

გ უ რ ა მ ჯ ო ლ ი ა

საბარემო – ეკონომიკური ურთიერთობები

საქართველოს განათლების სამინისტროს მიერ
დამტკიცებულია სახელმძღვანელოდ
ტექნიკური უნივერსიტეტის სტუდენტებისათვის

„მეცნიერება“

თბილისი, 1998

სახელმძღვანელო წარმოადგენს ქართულ ენაზე საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების პირველ სისტემურ გამოცემას. მისი სწავლება გათვალისწინებულია ეკონომიკური პროფილის თითქმის ყველა უმაღლეს სასწავლებელსა და ბიზნესის სკოლაში.

სახელმძღვანელო ორი ნაწილისაგან შედგება. პირველ ნაწილში განხილულია სახელმწიფოების საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა საკანონო საკითხები. სახელმძღვანელო თანამედროვე მსოფლიო მუდმივობის არსი, განვითარების მასშტაბები, ტენდენციები და სტრატეგიული მიდევნებები; ეკონომიკის ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი რეგულირების მიმართულებები; საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების მანქანებლები და პრობლემები კაპიტალისა და სამუშაო ძალის მიგრაციის ფაქტორები, მოტივები, მიმართულებები; საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო ურთიერთობები; სახელმწიფოთა ეკონომიკურ ინტეგრაციის ფორმები; თავისუფალი ეკონომიკური ზონების წარმოშობის მიზეზები და ფუნქციონირების თავისებურებები; საერთაშორისო ორგანიზაციები; ეკონომიკური ინფორმაციის სახეები, წყაროები; საქართველოს ადგილი მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში და მისი განვითარების პერსპექტივები.

მეორე ნაწილში გაშუქებულია კომპანიების საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების მეთოდოლოგიური საფუძვლები, განხორციელების გარემო, ეკონომიკური პოლიტიკა და სტრატეგიები, მარკეტინგული და კომერციული საქმიანობა, ეთიკური და სამართლებრივი პასუხისმგებლობა, შრომითი რესურსების მართვა, სახელმწიფოებრივი და აუდიტური კონტროლი, უცხოელ პარტნიორებთან საქმიანი ურთიერთობების საკითხები და სხვ.

სახელმძღვანელო გათვალისწინებულია უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტების, მასწავლებლებისა და საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში დასაქმებული პრაქტიკოსი მუშაკებისათვის.

- მეცნიერ-რედაქტორი** ალექსანდრე კუჭუხიძე – მეცნიერების დამსახურებული მოღვაწე, საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის პრეზიდენტი
- რეკენზენტები:** გიორგი ჯულაყიძე – ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოს-მდივანი
- რევაზ კრიჭინაშვილი – ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი

2102000000

№

M 607 (06) - 98

© „მეცნიერება“, 1998

GURAM JOLIA, FOREIGN ECONOMIC RELATIONS, TBILISI, 1998.

This book is the first systematic edition of foreign economic relations. We hope that this book will be used for training of students in nearly every institution of higher education of economical type and business school.

The book consists of two parts. The main questions of foreign-economic relations of states are considered in the first part of the book. These questions are: The meaning of modern world economy, the scale of its development, tendencies and strategic models; Directions of administrative legal regulation; Showing and problems of development of international trade; Migration of capital and working power; International currency and credit relations; Economic integration of states; The causes of appearance of free economic zones and peculiarity of its functionate; International organizations; Kinds and sources of economic information; Place and perspective of Georgia in the world economic system.

The questions about the methodical basis environment of realization of foreign economic relations of companies are taken up in the second part. Their economic policy and strategy, commercial and marketing activities, ethical and legal responsibilities, management of human resources, state and audit control, questions of business relations with foreign partners, etc are considered in this part of the book.

This book will be useful for the students and teachers of Institutes and Universities, for the managers of commercial structures and the people working at the sphere of foreign economic relations.

scientist-editor Alexandre Kuchukhidze,
Honoured Scientist, The president of
Georgian Academy of Business sciences

reviewers: Giorgi Julakidze,
Doctor of Economic Sciences;
Professor; The academician-secretary of
Georgian Academy of Business sciences
Revaz Krichinashvili,
Doctor of Economic Sciences;
Professor; The academician of
Georgian Academy of Business sciences

210200000

J

M 607 (06) – 98

© "Metsniereba", 1998

CONTENTS

PREFACE

SUBJECT, TASKS AND METHODS

PART ONE. ECONOMIC RELATIONS OF COUNTRIES

- CHAPTER 1. Modern World Economy, as an Only Economic System
 - CHAPTER 2. Administrative - Legal Regulation of Economy
 - CHAPTER 3. International Trade and Service
 - CHAPTER 4. International Flow of Capital
 - CHAPTER 5. International Migration of Manpower
 - CHAPTER 6. International Currency and Credit Relations
 - CHAPTER 7. Regional Economic Integration of Countries
 - CHAPTER 8. Free Economic Zones
 - CHAPTER 9. Methodological Guidance and Informational Provision
 - CHAPTER 10. Georgia in Modern World Economic Space
- APPENDIXES

PART TWO. FOREIGN ECONOMIC RELATIONS OF COMPANIES (FOREIGN BUSINESS)

- CHAPTER 11. Foreign Economic Relation Methodical Background of Companies
 - CHAPTER 12. Foreign Economic Relation Distributional Environment of Companies
 - CHAPTER 13. International Companies and World Economic System
 - CHAPTER 14. Economic Policy and Strategy of Companies
 - CHAPTER 15. Foreign Marketing Activities of Companies
 - CHAPTER 16. Foreign Commercial Agreements of Companies
 - CHAPTER 17. Ethical and Legal Responsibility of Companies
 - CHAPTER 18. Management of Companies Labour Resources
 - CHAPTER 19. State and Audit Control of Companies
 - CHAPTER 20. Business Relations with Foreign Partners
- APPENDIXES

წინათქმა	9
საბანი, ავტანავი და მითოღები	13

ნაწილი პირველი. სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობები
--

თავი I. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკა, როგორც ერთიანი ეკონომიკური სისტემა

1. მსოფლიო მეურნეობის არსი, განვითარების მასშტაბები, საქმიანობის სფეროები და სტრატეგიის მოდელეები	16
2. მსოფლიო მეურნეობის განვითარების თანამედროვე ტენდენციები	21
3. მსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაცია	24
4. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები თანამედროვე მსოფლიომეურნეობრივ სისტემაში	30

თავი II. ეკონომიკის აღმინისტრაციულ-სამართლებრივი რეგულირება

1. სახელმწიფოებრივი ეკონომიკური პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები	40
2. სახელმწიფოს პროტექციონისტული ღონისძიებები	54
3. სახელმწიფოთა სახელშეკრულებო ურთიერთობების საფუძვლები	61
4. სახელმწიფოთა სამეურნეო კავშირების სამართლებრივი რეგულირება	64

თავი III. საერთაშორისო ვაჭრობა და მომსახურება

1. საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიები	70
2. საერთაშორისო ვაჭრობაზე მოქმედი ფაქტორები და განვითარების მაჩვენებლები	81
3. საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირების ძირითადი მიმართულებები და პრობლემები	90
4. საერთაშორისო მომსახურება	93

თავი IV. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა

1. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის არსი, მიზეზები და ფაქტორები	96
2. საერთაშორისო კაპიტალური დაბანდების კლასიფიკაცია	98
3. კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის ფორმები და მოტივები	98
4. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლი და მასშტაბები	101
5. კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის თავისებურებები და ძირითადი მიმართულებები	105

თავი V. სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაცია

1. სამუშაო ძალის მიგრაციის არსი, მიზეზები და მიმართულებები	118
2. სამუშაო ძალის მიზიდვის მსოფლიო ცენტრები	122
3. სამუშაო ძალის მიგრაციის საერთაშორისო სამართლებრივი საფუძვლები	123

**თავი VI. საერთაშორისო სავალუტო-საპრეზბიტო
ურთიმართობები**

1. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა	128
2. საერთაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები	133
3. საერთაშორისო სავალუტო და საკრედიტო-საფინანსო ბაზრები.....	136
4. საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ინსტიტუტები	139

თავი VII. რეგიონული ეკონომიკური ინტეგრაციის ინტეგრაცია

1. რეგიონული ეკონომიკური ინტეგრაციის არსი და საფუძვლები.....	145
2. ეკონომიკური ინტეგრაცია ევროპაში	148
3. ეკონომიკური ინტეგრაცია ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკაში.....	158
4. ეკონომიკური ინტეგრაცია აზიასა და აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში	159
5. ეკონომიკური ინტეგრაცია აფრიკაში	164
6. საერთაშორისო სასაქონლო შეთანხმებები	167

თავი VIII. თავისუფალი ეკონომიკური ზონები

1. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების არსი და წარმოშობის მიზეზები.....	170
2. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების სახესხვაობები.....	171
3. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირების თავისებურებები	177

**თავი IX. ემთოლიკური სულექვანალობა ღა ინფორმაციული
ურუნვალობა**

1. ეკონომიკური პროფილის ძირითადი საერთაშორისო ორგანიზაციები	181
2. ეკონომიკური ინფორმაციის სახეები და სტატისტიკის ამოცანები	192
3. საერთაშორისო სტატისტიკური ორგანოები.....	194
4. ძირითადი საერთაშორისო ეკონომიკური კლასიფიკაციები (ნომენკლატურები).....	195
5. სტატისტიკური ინფორმაციის წყაროები	196

**თავი X. საქართველო თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკური
სივრცეში**

- 1. საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ისტორიული მიმოხილვა	198
2. ეკონომიკის თანამედროვე მდგომარეობა	209
3. რესურსული პოტენციალი და პერსპექტივები	217
4. კაპიტალური დაბანდებები და უცხოური ინვესტიციები	222
- 5. საგარეო ვაჭრობა და საგარეო ვალი	227

ღანართბი:

1. მსოფლიოს ძირითადი ქვეყნების ვალუტები.....	236
2. EAN სისტემის კოდები (პრეფიქსები).....	238

