლემების შესწავლას ჩვენს ქვეყანაში.

ვანტანგ ბურკაძის მასწავლებლები და აღმზღდელები იყვნენ დიდი ქართველი მეცნიერები ივანე ჯავში და პეტრე ფლენტი, რომელთა მიერ დაწყებულ საქმესაც პინათლად აგრძელებდა.

ვანტანგ ბურკაძე ეწეოდა დიდ საზოგადოებრივ საქმიანობას. არჩეული იყო სამეცნიერო და სადისერტაციო საბჭოების, სამეცნიერო ჟურნალების სარედაქციო კოლეგიების წევრად. ზმირად მონაწილეობდა საერთაშორისო და ადგილობრივ სამეცნიერო კონფერენციებში. აღზრდილი ჰყავდა მრავალი ასპირანტი.

ვბურკადის სამეცნიერო-პედაგოგიური მოღვაწეობა ღირსეულად დაფასდა. დაჯილდოებული იყო სხვადასხვა ორდენითა და მედლით, მათ შორის ღირსების ორდენით. დიდი და თვალსაჩინოა აკადემიკოს ვახტანგ ბურკადის დამსახურება აგრარული ეკონომიკური აზრის განვითარებასა და ახალგაზრდა კადრების მომზადებაში.

აკადემიკოს ვბურკადის, როგორც თვალსაჩინო მეცნიერის სახელი მუდამ დარჩება მისი კოლეგებისა და აღზდილების ხსოვნაში.

წურნალ „აგრარულ-ეკონომიკური მეცნიერება და ტექნოლოგიები“-ის სარედაქციო-სამეცნიერო საბჭო და რედკოლეგია პატივს მიაგებს აკადემიკოს ვახტანგ ბურკადის ნათელ ხსოვნას.

1. თეორია და მეთოდოლოგია-Theory and Methodology	
ომარ ქეშელაშვილი	
თამაშთა თეორია, გადაწყვეტილების მიღება და ეკონომიკური ქცევა -----	6
Omar Keshelashvili	
Theory Decisions and Economical Behavior -----	6
ომარ ქეშელაშვილი, ჯამულეთ ბაჟუნაიშვილი, ეთერ ძაგანია, მურთაზ მეჭურჭლიშვილი	
რისკის მართვა როგორც აგრარული სექტორის მდგრადი განვითარების აუცილებელი პირობა და მისი სტრატეგიული პროგრამები -----	13
Omar Keshelashvili, J.Bazhunaishvili, E.Dzagania, M.Mechurchlishvili	
Risk Management as the Main for Stable Development of Agrarian Sector and Its Strategic Programs -----	13
2. მოდელირება- Modeling	
ომარ ქეშელაშვილი, მიხეილ ნიკოლეიშვილი	
სოფლის მეურნეობის ოპტიმალური და მდგრადი განვითარების მოდელირება სასურსათო უსაფრთხოების უზრუნველყოფის მიზნით -----	20
Omar Keshelashvili, M.Nikoleishvili	
Agriculture's Optimal and Stable Development Modeling for Provision of Food Safety -----	20
3. აგრარული ეკონომიკა-Agrarian Economy	
გიორგი დოღონაძე	
საქართველოსა და ევროკავშირს შორის საექსპორტო-საიმპორტო რეჟიმისა და თავისუფალი ვაჭრობის რეგულირების წინადადებები -----	26
G. Doghonadze	
Statements about Export-import Regime between Georgia and Euro Union and Free Trade Regulation -----	26
4. საბანკო სისტემა-Banking System	
სოფიო ხუნდაძე	
ანაბრების დაზღვევა საქართველოს საბანკო სისტემის განვითარების მიზნით -----	31
Sophio Khundadze	
Deposit Insurance for Georgian Banking System Development -----	31
5. Научные труды ученых Азербайджана	
Scientific work of Azerbaijani Resserchers -----	41
Галиб Бахрам оглы Гаджиев	
Экономический механизм формирования цен на продукцию аграрного сектора в условиях перехода к рынку -----	41
Рзаева Натаван Мамед кызы	
Управление продажами непродовольственных товаров: проблемы и перспективы -----	47
Алиев Рамин Разим оглы	
Регулирование производственных отношений в аграрном секторе -----	53
Мамедов Сеймур Байрам оглы	
Государственное регулирование развития малого предпринимательства в сельском хозяйстве -----	58

Мамедов У.А.

Основные направления и роль агролизинговых услуг в экономическом росте инвестиционных вложений в аграрный сектор Азербайджанской Республики ————— 64

Оруджев Аяз Исмаил оглы

Гармонизация интересов как фактор повышения эффективности предпринимательства ————— 68

Рашад Ягуб оглы Рустамов

Регулирование аграрного рынка экономическими методами ————— 73

Мусаева Зенфира Джалил кызы

Основные направления совершенствования управления маркетингом на предприятиях нефтяного машиностроения Азербайджана ————— 78

Г.А.Танрывердиев

Теоретические основы неплатежей и ее эволюция ————— 83

Эмир - Ильясова Эсма Ильясовна

Интеграционные процессы в мировой экономике и МО на рубеже XXI века 89

Муратов Ровшан Атеш оглы

Формирование эффективной рыночной системы производственно-технического обслуживания сельского хозяйства Азербайджанской Республики ————— 96

Эйвазов Агиль Автандиль оглы

Динамика развития торговых связей между Азербайджанской и Украинской Республиками ————— 101

6. აგროსაბუნების სისტემები-Agro-timber Systems

მაია ხუციშვილი

აგროსაბუნების სისტემების ეფექტიანობის შეფასების მეთოდის ძირითადი პრინციპები ————— 106

M.Xuchishvili

The Main Methodic Principles for Effective Functioning of Agro-timber Systems -106

7. საკონსულტაციო დარბაზი-Consulting Hall

აეთანდილ ლაფაჩი, ზურაბ ბერიძე

საქართველოს საბანკო სისტემაში მიმდინარე ცვლილებების მიმოხილვა ---- 110

A. Lapachi, Z. Beridze

Review of Changes in Bank System in Georgia ————— 110

8. სახელმწიფო მენეჯმენტის სისტემა

ვახტანგ ბურკაძე ————— 120

შინაარსი- CONTENTS ————— 122

2009 წლის III კვარტალი

ფორმატი 70x108^{1/16}

სააღრიცხვო-საგამომცემლო თაბაზი 8.1

პირობითი ნაბეჭდი თაბაზი 12.5

ტექნიკური რედაქტორი: ა.ლაფაჩი

კომპიუტერული უზრუნველყოფა: ნ.დამენია, თ.პახარაძე, გ.გივიშვილი

ინგლისური ვერსია: ხ.ისაევი, თ.გელიაშვილი

ვერ-გვერდის რედაქტორი: მ.ნიკოლეიშვილი

შტრიხ-კოდი 9 771987633000

3-



99/46

Հայ