**ნაწილი მეორე. კომპანიების საბარაო-პროცესური
შრტიმეტოგები (საბარაო ბიზნესი)**

თავი XI. კომპანიების საბარაო-პროცესური შრტიმეტოგის მეთოდოლოგიური საფუძვლები	
1. ბიზნესის არსი, ფუნქციები და კლასიფიკაცია.....	240
2. თანამედროვე საგარეო ბიზნესის ეკონომიკური საფუძველი, თავისებურება და სპეციფიკური ნიშნები	242
3. საგარეო ბიზნესის მოტივები და სახეები.....	246
4. საგარეო ბიზნესის განხორციელების მეთოდები.....	257
თავი XII. საბარაო-პროცესური შრტიმეტოგის განხორციელების გარემო	
1. სამართლებრივი გარემო	260
2. პოლიტიკური და ეკონომიკური გარემო	267
3. ადამიანისეული და კულტურული გარემო.....	273
თავი XIII. საერთაშორისო კომპანიები და მსოფლიო პროცესური სისტემა	
1. საერთაშორისო კომპანიების არსი, კლასიფიკაცია, თავისებურება და ძირითადი ნიშნები	282
2. საერთაშორისო კომპანიების თანამედროვე სტრატეგიები.....	293
3. საერთაშორისო კომპანიები და თანამედროვე სახელმწიფოები.....	302
4. საზღვარგარეთული კომპანიების საქმიანობის შეფასების მაჩვენებლები	310
თავი XIV. კომპანიების პროცესური პოლიტიკა და სტრატეგია	
1. საზღვარგარეთ წარმოების ორგანიზაცია	317
2. კომპანიების საგარეო სტრატეგიული კავშირები	325
3. საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობისათვის ქვეყნის შერჩევა.....	334
4. საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის მართვა.....	344
5. კომპანიების კონკურენციული ბრძოლის სტრატეგიები	350
თავი XV. კომპანიების საბარაო-მარკეტინგული საქმიანობა	
1. ბაზრის ტევადობის ანალიზი	359
2. ფასწარმოქმნა.....	366
3. პროდუქციის ბაზარზე გატანა	370
4. სასაქონლო ნიშნები.....	378
5. პროდუქციის განაწილება	380

თავი XVI. კომპანიების საბარჟო-კომერციული შეთანხმებები (ბარიშებები)

1. კომერციული საქმიანობის არსი და სუბიექტები.....	385
2. კომერციული საქმიანობის ორგანიზაცია	388
3. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შინაარსი	390
4. კომერციული საქმიანობის ეკონომიკური ეფექტიანობა	397
5. საერთაშორისო ბირჟები, ტენდერები და აუქციონები.....	398
6. საეაჭრო შეამავლები.....	406

თავი XVII. კომპანიების შიდაური და სავარტულპირი პასუხისმგებლობა

1. ბიზნესი და ეთიკა	411
2. ბიზნესი და ბუნება.....	420
3. ბიზნესი და მომხმარებლები.....	430
4. ბიზნესი და ინვესტორები	434
5. „რედლოვანი“ ეკონომიკა და კრიმინალური ბიზნესი.....	435

თავი XVIII. კომპანიების შრომითი რესურსების მართვა

1. ადამიანთა ურთიერთობის ფაქტორები.....	454
2. მოტივაციის თეორიული მოდელები და მეთოდები	456
3. სამუშაო ძალის სტრუქტურული ცვლილებები	463
4. შრომითი რესურსების მართვის პროცესი.....	465

თავი XIX. კომპანიების სახელმწიფოპირი და აუდიტური კონტროლი

1. სახელმწიფო საფინანსო-ეკონომიკური კონტროლი.....	486
2. სახელმწიფო საგადასახადო კონტროლი საზღვარგარეთის ქვეყნებში	487
3. საგადასახადო სისტემა საქართველოში.....	492
4. დამოუკიდებელი აუდიტური კონტროლი	494

თავი XX. უცხოელ პარტნიორებთან საქმიანი ურთიერთობები

1. საერთო მოთხოვნები და ალტერნატივები.....	502
2. მოლაპარაკებები საგარეო ბიზნესში.....	502
3. საერთაშორისო პროტოკოლი	506
4. უცხოელებთან მოლაპარაკების წარმართვის თავისებურებები.....	509
5. საქმიანი წერილის შედგენის მოთხოვნები.....	528

დანართები:

1. კონტრაქტი (სანიმუშო ფორმა)	531
2. ინგლისურ-ამერიკული და საერთაშორისო მეტრული სისტემების საზომი ერთეულების ურთიერთგადამყვანი ცხრილები.....	534

დღეს საქართველოში ბიზნესის ბუმი. პრაქტიკულად ყველამ, ნებისთი თუ იძულებით ბიზნესს, უმეტესად კი მის ერთ-ერთ სფეროს, კომერციას, მოჰკიდა ხელი. მეწარმეობითი საქმიანობა, სამწესჯაროდ, ჩამორჩება დროის მოთხოვნებს. საბაზრო ურთიერთობებმა, ბიზნესურმა აზროვნებამ და ქმედებამ სრულიად ახალი, ჩვენივე თითქმის უცნობი მოთხოვნები წაუყენა როგორც სახელმწიფოს, ისე მოსახლეობას. ახალ მოთხოვნებს კი ახლებური, დროის შესაბამისი ხედვა და მართვა სჭირდება. საქართველოში თანდათანობით იქმნება და იხვეწება ბიზნესის განვითარებისათვის მეტად აუცილებელი საკანონმდებლო-სამართლებრივი ბაზა; ტარდება ეკონომიკური რეფორმები; მუშავდება სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დარგობრივ-რეგიონული მიზნობრივი პროგრამები, მოდელები, კონცეფციები; მეთოდურად ზორციელდება პაკოეკონომიკურ-სტრუქტურული გარდაქმნების სამწლიანი პროგრამა, კრიზისული პროცესების შემდგომი განვითარების შეჩერება, კრიზინოგენური სიტუაციის გაჯანსაღება; საქართველო ერთიანდება საერთაშორისო ორგანიზაციებში; მიმოქცევაშია ეროვნული ფული, ჩნდება იმუდის მოძებნი ციფრები, ტენდენციები და სხვ.

მიუხედავად ამისა, უჭირს საქართველოს მშრომელ ხალხს, მის ინტელიგენციას, უჭირს თვით სახელმწიფოსაც. მაგრამ ყოველგვარი ეკონომიკური სიღუბნური მხოლოდ დიდი შრომით დაიძლევა, ადამიანთა ერთობლივი მონდობებით, ხელშეწყობითა და ძალისხმევით, ეროვნული თავისებურებების გათვალისწინებითა და მოწინავე ქვეყნების გამოცდილებათა შესწავლითა და გამოყენებით გადაილახება. მსოფლიომეურნეობრივ პრაქტიკაში ცნობილია რაგი ქვეყნები, რომლებსაც არ გააჩნიათ ხელშესახები, თუნდაც რაიმე მნიშვნელოვანი ბუნებრივი რესურსები, მაგრამ სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების მაღალი დონე აქვთ (საპირისპიროც ბევრი არსებობს). რით, როგორ, რა გზებითა და საშუალებებით მიაღწიეს უმოკლეს დროში მათ ასეთ სწრაფმავალ წინსვლას? ეროვნული ინტელექტუალური პოტენციალის შესაძლებლობათა ახლებური გააზრებით, პრობლემების გადაწყვეტის გზების დღენიადაგ დაუცხრომელი ძიებით, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დანერგვის დაჩქარებით და ა.შ. ესე იგი, მხოლოდ საკუთარი ადამიანისეული რესურსებით, მონდობებით, ეროვნული თვითშეგნების ამბლებით, კეთილსინდისიერი შრომით, რელიგიური რწმენითა და სხვათა წყალობით.

ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტის უნიფიცირებული, მსოფლიო მზა რეცეპტი არ არსებობს. არის მხოლოდ მოწინავეთა გამოცდილება. ყოველი საერთაშორისო ორგანიზაცია, მაღალგანვითარებული ქვეყანა თუ ძლიერი კომპანია, უპირველესად, თავისი ინტერესებიდან გამომდინარე რეკომენდაციებს იძლევა და პერსპექტივაში მისთვის სასურველი მაკროეკონომიკური შესაქმნელ საბაზისო სამართლებრივ და ეკონომიკურ პირობებს ქმნის. ამიტომ საჭიროა ეროვნული კადრების კვალიფიციური მომზადება, მსოფლიოში აპრობირებული მოწინავე გამოცდილებების გააზრებითა და ეროვნული თავისებურებების მაქსიმალური გათვალისწინებით განვითარების საკუთარი მიდგომების, გზებისა და საშუალებების შემუშავება. მაშასადამე, მომავალში ჩვენი ერის საკეთილდღეო შედეგებით არაგითარი ეკონომიკური რეფორმა არ განხორციელდება, არაგითარი წინსვლა არ იქნება, თუ არ მომზადდა ამ სახელების უშუალოდ ადგილებზე განმასხორციელებელი, მართვაში ახლებური შეხედულებებისა და მიდგომების, წესებისა და მეთოდების გამტარებელი კადრები, განსაკუთრებით უმაღლესი რგოლის მენეჯერები, ბიზნესმენები, ფინანსისტები, იურისტები, დიპლომატები, სახელმწიფო მართვის მოხელეები და სხვები.

არის კიდევ ერთი უმთავრესი პრობლემა. ვერც ერთი ქვეყანა, მით უფრო დღეს, დამოუკიდებლად, იზოლირებულად, თავისთავად, საკუთარ ეროვნულ საზღვრებში ჩაკეტილი ფორმით ვერ განვითარდება. თუ გვინდა ცივილიზებული საზოგადოების, ეკონომიკურად ძლიერი ქვეყნის აშენება, მეტად არაერთგვაროვან თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობაში უნდა ჩავეერთოთ, უნდა ჩავეერთოთ არა ფორმალურად, არამედ ქვეყნებს შორის ჩვენთვის ხელსაყრელი და ურთიერთმისაღები ეკონომიკური ურთიერთობებით. ამისათვის კი აუცილებელია შევიცნოთ ის პროცესები, რიმალებს თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობაში, როგორც ერთიან ეკონომიკურ სფეროში და გლობალურ ეკონომიკურ ორგანიზმში მიმდინარეობს. ამავე დროს, თითქმის ყოველი ქვეყანა თავისი ეროვნული მეურნეობით, კერძოდ, სოციალური სტრუქტურით, პოლიტიკური წყობით, ეკონომიკური განვითარების დონით, საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა ხასიათით, მასშტაბებით, ფორმებით, მოსახლეობის ადამ-ჩვევებით, ტრადიციებით, კულტურითა და მრავალი სხვა ფაქტორით, მნიშვნელოვნად განსხვავებული ერთეულია. ამასთან, ქვეყნებს შორის არსებული ეკონომიკური კავშირების გაღრმავება-გაფართოება მთელი ცივილიზებული სამყაროს განვითარების განმსაზღვრელი პირობაცაა. ეს კავშირები კი დღენიდაღა განახლებას განიცდის და თუმცა, მასში საკმაოდაა ობიექტურიც და სუბიექტურიც, კეთილიც და ვერაგულიც, მნიშვნელოვანიც და უმნიშვნელოც, მართვადიც და სტიქურიც, ხილულიც და შენიღბულიც, კანონზომიერიც და შეძთხვევითიც, მათ გარეშე შეუძლებელია ნებისმიერი ბუნებრივი რესურსების, გეოპოლიტიკური მდებარეობისა და ადამიანისეული პოტენციის მქონე ქვეყნის ეკონომიკური აღმაშენებელი თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობაში კარდინალური ცვლილებები გასაორგად სწრაფი ტემპებით მიმდინარეობს. ნაწილი ქვეყნებისა გასცდა განვითარებადი სახელმწიფოს სტატუსს და მალე, შესაძლოა, განვითარებული, ნაწილი კი მაღალგანვითარებული ქვეყნის რანგშიც ამაღლდეს. აღნიშნულს ემატება ყოფილი „მსოფლიო სოციალისტური სისტემის“ ქვეყნებში ამჟამად მიმდინარე ძირეული გარდაქმნები და სახეცვლილებები, რის გამოც მსოფლიო მეურნეობაში თვისებრივად ახალი, ოცდამეერთე საუკუნისათვის გათვლილი, სახელმწიფოთა სტრატეგიული ურთიერთობების ჩამოყალიბების რთული, ხანგრძლივი და საინტერესო პროცესი მიმდინარეობს, ქვეყანათა სრულიად ახალი თანაცხოვრების წესის სამართლებრივ-ეკონომიკური ბაზის მშენებლობა ხორციელდება, რომელსაც საფუძვლად ახალი პოლიტიკურ-ეკონომიკური სივრცის - ვანკუვერიდან ვლადივოსტოკამდე - შექმნის პროცესი უდევს საფუძვლად.

ამიტომ, გვსურს თუ არა, როგორც გარდაუვალი აუცილებლობა, უნდა შევიცნოთ, ვისწავლოთ და ერთმანეთს ვასწავლოთ თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა, საგარეო-შეწარმოებითი, მარკეტინგული და კომერციული საქმიანობის თავისებურებები, სირთულეები და მათი გაძლიერების პროგრესული პრაქტიკა.

წინამდებარე ნაშრომი მოკრძალებული მცდელობაა ამ მასალის გაშუქებისა. ჩვენს მიზანს არ შეადგენდა ერთი რომელიმე უცხოელი ავტორის, თუნდაც ყველაზე პოპულარულის, სახელმძღვანელოს ქართულად თარგმნა. ჩვენ მხოლოდ ერთი რამ გვსურდა: საქართველოს ამჟამინდელი, და განსაკუთრებით მისი პოტენციური შესაძლებლობებიდან, ქართული სარკმლიდან გვეხილა უაღრესად რთული და მრავალფეროვანი თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა, სახელმწიფოთა და კომპანიათა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები თავისი ღირსებებით, თავისებურებებითა და პრობლემებით, რათა კვალიფიციურად მოემზადებულიყავით უცხოელებთან საქმიანი პარტნიორობის გასაწყვეად. ჩვენი აზრით, მოცემული სახელმძღვანელო ქართველ ახალგაზრდობას და ახლადამწყვეტ ბიზნესმენებს დაეხმარება შეიქმნან უფრო ნათელი წარმოდგენა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების შესახებ კაცობრიობისათვის, ჩვენი ქვეყნისათვის.

სასწავლო მასალის ათვისების გასაადვილებლად ყოველი თემის ბოლოს დავსვით კითხვები ძალზე მოკლე პასუხებით, ხოლო შემდეგ – მხოლოდ კითხვები სემინარულ მეცადინეობებზე განსახილველად. თემატიკის შესაბამისად, ჩანართის ფორმით, გადმოვეცით სხვა ავტორთა ტექსტები, რომლებიც ავსებენ და ამდიდრებენ ნაშრომის ძირითად მასალას და მკითხველს სხვა ლიტერატურული წყაროების შესახებაც მიანიშნებენ.

სხენებული ჩანართები განსაზღვრული რუბრიკებითაა დაჯგუფებული. რომელთა შორის გვხვდება ჩანართის ერთი სახეობა (სახელდობრ, „ქართველი ქველმოქმედები“), რომელიც ნაშრომის თემატიკასთან არ არის დაკავშირებული. ჩვენი მიზანი იყო: უპირველესად, წარსულ სიკეთეთა არდავიწყება, და მეორე, დღევანდელი საერთო ეროვნული სიღვწიერების ფაშს, სახელოვან ქართველ წინაპართა სამაგალითო საქმეების კიდევ ერთხელ შესენებით, ჩვენი ბიზნესმენების ინტერესების გაღვივება.

ნაშრომი ეკონომიკური პროფილის სპეციალისტებთან ერთად სამართალმცოდნეობის, საერთაშორისო ურთიერთობების, სახელმწიფო მართვის მოხელისა და საზოგადოებასთან ურთიერთობების სპეციალობების სტუდენტებისთვისაცაა განკუთვნილი. რამდენიმე სიტყვა ამ უკანასკნელთა შესახებ.

ეკონომიკური სისტემის ძირეულმა შეცვლამ ძველისაგან განსხვავებული ახალი ურთიერთობების შესაბამისი მოდელი წარმოშვა და თანაცხოვრების ახალი წესი დაამკვიდრა, რომელიც თითქმის ყველასაგან ახლებურ გააზრებას, რეგლამენტაციასა და მიდგომას მოითხოვს.

დღეს საქართველოში უმაღლესი იურიდიული და დიპლომატიური განათლების დაუფლებიანად ახალგაზრდების ძალიან დიდი დანტრენება შეიძინევა. ამასი ცუდი არაფერია, პირიქით, სასარგებლოცაა, რადგან საქართველო, როგორც საერთაშორისო სამართლის დამოუკიდებელი სუბიექტი, სათანადოდ მოზადებული იურისტების, დიპლომატების, სახელმწიფო მართვის მოხელეებისა და სხვათა გარეშე ვერ განვითარდება. მაგრამ ამ პროფილის სტუდენტთა სპეციალისტად მოზადება მხოლოდ მაპროფილებელი დისციპლინების ბაზაზე ნაკლებად ეფექტურია, რადგან მათ პრაქტიკულად შეხება უკე აქვთ და მომავალშიც უფრო ექნებათ კომპლექსური-სამეწარმეო საქმიანობის სადავო საკითხებთან. სწორედ ისინი, ვთქვამთ იურისტები, ბიზნესმენტებთან, მენეჯერებთან, მარკეტოლოგებთან და სხვებთან ერთად უნდა მოემსახურონ ფირმებს მათი დაფუძნების პირველივე დღიდან. სახელდობრ, საწესდებო დოკუმენტების შექმნაში, პარტნიორებთან ხელშეკრულებების გაფორმებაში, არბიტრაჟსა და სასამართლოში საკითხების კვალიფიციურად განხილვაში, მომწოდებლებთან და რეალიზატორებთან, საბაჟო და საბანკო-საგადასახადო სამსახურებთან ურთიერთობების მოწესრიგებაში და სხვ. სწორედ მათ უნდა შეუქმნან ფირმებს იურიდიული მექანიზმი, ნორმადული ფუნქციონირების სამართლებრივი გარემო, რომელშიც ცივილიზებული ბიზნესი ჩამოყალიბდება და განვითარდება. ამიტომ დროა (იქნებ დაგვიანებულიც!) ჩვენში ამ პროფილის სპეციალისტთა თეორიული მოზადება უახლესი, თანამედროვე პრაქტიკულ-ეკონომიკური დისციპლინების სწავლებითაც გაძლიერდეს. ამ თვალსაზრისით წინამდებარე წიგნი ქართველ იურისტებს, დიპლომატებს, სახელმწიფო მართვის მოხელეებს, საზოგადოებასთან ურთიერთობის სპეციალისტებსა და სხვებსაც გარკვეულ დავებით სამსახურს გააუწევს.

ნაშრომის შესასრულებლად მეთოდიკური თვალსაზრისით ძირითადად გამოვიყენეთ უცხოელი და ქართველი მეცნიერ-ეკონომისტების სახელმძღვანელოები და დამზარე სახელმძღვანელოები, საქართველოს პრეზიდენტის ბრძანებულებით, საქართველოს კანონები და სახელმწიფო უწყებების კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტები, საგადასახადო, საბაჟო, სისხლისა და სამოქალაქო სამართლის კოდექსები, საერთაშორისო ორგანიზაციების მოხსენებები, ინტერნეტის მასალები, ტასისის ევროპული საექსპერტო სამსახურის ეკონომიკური მიმოხილვები, ეკონომიკური პროფილის ქართული და უცხოური ჟურნალების მეცნიერული სტატები, ეროვნული პერიოდული პრესის პუბლიკაციები, სპეციალური და უცხო

სიტყვათა განმარტებითი ლექსიკონები, რელიგიური და ენციკლოპედიური გამოცემები, სხვადასხვა სახის ცნობარ-ბიულეტენები, ინფორმაციულ-სტატისტიკური მიმოხილვები, საქართველოს ვაჭრობისა და საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სამინისტროსა და საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემები, ქართულ ბიზნესმენთა გამოცდილებები და სხვა მასალები.

განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს წიგნის მეთე თავის – „საქართველო თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში“ – შესახებ. მისი შინაარსის გადმოსაცემად უმთავრეს ლიტერატურულ წყაროდ, როგორც სახელმძღვანელო მეთოდური ორიენტირი, გამოვიყენეთ აპარტიდენტო პროგრამის – „დამოუკიდებელი, განუყოფელი, დემოკრატიული საქართველოს“ – ძირითადი დებულებებიდან და პარამეტრებიდან გამომდინარე საქართველოს ეკონომიკის სამინისტროს ხელმძღვანელობით მომზადებული, საყოველთაო განხილვით მოწონებული და საქართველოს პრეზიდენტის საეკიპალური ბრძანებულებით დამტკიცებული „საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 1996-2000 წლების ინდიკატური გეგმა“. აღნიშნული მართებულად იმიტომ ჩათვალეთ, რომ ყველამ, ვისთვისაც ძვირფასია საქართველოს მომავალი, მისი ეკონომიკური წინსვლა და ხალხის ცხოვრების დონის ამაღლება, ინდიკატურ გეგმაში დასახული ამოცანების შესრულება თავის უპირველეს ეროვნულ მოვალეობად მიიჩნიოს და მაქსიმალური დაძაბული მუშაობით შემჭიდროებულ ვადებში ხელი შეუწყოს მის პრაქტიკულ რეალიზაციას.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების მემკვიდრეობის შესწავლასა და ათვისებას ხანგრძლივი ტრადიციები აქვს მსოფლიოს მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში. ყოველივე იმის თავმოყრა და განზოგადება, რაც ამ მეტად რთული და სწრაფად ცვლადი სფეროს ყველა მხარეს სრულყოფილად ასახავს, უადრესად ძნელი საქმეა. ჩვენ გვსურდა დაინტერესებულ პირთათვის საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების უმთავრეს მიმართულებებზე, მოწინავე ქვეყნებში გარჩეულ პრაქტიკაზე, მის თავისებურებებსა და საქართველოსათვის გარდაუვალ აუცილებლობაზე მოგვეთხრო. ამიტომ თავი შევიკავეთ ყველა გამოყენებული ლიტერატურის უშუალოდ ტექსტში ციტირებისაგან, რათა ზედმეტად არ გადაგვეტვირთა მათი მოხმობით. ნაშრომის ყოველი თავის ბოლოს დაფურთხეთ გამოყენებული ლიტერატურული წყაროების ბიბლიოგრაფია. რომელიც მკითხველს უფრო საფუძვლადან აზიარებს მისთვის საინტერესო პრობლემას. მართალია, მაქსიმალურად შევეცადეთ ნაშრომის ტექსტისათვის ჩვენეული ფორმული რება მიგვეცა, მაგრამ იგი მაინც ვერ დააღწევს თავს კომპილაციურობას.

მოცემული ნაშრომი თავისი შინაარსით, თემატიკითა და მოცულობით ქართულ ენაზე წიგნად გამოცემის ერთ-ერთი პირველი ცდაა. ამიტომ, სრულიად ბუნებრივია, რომ იგი არ იქნება დაზღვეული ხარვეზებისაგან. ყოველ საქმიან შენიშვნასა და სურვილს, რომელიც საერთო ეროვნულ-საგანმანათლებლო და მეწარმეობით საქმეს წაადგება, დიდა მადლიერებით მივიღებთ და გაფთვალისწინებთ შემდგომ გამოცემაში.

* * *

მაქვს პატივი მადლობა გადავუხადო ჩემს ყოფილ პედაგოგებს, წიგნის მეცნიერ-რედაქტორს. მეცნიერების დამსახურებულ მოღვაწეს, საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის პრეზიდენტს ალექსანდრე კუჭუხიძეს პროფესიული რჩევებისათვის და რეცენზენტებს, საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსებს, გიორგი დუღაყიძესა და რევაზ კრიჭინაშვილს საქმიანი შენიშვნებისათვის.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების საგანია ეროვნულ და უცხოურ ქვეყანათა სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურებს შორის მოქმედი საწარმოო, კომერციული, საფინანსო-საკრედიტო, საინფორმაციო, საინვესტიციო და სამეცნიერო-ტექნიკური ურთიერთობები.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები შრომის საერთაშორისო დანაწილებაზე დაფუძნებული მრავალრიცხოვანი სამეურნეო კავშირის რთული სისტემაა. ამასთან, მისი კვლევის სფეროა არა საზღვარგარეთის ქვეყნების ეკონომიკა, არამედ ეკონომიკურად განცალკევებულ მსოფლიო სუბიექტებს შორის დამახასიათებელი ეკონომიკური ურთიერთობები. იგი ცალკეულ სახელმწიფოებს, სახელმწიფოთა დაჯგუფებებსა და მსოფლიო ორგანიზაციებს შორის არსებული საერთაშორისო ურთიერთობების (პოლიტიკური, სამხედრო, დიპლომატიური, სამართლებრივი და ა.შ.) ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი შექმნადგენელი ნაწილია და მსოფლიო მეურნეობის, როგორც ერთიანი ეკონომიკური სფეროს, განვითარების განსაზღვრელია.

მაინც რა განაპირობებს მოცემული საგნის შესწავლას? უმთავრესად ის, რომ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები რიგი სპეციფიკური გარემოებებით ხასიათდება: პირველი, ეროვნული ქვეყნის საზღვრებს გარეთ საქმიანობა და სხვა ქვეყნის შრომითი და სანედლეულო რესურსების კომპლექსური გამოყენება; მეორე, აღნიშნული რესურსების, წარმოების ფაქტორებისა და მისი შედეგების (უმთავრესად მზა პროდუქციის) საერთაშორისო მასშტაბით გადაადგილება; მესამე, საქმიანობის მოცემულ სფეროში განსაკუთრებული მექანიზმებისა და ინსტრუმენტების (საფინანსო, სავალუტო, საბაზო, სამართლებრივი და ა.შ.) მოქმედება და მსოფლიომეურნეობრივი კავშირურთიერთობების განსორციელება; მეოთხე, ამ მიზნით სპეციალური, საერთაშორისო ორგანიზაციული სტრუქტურების შექმნა და სხე.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები განსაზღვრულ პირობებში აღმოცენდება და მრავალი ფაქტორის ზემოქმედების შედეგად ვითარდება. ამიტომ მოცემული ქვეყნის ისტორიული განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე მისი გამოვლენა მრავალგვარი ფორმითა და განსხვავებული მასშტაბით ჯდება.

მოცემული საგნის უმთავრესი ამოცანაა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების მოქმედების მექანიზმებისა და ინსტრუმენტების შესწავლა.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების საგნისა და ამოცანების შესაბამისად მოცემულია სახელმძღვანელოს სტრუქტურაც. ძირითადი თემები, რომლებიც სახელმწიფოთა ეკონომიკურ ურთიერთობებს განსაზღვრავს, წარმოდგენილია პირველ ნაწილში, ხოლო მეორე ნაწილი კომპანიათა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ანუ საგარეო ბიზნესის თეორიულ და პრაქტიკულ საკითხებს ასახავს.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების კვლევის პროცესში, სხვა მეცნიერული დისციპლინების მსგავსად, მრავალი მეთოდი გამოიყენება. კერძოდ:

- დიალექტიკური მეთოდი, რომელიც ეკონომიკურ მოვლენებს განიხილავს მუდმივ მოძრაობაში, ურთიერთკავშირსა და განუწყვეტელ განვითარებაში, დაპირისპირებულთა ერთიანობასა და ბრძოლაში, რაოდენობრივ ცვლილებათა თვისებრივი ცვლილებების განპირობებულობაში;
- ინდუქცია და დედუქცია. ინდუქცია ნიშნავს ცალკეული ფაქტების შესწავლა-განზოგადების საფუძველზე ზოგადი დებულებებისა და დასკვნების ჩამოყალიბებას. დედუქციაში კი იგულისხმება ზოგადი დებულებებიდან გამომდინარე კერძო დასკვნების მიღება. ამ მეთოდს ჰიპოთეზის მეთოდსაც უწოდებენ;
- მკენიერული აბსტრაქცია, რომელიც გულისხმობს კვლევის პროცესში მთავარი-საგან, არსებითისაგან არაარსებითის, მეორეხარისხოვანის გამოცალკევებას;
- ანალიზი და სინთეზი. პირველი ნიშნავს შესწავლილი მოვლენების შემადგენელ ნაწილებად დაყოფას და თითოეული მათგანის დამოუკიდებლად გამოკვლევას. სინთეზში კი იგულისხმება ცალკეულად შესწავლილი შედეგების ურთიერთშეჯერებით ზოგადი დასკვნების გაკეთება და სხვ.

„ჩვენი პრეზო არის ის, რომ ყველა ძვეყანასთან
ნორმალური ურთიერთობა ღაჰამყაროთ, ეს არის ჩვენი
ხსენის ერთ-ერთი „საილუმლოება“.

ეფუარდ უმჰარუნაძე

ნაწილი პირველი

სასელეფიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობები

1

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა, როგორც პრტიანი ეკონომიკური სისტემა

1. მსოფლიო მეურნეობის არსი, ბანსითარების მასშტაბები, საქმიანობის სფეროები და სტრატეგიის ეოლეუბი

არსი, მასშტაბები

მსოფლიო მეურნეობამ თავისი განვითარების ხანგრძლივი და მეტად რთული გზა განვლო. მეცნიერ-მკვლევართა ერთი ჯგუფი მსოფლიო მეურნეობის საწყისად რომის იმპერიას მიიჩნევს, მეორე ჯგუფი კი მის ფუნქციონირებას XV-XVI საუკუნეებში მომხდარი დიდი გეოგრაფიული აღმოჩენების შემდეგ თვლის, რადგან სწორედ ამ აღმოჩენებმა მნიშვნელოვნად შეუწყვეს ხელი ხალხთა შორის ძვირფასეულობების, კეთილშობილი ლითონების, სანელებლების, აგრეთვე მონების საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას. თუმცა, იმ პერიოდის მსოფლიო მეურნეობა გარკვეულწილად შეზღუდული იყო და ეხოლოდ საეკონომიკური კავშირებით შემოიფარგლებოდა.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა გლობალური ეკონომიკური ორბანიზაციაა. ეროვნულ ეკონომიკათა ერთობლიობაა, რომელიც მჭიდრო ურთიერთობებშია და ურთიერთდაეკონომიკურდება და საბაზრო ეკონომიკის პრინციპებს ეფუძნება.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა, როგორც რთული და მოქნილი სისტემა, პრაქტიკულად XIX ს. ბოლოს ჩამოყალიბდა, რაც შემდეგმა გარემოებებმა განაპირობა:

- * გეოგრაფიული აღმოჩენების ეპოქა დასრულდა და დედამიწის გეოგრაფიული რუკიდან „თეთრი ლაქები“ რეალურად გაქრა;
- * დედამიწის ყოველი ტერიტორია რომელიმე ეროვნულ-სახელმწიფოებრივ წარმონაქმნთან დამაგრდა;
- * აღნიშნული ცვლილებები მსოფლიოს ყველა სახელმწიფომ აღიარა.

მაშასადამე, რეალურად მსოფლიო მეურნეობა, როგორც ერთიანი ეკონომიკური სივრცე და მთლიანი სისტემა, სამრეწველო გადატრიალების შემდეგ წარმოიშვა, კაპიტალიზმის მონოპოლისტურ სტადიაზე ჩაისხა. თავდაპირველად იგი შიშველ ძალაზე, არაეკონომიკურ ფაქტორებზე იყო ძირითადად დამოკიდებული და მწვავე წინააღმდეგობებით ხასიათდებოდა. ეს ურთიერთდაპირისპირებულობა თვით იმპერიალისტურ სახელმწიფოებს შორისაც არსებობდა (შედეგად ორი მსოფლიო ომი), აგრეთვე ინდუსტრიულად განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორისაც მოქმედებდა. ამავე პერიოდში მსოფლიო მეურნეობა ორ ნაწილად გაიყო (კაპიტალისტურად და სოციალისტურად), სადაც მსოფლიო კაპიტალისტურ მეურნეობას წამყვანი პოზიცია ეკავა.

XXI საუკუნის ზღვრულზე მყოფი მსოფლიო მეურნეობა თავისი მასშტაბებით გლობალურია. იგი მთლიანად საბაზრო ეკონომიკის, შრომის საერთაშორისო დანაწილების ობიექტურ კანონზომიერებებსა და წარმოების ინტერნაციონალიზაციის პრინციპებს ეფუძნება.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის განვითარების გრანდიოზულ მასშტაბებზე წარმოდგენას გვაძლევს შემდეგი მასალები: მსოფლიოს მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობამ 1996 წელს 32 ტრილიონ დოლარს მიაღწია [1, გვ.4], რომლის თითქმის 40% მსოფლიოს ზუთ უმსხვილეს მაღალგანვითარებულ ქვეყანაზე მოდის (ცხრილი 1.1.). ყურადსაღებია ის გარემოება, რომ ამ სახელმწიფოებში მთლიანი შიდა პროდუქტის საშუალო წლიური ზრდის ტემპი მიმდინარე ორ ათწლეულში უფრო დაუახლოვდება ერომანეთს და 2.1-2.6 ზღვარში იქნება, მაშინ როდესაც 80-იან წლებში იაპონიას სხვებისაგან აშკარად გამორჩეული მაღალი ტემპი ჰქონდა.

ცხრილი 1.1. მსოფლიოს უმსხვილესი ქვეყნების მთლიანი შიდა პროდუქტის ცვლილება (1990 წ. ფასებით, აშშ-ის მლრდ დოლარებით)

ქვეყანა	1990	1995	2000 პროგნოზი	2010 პროგნოზი	საშ. წლიური ზრდის ტემპი (1990-2010), %
აშშ	6045.8	6920	7617.4	8607.6	2.6
იაპონია	2952.3	2595	5109.1	6644.5	2.5
გერმანია	1575.2	1380	1936.8	2382.3	2.1
საფრანგეთი	1188.7	1109	1475.4	1814.7	2.1
დიდი ბრიტანეთი	986.4	994	1254.7	1618.5	2.6

* წყარო: Ж. "США-ЭПИ", 1996, №11, стр.7; №5, стр.106.

თუ 1971-1980 და 1980-1990 წლებში მთლიანი შიდა პროდუქტის საშუალო წლიური ზრდის ტემპები სტაბილური იყო, 1991 წლიდან აშშ-ში, დიდ ბრიტანეთსა და კანადაში იგი უარყოფითი ნიშნით ჩამოყალიბდა, რაც შემდგომ წლებში სხვა ქვეყნებში, სახელდობრ, იაპონიაში, გერმანიაში, საფრანგეთსა და იტალიაში გაერცეულა და საერთოდ, დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოებისათვის გახდა დამახასიათებელი (ცხრილი 1.2.).

1993-1994 წლებიდან კვლავ დაიწყო მთლიანი შიდა პროდუქტის მატება და მან იაპონიის გარდა, ყველა განვითარებულ ქვეყანაში 1981-1990 წლების საშუალო წლიური ზრდის ტემპს გადააჭარბა. „დიდი შვიდეულის“ ქვეყნებში სამრეწველო წარმოების მოცულობა 1990-1995 წლებში 4.5%-ით გაიზარდა. ზრდის ყველაზე მაღალი ტემპი ჰქონდა აშშ-ს (18.3%), შემდეგ დიდ ბრიტანეთსა და კანადას (თითოეულს 9.8%). წარმოების მოცულობა შეამცირეს იაპონიამ და გერმანიამ (შესაბამისად 3.3 და 20.7%-

* შენიშვნა: აქაც და შემდგომშიც, გამოყენებული ლიტერატურული წყაროს სრული დასახელება შესაბამისი თავის ბოლოშია მითითებული.

იო). აღნიშნულის გამო წარმოების მოცულობის სტრუქტურა შესაძინეად შეიცვალა (ცხრილი 1.3.).

ცხრილი 1.2. განვითარებული ქვეყნების მთლიანი შიდა პროდუქტის დინამიკა (%-ობით წინა წელთან შედარებით)

ქვეყანა	საშუალო წლიური ტემპი		1991	1992	1993	1994	1995	1996
	1971-1980	1981-1990						
აშშ	2.8	2.7	-0.6	2.3	3.1	4.1	3.2	1.6
იაპონია	4.5	4.2	4.3	1.1	-0.2	0.6	7.7	3.5
გერმანია	2.7	2.1	5.0	2.2	-1.1	2.2	3.2	3.3
საფრანგეთი	3.3	2.3	0.8	1.3	-1.5	2.7	3.0	
იტალია	3.8	2.3	1.2	0.7	-1.2	2.2	3.0	
დიდი ბრიტანეთი	2.0	2.7	-2.0	-0.5	2.2	3.8	3.2	4.0
კანადა	4.6	2.9	-1.8	0.6	2.2	4.5	4.3	2.6
ევროკავშირი	3.0	2.3	1.6	1.0	-0.6	2.7	3.0	
განვითარებული ქვეყნები მთლიანად	3.3	2.9	1.0	1.6	1.2	2.9	2.7	2.7

წყარო: Ж. "МЭ и МО", 1996, №2, стр.71; Гельвановский М., и др. Международные..., стр.6.

ცხრილი 1.3. „დიდი შვიდეულის“ ქვეყნებში სამრეწველო წარმოების მოცულობისა და სტრუქტურის ცვლილება

ქვეყანა	მლრდ დოლარი			ზრდის ტემპი, %	ხვედრითი წილი, %			
	1990	1993	1996		1990	1993	1996	ცვლილება ±
აშშ	1340	1404	1585	118.3	37.3	41.3	42.2	4.9
იაპონია	760	688	735	96.7	21.3	20.2	19.6	-1.7
გერმანია	600	439	476	79.3	16.7	12.9	12.7	-4.0
დიდი ბრიტანეთი	244	238	268	109.8	6.8	7.0	7.1	0.3
იტალია	260	251	273	105.0	7.2	7.4	7.3	0.1
საფრანგეთი	254	247	271	106.7	7.0	7.2	7.2	0.2
კანადა	133	135	146	109.8	3.7	4.0	3.9	0.2
სულ	3591	3402	3754	104.5	100.0	100.0	100.0	

წყარო: Ж. "МЭ и МО", 1996, №2, стр.72; Гельвановский М., и др. Международные..., стр.5-6.

სამპიანრობის სწავროება

თანამედროვე მსოფლიომეურნეობრივი საქმიანობის ძირითადი სფეროებია:

- საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო ვაჭრობა;
- მეცნიერულ ტექნიკური შედეგების გაცვლა;
- საინფორმაციო, სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო კავშირები;
- კაპიტალისა და სამუშაო ძალის მოძრაობა;
- საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების საქმიანობა და თანამშრომლობა.

სტრატეგიის მოდელი

როგორ მიადწიეს წინათ ჩამორჩენილმა ქვეყნებმა (იაპონიამ, „ახალმა ინდუსტრიულმა ქვეყნებმა“)

მნიშვნელოვან ეკონომიკურ პროგრესს?

საყოველთაოდ ცნობილია ეროვნული ეკონომიკის განვითარების ორი ძირითადი სტრატეგიული მოდელი:

- ◆ ექსპორტზე ორიენტირებული (გათფაღისწინებუდი) ეროვნული ეკონომიკა;
- ◆ იმპორტზემცხველი ეროვნული ეკონომიკა.

პირველი მოდელით ხელმძღვანელობდნენ გასულ საუკუნეში აშშ-ში, ხოლო მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ – დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოები და იაპონია, მოგვიანებით კი – სამხრეთ აზიის „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები“.

როგორც მსოფლიო გამოცდილება გვიჩვენებს, იმპორტზემცხველი წარმოების განვითარების ეკონომიკური მოდელი ნაკლებეფექტურია და ჩამორჩენილობის კონსერვაციას (განვითარების შეჩერებას) იწვევს. თუმცა, მისი მოლიანად უგულებელყოფაც არ შეიძლება, რადგან უცხოური მოწინავე ტექნოლოგიის გარეშე ეროვნული ეკონომიკის განვითარება პრაქტიკულად შეუძლებელია.

აქტიური საერთაშორისო თანამშრომლობის პირობებში პირველი ეკონომიკური მოდელით ფუნქციონირებადი ქვეყანა ცდილობს ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურის იმგვარ სპეციალიზაციას, რომ თუ თავდაპირველად მის მოცულობაში ჭარბობს მასალებისა და ნედლეულის ხვედრითი წილი, თანდათანობით იგი შეცვალოს შრომატევადი პროდუქციით (მაგალითად, სამშენებლო მასალებით, საფეიქრო საქონლით, ტანსაცმლით, ფეხსაცმლით, სათამაშოებით და ა. შ.), შემდეგ – კაპიტალტევადით (მაგალითად, მანქანა-დანადგარებით, საგზაო და სამშენებლო მანქანებით და ა. შ.), და ბოლოს – ტექნოტევადი პროდუქციით (მაგალითად, ნაკადური ხაზებით, ტურბინებით, ავტომობილებით, საკონტროლო და გამზომი მოწყობილობებით და ა. შ.). ე. ი. ფაქტიურად საქსპორტო სპეციალიზაციისა და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის გზით ხდება „დროის ყიდვა“ ანუ განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებათა გამოყენებით ეკონომიკური ჩამორჩენილობის მოკლე ვადაში დაძლევა.

იაპონიის ექსპორტის სტრუქტურა

იაპონიის ექსპორტის სტრუქტურა, იაპონიის მთლიანი შიდა პროდუქტის შემდეგ აშშ-ის ბაზარზე საექსპორტო საქონლის (ტოპური შრომატევადი პროდუქტის) გატანა დაიწყო, რაც იაპონიის მთელი ექსპორტის თითქმის ნახევარს შეადგენდა. ამ საქონლით იაპონიის ექსპორტმა ამერიკელი მომხმარებლებს 20% დაეკავიყვინა, რამაც ანალიტიკური პროდუქტის ამერიკელი საწარმოების დახურვა გამოიწვია. ამგვარი ვითარება ათ-ათი წლის ინტენსიური კვლავ გამოიწვია და იაპონურმა შავმა მეტალურგიამ, გემომშენებლობამ, ავტომობილმშენებლობამ, ელექტროტექნიკის მრეწველობამ, კომპიუტერებმა, სათესი მთავრობილობებმა და კაგურაბაშულობის საშუალებებმა ამერიკის ბაზარი დაიკავეს.

სწორედ ამიტომ 50-იანი წლებიდან არ წყდება ამერიკა-იაპონიის კონფლიქტები, რომლებიც ცნობილია როგორც, 60-იანი წლების „საექსპორტო ომი“, 60-70-იანი წლების „ფილადაის ომი“, 70-იანი წლების „საავტომობილო ომი“, 80-იანი წლების „ნახევარგამტარების ომი“. 90-იანი წლებში კი კვლავ „საავტომობილო ომი“ გასაძლიერდება.

სასაქონლო ჯგუფები	1955	1960	1970	1980	1993
1. ხაუნდათი-საქონელი	6.7	6.3	3.4	1.2	0.6
2. ბუნებრივი ნედლეული	2.0	1.4	1.1	1.0	0.5
3. მუხურის მრეწველობის პროდუქცია	55.2	49.4	22.4	11.6	8.5
4. მსხვილი და ქვიშური მრეწველობის პროდუქცია	36.1	44.0	72.3	85.1	88.2
მათ შორის:					
- მანქანები და მანქანობილობები	12.2	25.5	46.2	61.3	76.6
5. სხვადასხვა	-	-	0.8	1.1	2.0

ნედლეულის ექსპორტის გამო იაპონიამ სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა შრომატევადი და მასალატევადი საქონლის ექსპორტით დაიწყო. მიღებული შემოსავლებით კი მეტალურგიის განახლება და გადართავება შეძლო. შემდეგ აქცენტო კაპიტალტევად პროდუქტებზე გადაიტანა. მრეწველობით მარქანომშენებლობა განახლდა და მსოფლიო ბაზარზე აქტიურად გავედა. დღეისათვის კი იაპონიის ექსპორტში ელექტროტექნიკა და ელექტრონიკა, გამოთვლითი ტექნიკა და კაგურაბაშულობის საშუალებანი დომინირებენ.

იაპონიის მიერ გაწეული გზას სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზიისა და დასავლეთი ამერიკის „ახალი ინდუსტრიული ქვიშები“ გულმოდგინედ მიჰყვებიან. ნახევ-ნახევ იმისი აშშ-ის, იაპონიისა და დასავლეთი ევროპის ქვეყნების კონკორენტები გასდნენ და მსხვილი ექსპორტითი ქვეყნის სტატუსი დაამკვიდრეს.

წყარო: Портной М. А. Внешнеэкономическая..., стр. 17-18.

2. მსოფლიო მეურნეობის განვითარების თანამედროვე ტენდენციები

თანამედროვე მსოფლიოში, როგორც ერთიან ეკონომიკურ სივრცესა და გლობალურ საერთაშორისო გარემოში, ეკონომიკური და პოლიტიკური ხასიათის რადიკალური და შეუქცევადი პროცესები ხდება. XX ს. უკანასკნელ ათწლეულში მსოფლიო მეურნეობაში მომხდარმა ცვლილებებმა იმდენად არსებითი ხასიათი მიიღო, რომ ექსპერტები დღევანდელ მსოფლიო ეკონომიკურ ვითარებას „ახალი მსოფლიო ეკონომიკისა“ და „ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის“ დამყარებად მიიჩნევენ.

თანამედროვე „ახალი მსოფლიო ეკონომიკისა“ და „ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის“ დამახასიათებელი ტენდენციებია:

* პრიოდუქციის წარმოების უახლესი ტექნოლოგიური მეთოდების დანერგვა. იცვლება მრეწველობის ტრადიციული „საბაზო“ დარგების როლი და მნიშვნელობა. ცნობილია, რომ კონვეიერული წარმოების მასობრივ დანერგვას თითქმის 30 წელი მოუწია. წარმოების ახალი ტიპის დამკვიდრებას კი, ამერიკელ ექსპერტთა აზრით, ორჯერ მეტი დრო დასჭირდება და XXI ს. პირველ ათწლეულში დასრულდება.

დღეისათვის შემუშავებული არ არის წარმოების ახალი ტიპისათვის დამახასიათებელი ზოგადმიღებული ტერმინი. თანამედროვე სპეციალურ ლიტერატურაში ხშირად აღნიშნავენ „ავტომატიზებული-ნაკადურ“ და „კონვეიერულ-ტექნოლოგიურ წარმოებას“, „კომპიუტერულ ტექნოლოგიას“, „პოსტინდუსტრიულ ეკონომიკას“ და ა. შ., რომლებიც მსოფლიო ეკონომიკასა და, განსაკუთრებით, დასავლეთის ქვეყნების მოწინავე სამეურნეო კავშირების სადღეისოდ მიმდინარე ცვლილებებს კომპლექსურად კი არ ასახავს. არამედ მეურნეობის რომელიმე მხარეს გამოჰყოფს. მაგალითად, ცნობილია, რომ წარმოების ახალი ტიპი ღრმა ცვლილებებს იწვევს როგორც ეკონომიკაში, ისე ადამიანის საქმიანობის ყველა სფეროში - მეცნიერებაში, კომუნიკაციის საშუალებების სისტემებში, პროდუქციის გასაღების ორგანიზაციაში და სხვ.

წარმოების თანამედროვე ტიპი განვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყნებში გარდამავალი, შერეული, ძველი და ახალი ნიშან-თვისებების მატარებელია. სახელდობრ, მეცნიერებისა და ტექნიკის უახლესი მიღწევების ბაზაზე კონვეიერული წარმოება, ელექტრო-გამომოვლელი მანქანების, ინფორმატიკისა და რობოტების, აგრეთვე ტელეკომუნიკაციების საშუალებების ფართოდ გამოყენება, წარმოების სრული ავტომატიზაცია, რთული შრომის დანახარჯების გადიდება, ახალი მასალების, რესურს- და ენერგოდამზოვი ტექნოლოგიების ინტენსიური დანერგვა, ბიოტექნოლოგიის მიღწევების გამოყენება და სხვა;

* ტრანსსეროვნული კომპანიების მეშვეობით „ახალი მსოფლიო ტრანსეროვნული ეკონომიკის“ დამყარება. ერთი მხრივ, წარმოების უახლესი ტექნოლოგიური მეთოდებით „ახალი მსოფლიო ეკონომიკის“ განვითარება ტრანსეროვნული კომპანიების ინტერესებს ადეკვატურად (შესატყვისად) პასუხობს. მეორე მხრივ, თანა-

მედროვე ტრანსეროვნული კომპანიები თვით სდებიან „ახალი მსოფლიო ეკონომიკის“ დამყარების ინსტიტუტები და აქტიური კონტრაპენტები, რაც ამ კომპანიების საქმიანობის გლობალიზაციის ასალი ეტაპის მიმინუსებელია;

* ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესის გაძლიერება. დღეისათვის შექმნილია დასავლეთ ევროპის განვითარებული ქვეყნებისა და სხვათა ერთიანი ბაზარი, ათასობით სხვადასხვა სახის თავისუფალი ეკონომიკური ზონა, პერსპექტივაში ისახება აზია-წყნარი ოკეანის ქვეყნებში, აგრეთვე ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკის კონტინენტებზე ეკონომიკური ინტეგრაციული პროცესის გაძლიერება. 90-იან წლებში კონკურენტული ურთიერთობა მნიშვნელოვნად გამწვავდა ჩრდილოეთ ამერიკას, დასავლეთ ევროპასა და იაპონიას შორის, მაგრამ სრულიად ახალი კონფიგურაციითა და ძალითა შესაბამისობით. თუმცა, ხანგრძლივ პერსპექტივაში განმსაზღვრელი იქნება მჭიდრო ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულების, ღია ეკონომიკის განვითარების, ეროვნულ ეკონომიკათა ინტეგრაციის ტენდენციის შესამჩნევად წარმოჩენა;

* განვითარებული ქვეყნების (უმეტესად „დიდი შვიდეულის“) ეკონომიკური განვითარების დონეთა გათანაბრება. დღეისათვის აშშ-მა თანდათანობით დათმო ტექნოლოგიური უპირატესობა პროდუქციის წარმოების სფეროში, რის გამოც მსოფლიო კონკურენტული ვითარება უფრო მწვავე და დინამიური გახდა;

* ტრანსეროვნული კომპანიების საქმიანობის გლობალიზაციით თვით „მსოფლიო ეკონომიკის“ ცენტრის შინაარსის შეცვლა. „ეროვნებათშორისიდან“ იგი სულ უფრო და უფრო „ტრანსეროვნულად“ იქცევა.

ტრანსეროვნული მსოფლიო ეკონომიკა ძლიერ სტაბილური და გრძელვადიანი ეკონომიკური კავშირებით ხასიათდება. ტრანსეროვნული კავშირების ძირითად სუბიექტებად ჩრდილოეთ ამერიკის, დასავლეთ ევროპის, იაპონიისა და ზოგიერთი სხვა ქვეყნის ტრანსეროვნული კომპანიები გვევლინება. ტრანსეროვნული მსოფლიო ეკონომიკა შესამჩნევად შლის ეროვნულ სახელმწიფოთა საზღვრებს და მათ შორის გამჭოლი კავშირებით ხასიათდება. ასეთ გარემოში თვით ეროვნული სახელმწიფოების როლი მსოფლიო სამეურნეო კავშირებში შესამჩნევად იცვლება. სუვერენული სახელმწიფოები აღარ წარმოადგენენ წამყვან (მაორიენტირებელ) ინსტიტუტებს, რომელთაც ეფექტური ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელება ძალუძთ. დღეისათვის არსებობს ოთხი ურთიერთდაკავშირებული, მაგრამ არა ურთიერთდომინირებული (ურთიერთგაბატონებული) მსოფლიო ინსტიტუტი: ბირჟული - ეროვნული სახელმწიფოები; მფორე - რეგიონული და საერთაშორისო ინსტიტუტები; მესამე - ავტონომიურად მოქმედი ფულის, კრედიტისა და კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი; მეოთხე - ტრანსეროვნული კომპანიები;

* თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის ძირითად სუბიექტებად ტრანსეროვნული კომპანიების მიჩნევა. მიუხედავად იმისა, რომ მცირე ბიზნესი ოპერატიულობით, დინამიზმითა და მაღალი ეფექტურობით გამოირჩევა, მსოფლიო ეკონომიკის გან-

ვითარება გვიჩვენებს, რომ სახელდობრ ტრანსეოცენული კომპანიები ფლობენ კოლოსალური მასშტაბის საფინანსო, საწარმოო და ტექნიკურ-ეკონომიკურ პოტენციალს და მსოფლიო სამეურნეო კავშირების გაძლიერება-განმტკიცების პროცესებს წარმართავენ. მაგალითად, აშშ-ის მზა ნაწარმის ექსპორტის 80% მხოლოდ რამდენიმე ათეული უმსხვილესი ტრანსეოცენული კომპანიის მეშვეობით იქმნება. იაპონია კიდევ უფრო მაღალი ხარისხის საგარეო-ეკონომიკური კავშირებით გამოირჩევა. კერძოდ, თუ ამერიკის საბანკო სექტორი 14 ათასამდე ბანკს მოიცავს, იაპონიაში მხოლოდ 100-ია, მაშინ, როდესაც მსოფლიოს 10 უმსხვილესი კომერციული ბანკიდან 60% იაპონურია. ანალოგიური ტენდენცია ახასიათებს იაპონურ სამრეწველო კომპანიებსაც. მაგალითად, 1996 წელს საქონელბრუნვის მოცულობის მიხედვით მსოფლიოს 10 უმსხვილესი კორპორაციიდან 6 იაპონური იყო;

* პროდუქციის წარმოების შედარებითი დემატერიალიზაცია და ბუნებრივი რესურსების ფაქტორის როლის შეცვლილება. საქონლისა და მომსახურების წარმოება სულ უფრო მცირედ მატერიალურ-ენერგოტექვადი ხდება, რაც განპირობებულია რიგი გარემოებებით. სახელდობრ: პირველი, ტრანსეოცენულ მსოფლიო ეკონომიკაში ბუნებრივი რესურსები შედარებით მეორეხარისხოვან როლს ასრულებს, რის გამოც სანედლეულო ეკონომიკის დარგთა მნიშვნელობა შესამჩნევად მცირდება. 90-იანი წლების დასაწყისში ამგვარი ეკონომიკა მთელ მსოფლიოში ღრმა კრიზისში მოექცა, ხოლო სამრეწველო აყვავდა. სხვა სიტყვებით, იმ ქვეყნების ეკონომიკური პოტენციალი, რომლებიც ეროვნულ ბუნებრივ რესურსებზე იყო მნიშვნელოვნად ორიენტირებული, გაუარესდა, ხოლო ამ მხრივ შედარებით ღარიბი ქვეყნები, მაგრამ გაძლიერებული სამრეწველო წარმოების დივერსიფიცირებული (მრავალფეროვანი) სტრუქტურებით, პირიქით, კიდევ უფრო განვითარდა. აღნიშნულის ნათელი მაგალითია ჩილე, რომელმაც ეკონომიკური პოტენციალის დონით 1980 წლის მე-60 ადგილიდან 1990 წელს 88-ე პოზიციაზე გადაინაცვლა, ხოლო სამხრეთ კორეამ 37-ე ადგილიდან მე-15 პოზიციამდე აიწია; მეორე, მეტ მნიშვნელობას ფულად-საფინანსო და ორგანიზაციული ფაქტორები, აგრეთვე სამეცნიერო-ტექნიკური პოტენციალი იქნეს. აღნიშნულის ნათელი მაგალითია იაპონიისა და „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ მაღალკონკურენტული ეკონომიკების ჩამოყალიბება, რომელთა ბუნებრივი რესურსები საკმაოდ ღარიბულია, მაგრამ სანაცვლოდ აქტივშია ახალი ტექნოლოგიები (ორგანიზაციურ-ტექნიკური ფაქტორი), საკრედიტო-საფინანსო და სავალუტო პოლიტიკა, აგრეთვე მუშაკის დამოკიდებულება შრომისადმი, პროდუქციის ხარისხისადმი, ანუ ე. წ. „შრომითი ეთიკა“; მესამე, იცვლება მსოფლიომეურნეობრივ კავშირებს შორის ურთიერთდამოკიდებულება და თანადაქვემდებარებულობა, კერძოდ, საქონლისა და მომსახურების მსოფლიო ვაჭრობა, კაპიტალისა და რესურსების მოძრაობა, ტექნოლოგიების გადაცემა, მენეჯმენტისა და მარკეტინგის მეთოდების გავრცელება. მაგალითად, თუ XX საუკუნის 20-30-იანი წლების ყველაზე წარმომადგენლობითი საქონლის - ავტომობილის ღირებულების 60% ნედლეულისა და ენერჯის

ხარჯებს მოიცავდა, თანამედროვე პოპულარული საქონლის - ნახევარგამტარის ღირებულებაში ნედლეულისა და ენერჯის ხარჯები მხოლოდ 2%-ია. სატელეფონო ქსელში ტრადიციულად გამოყენებული სპილენძის მავთულის ღირებულების 80% ნედლეულისა და ენერჯისაგან შედგება, ხოლო დღევანდელ პირობებში ფართოდ დანერგილი ოპტიკური ასეი მხოლოდ 10%-ს შეიცავს და ა. შ.

უკანასკნელ წლებში იაპონიამ საკუთარი სამრეწველო წარმოების გადიდებას ნედლეულისა და ენერჯის მოხმარების ზრდის გარეშე მიაღწია და ერთეულ პროდუქტებზე მისი გამოყენება შეამცირა. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის შედეგად გადამშუშავებელი მრეწველობის პროდუქციაში ფიზიკური შრომის დანახარჯებმა მნიშვნელოვნად იკლო. აღსანიშნავია, რომ ახალი უნივერსალური ენერჯის სახე - თანამედროვე ინფორმატიკა - არც ნედლეულისა და არც ტრადიციული ენერჯის მოხმარებელია. იგი მილიანად „ოოდნატევადა“;

* საერთაშორისო გაჭრობის სასაქონლო სტრუქტურის მნიშვნელოვანი ცვლილება. განსაკუთრებით სწრაფად იზრდება ტექნოლოგიურად ახალი და უახლესი საქონლისა და მომსახურების ხვედრითი წილი. სახელდობრ, აშშ-ის ექსპორტის საერთო მოცულობაში ტექნიკურად მოწინავე პროდუქციის ხვედრითი წილი 90-იან წლებში 20%-მდე გაიზარდა, ხოლო გერმანიასა და საფრანგეთში 15%-ს მიაღწია. იაპონიაში მეცნიერებატექვადი პროდუქციის ხვედრითი წილი 18.5%-ს გაუტოლდა, ხოლო განვითარებული ქვეყნების მასშტაბით საშუალოდ 19% შეადგინა [12, გვ. 14-24].

3. მსოფლიო კავშირების კლასიფიკაცია

მსოფლიო სახელმწიფოებს ეკონომიკური და სამრეწველო განვითარების განსხვავებული დონეები გააჩნიათ. მოსახლეობის შემოსავლების მიხედვით რიგ ქვეყნებს (დასავლეთ ევროპის, აშშ-ს, კანადას, ავსტრალიას, ახალ ზელანდიას, იაპონიას) განვითარებულ, ანუ „პირველი სამყაროს“ ქვეყნებს უწოდებენ. კომუნისტური იდეოლოგიის ყოფილ ქვეყნებს, რომლებიც ცენტრალიზებულ გეგმიანი ეკონომიკით იყვნენ ცნობილი, „მეორე სამყაროს“ ქვეყნებად მიიჩნევენ. არის კიდევ ერთი ჯგუფი ქვეყნებისა, რომლებსაც განვითარებად, ანუ „მესამე სამყაროს“ ქვეყნებს მიაკუთვნებენ. თუმცა, მსოფლიო ქვეყნების ამგვარი დაყოფა ძალზე პირობითია, ვინაიდან მათი კლასიფიკაციის ერთიანი, უნიფიცირებული მიდგომა დღეისათვის არ არსებობს. ყველა ქვეყნისა და ხალხის ურთიერთკავშირი და ურთიერთდამოკიდებულება თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის ფარგლებში ფალობდება და მტკიცდება. ამასთან, მის ცალკეულ სახელმწიფოსა და რეგიონს მთელი რიგი თავისებურება გააჩნია და ეკონომიკური და სოციალური განვითარებით განსხვავებულ დონეზე იმყოფება.

განვითარების მხრივ თანამედროვე მსოფლიო ქვეყნების ზუსტი დაჯგუფების (კლასიფიკაციის) მიზნით გაერომ ახალი, კომპლექსური მაჩვენებელი - ადამიანური განვითარების ინდექსი HDI (Human Development Index) შემოიღო, რომელიც სამი

კერძო მაჩვენებლის - მოსახლეობის ერთ სულზე მოლიანი შიდა პროდუქტის, სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობის და განაოლების დონის - მიხედვით გაიანგარიშება.

მომოვლენი მონენული პროდუქტი არის მისი ფლის განმავლობაში მონენული ხაწარმოების მიერ ექსპანაი და უქსოვი წარმოებული მატერიკალი რეოლატი (აროლუქია, მოქასნოგა).

მომლიანი შიდა პროდუქტი არის მისი ფლის განმავლობაში მოქასნული ექსპანის ტერიტორიაზე საექსპოლო და უქსოვი ხაწარმოების მიერ ექსპანული მატერიკალი რეოლატი (აროლუქია, მოქასნოგა).

ცხრილი 1.4. მსოფლიოს ყველაზე განვითარებული ოცი ქვეყანა

ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი		შეადგელობითუნარანობის პარტიკტი		ადამიანური განვითარების ინდექსი	
ქვეყანა	პირველ ქვეყანასთან, %	ქვეყანა	პირველ ქვეყანასთან, %	ქვეყანა	პირველ ქვეყანასთან, %
შვეიცარი.	100	აშშ	100	კანადა	100
ლუქსემბურგა	94.5	შვეიცარია	98.4	შვეიცარია	99.9
იაპონია	79.6	ლუქსემბურგი	94.0	იაპონია	99.7
შვედეთი	74.7	გერმანია	98.3	შვედეთი	99.6
ნორვეგია	71.5	იაპონია	87.6	ნორვეგია	99.6
ფინეთი	71.0	კანადა	87.3	ხაწრანგეთი	99.5
დანია	70.5	კონგ-კონგი	83.6	ავსტრალია	99.4
ისლანდია	69.9	ხაწრანგეთი	83.3	აშშ	99.2
აშშ	66.3	დანია	80.8	ნიდერლანდი	99.0
არაბთა გაერთ. საბიროები	65.8	ავსტრალია	79.9	დიდი ბრიტანეთი	98.6
კანადა	60.2	ბელგია	79.1	გერმანია	98.5
გერმანია	60.8	შვედეთი	79.0	ავსტრალია	98.4
ხაწრანგეთი	60.7	ისლანდია	79.0	ბელგია	98.3
ავსტრალია	59.9	ნორვეგია	77.6	ისლანდია	98.1
ბელგია	56.4	იტალია	77.0	დანია	97.9
ნიდერლანდი	55.9	არაბთა გაერთ. საბიროები	76.8	ირლანდია	97.6
იტალია	55.0	ნიდერლანდი	74.1	ლუქსემბურგი	97.4
ავსტრალია	50.8	ავსტრალია	75.4	ახ. ზელანდია	97.4
დიდი ბრიტანეთი	49.2	დიდი ბრიტანეთი	73.8	ისრაელი	96.6
კატარი	44.6	ფინეთი	72.9	ბარბადოსი	65.9

წყარო: არიჟეი ე., რომელი ქვეყანა ..., გვ. 96-103.

გაეროს მეთოდიკით, ქვეყნები, სადაც HDI 0.5-ზე ნაკლებია, მიეკუთვნებიან განვითარების დაბალი დონის ქვეყნებს, 0.5-დან 0.8-მდე განვითარების საშუალო დონეს, ხოლო 0.8-ზე მეტის მქონეთ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებად მიიჩნევენ (ცხრილი 1.4.).

ცხრილიდან ჩანს, რომ სხვადასხვა მაჩვენებლის მიხედვით მსოფლიოს ქვეყნებს განსხვავებული პოზიციები უკავიათ. მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით ერთობლივი ეროვნული პროდუქტით ლიდერობს შვეიცარია, სადაც ამ მაჩვენებლის

წლავრი მოცულობა თითქმის 40 ათასი დოლარია, მოსახლეობის ერთ სულზე მოლიანი შიდა პროდუქტის მიხედვით პირველ ადგილზეა აშშ, ხოლო ადამიანური განვითარების ინდექსით - კანადა.

საყურადღებოა ერთი გარემოებაც. ადამიანური განვითარების ინდექსით მსოფლიოს პირველი და მეოცე ქვეყნების მაჩვენებელია დონეებს შორის განსხვავება მხოლოდ 4 პროცენტული პუნქტია, მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტის მიხედვით - 27, ხოლო ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მიხედვით 55 პროცენტული პუნქტი. ხსენებული სამივე მაჩვენებლით მსოფლიოს 20 მოწინავე ქვეყნის შემადგენლობაში უმეტესობა, ანუ 13-14 (60-70%) ევროპული სახელმწიფოა.

ყოფილი საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკებიდან HDI-ით ყველაზე წინაა ლიტვა (28-ე ადგილი მსოფლიოში), ერთობლივი ეროვნული პროდუქტითა და მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტით - ესტონეთი (შესაბამისად 44-ე და 38-ე ადგილები). ევროე წოდებული „დიდი შვიდეულის“ ქვეყნებში (აშშ, იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი, იტალია და კანადა), სადაც მსოფლიოს მოსახლეობის 13% ცხოვრობს და მსოფლიოს მთლიანი შიდა პროდუქტის 63% იწარმოება, ერთ სულზე დაახლოებით 21 ათასი დოლარის ღირებულების პროდუქტი მოდის, რაც მსოფლიოს საშუალო მაჩვენებელს თითქმის 5-ჯერ აღემატება. მიუხედავად ამისა, თუ ამ „შვიდეულს“ ერთ მოლიანად წარმოვიდგენთ, მოსახლეობის ერთ სულზე ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის წარმოებით მსოფლიოში მას მხოლოდ მე-12 ადგილი უკავია, ხოლო მოლიანი შიდა პროდუქტით მე-8 და HDI-ით მე-9 ადგილი. იგივე კრიტერიუმით, ევროკავშირის ქვეყნებს მოსახლეობის ერთ სულზე წარმოებული ერთობლივი ეროვნული პროდუქტით შეიძლება მე-18 ადგილი, ხოლო მთლიანი შიდა პროდუქტითა და ადამიანური განვითარების ინდექსით მე-19 ადგილი მიეკუთვნოს.

აღნიშნულის ფონზე საყურადღებოა საქართველოს ადგილი მსოფლიო სახელმწიფოებს შორის. საბჭოთა კავშირის ნგრევით გამოწვეული ეკონომიკური კავშირების გაწყვეტისა და 90-იანი წლების დასაწყისში საქართველოში მიმდინარე სამოქალაქო ომის შედეგად, 1990-1993 წლებში ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა 10 მლრდ აშშ დოლარიდან 2.8 მლრდ დოლარამდე შემცირდა, რის გამოც ჩვენი ქვეყნის ზვედრითი წილი მსოფლიო მეურნეობის საერთო მოცულობაში 0.005%-დან 0.001%-მდე დაეცა.

მოსახლეობის ერთ სულზე ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა 1993 წელს 1990 წელთან შედარებით 4.2-ჯერ შემცირდა, მთლიანი შიდა პროდუქტისა თითქმის განახევრდა, ხოლო ადამიანური განვითარების ინდექსის დონემ მესუთედით დაიკლო. აღნიშნულის გამო მოსახლეობის ერთ სულზე წარმოებული მთლიანი შიდა პროდუქტით მსოფლიო ქვეყნების ჩამოთვლილ რეიტინგ-ლისტში ჩვენი ქვეყანა 54 ერთეულით, მოსახლეობის ერთ სულზე წარმოებული ერთობლივი ეროვნული პროდუქტით 53 ერთეულით, ხოლო ადამიანური განვითარების ინდექსის დონით - 39 ერთეულით ჩამოქვეითდა (ცხრილი 1.5.). ამ პერიოდში ერთ სულ მოსახლეზე თითქმის 4.7-ჯერ მეტი მთლიანი შიდა პროდუქტი იქნა წარმოებული, ვიდრე ერთობლივი

ეროვნული პროდუქტი, რაც საქართველოს ტერიტორიაზე მოქმედი საზღვარგარეთუ-
ლი ფირმების აქტიური სამეწარმეო-კომერციული საქმიანობის შედეგია.

ცხრილი 1.5. საქართველოს ეკონომიკური განვითარების მასშტაბებთან (კვლილება

მაჩვენებლები	1990	1991	1992	1993
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი მოსახლეობის 1 ხულზე აშშ დოლარებით	2 200	1 780	850	520
%-ობით 1990 წელთან	100	80.9	38.6	23.6
მილანის შიდა პროდუქტი მოსახლეობის 1 ხულზე აშშ დოლარებით	4 572	3 670	3 000	2 450
%-ობით 1990 წელთან	100	82.3	65.6	53.6
აღაშიანური განვითარების ინდექსი	0.829	0.747	0.703	0.668
%-ობით 1990 წელთან	100	90.1	84.8	80.6
ადგილი მსოფლიოში:				
○ მოსახლეობის 1 ხულზე წარმოებული მთლიანი შიდა პროდუქტით.	72	80	112	126
○ მოსახლეობის 1 ხულზე წარმოებული ერთობლივი ეროვნული პროდუქტით	50	77/79	92	103
○ აღაშიანური განვითარების ინდექსით	49	66	80	88

წყარო: არჩიანე ი., რომელი ქვეყანაა ..., გვ. 96-103.

არსებობს მსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაციის ახლებური მოდელი, რომლის
ავტორთა აზრით თანამედროვე მსოფლიო თანამშრომლობა სამი ჯგუფის სახელმწი-
ფოებისაგან შედგება. პირველი - მაღალტექნოლოგიურნი, მეორე - ეკონომიკის მო-
დერნიზაციის მცდელნი, და მესამე - ეროვნული განკერძოებულობის იდეებით შეპყრო-
ბილნი.

პირველ ჯგუფში შედის ჩრდილოეთ ამერიკის, დასავლეთ ევროპისა და აღმო-
სავლეთ აზიის პოსტინდუსტრიული ქვეყნები, რომლებიც უპირატესად ერთმანეთთან
თანამშრომლობენ, ტრადიციონალიზმისაგან პრაქტიკულად განთავისუფლდნენ და
ეროვნულ-ტრადიციული მიდრეკილებების მსოფლიო ქვეყნებს განვითარების მაღალი
ტემპებით დაშორდნენ. ისინი ძალისხმევას გაძლიერებით ცდილობენ საკუთარი მო-
სახლეობის განათლების სისტემის სრულყოფას, ინფრასტრუქტურის განვითარებას,
ინფორმატიკის, კომპიუტერების წარმოების, კოსმოსური ტექნიკის, მიკროელექტრო-
ნიკის, ბიოტექნოლოგიისა და ტელეკომუნიკაციების ბაზარზე კონკურენტუნარიანი
პოზიციის დაკავებას. ამ ქვეყნებში ეკონომიკური შეჯიბრება განსაზღვრავს ყველა-
ფერს, ისაა სიცოცხლის გადამრჩენი, ცხოვრების დონის ამაღლების საშუალება, სოცი-
ალური სტაბილურობისა და პოლიტიკური დანიშნულების გარანტი. მათი იდეოლოგიაა
ბაზარი და ლიბერალური დემოკრატია. ამ ჯგუფის სახელმწიფოებში პლანეტის მოსახლე-
ობის მეთაედზე მეტი ცხოვრობს და მსოფლიო ეკონომიკის თითქმის 2/3 იქმნება.

მეორე ჯგუფის სახელმწიფოებში უკვე ჩნდება მაღალტექნოლოგიური წარმოე-
ბის ჩასახვის ნიშნები. ამასთან, მოსახლეობის უზარმაზარი რაოდენობა ტრადიციული

ფახეულობებით, ადვილობრივი კულტურით, უძველესი რელიგიით ცხოვრობს. ამ ჯგუფის სახელმწიფოებისათვის პერიოდულად დამახასიათებელია სოციალურ-ეკონომიკური კრიზისები, ემოციური კონფლიქტები, დემოკრატიისა და ბაზრის მხოლოდ საწყისი ელემენტები. ამ ქვეყნებში მხოფლიო მოსახლეობის თითქმის ნახევარი ცხოვრობს და პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილურობა მერყევია.

შეშახეშახე არისტომარეშახე:

ალამანური განვიითარების ინვანისის ცვლილება

ადამიანური განვითარების ინდექსის განვითარება შედარებით ახალი დავიქებულია, მაგრამ მისი როლი და მნიშვნელობა სულ უფრო იზრდება. ამ პარამეტრით 1992 წელს პირველ ადგილზე იყო კანადა (0.932), ბოლოზე - გინეა (0.191). ამჟამად იკითება მაღალ და დაბალგანვითარებულ ქვეყნებს შორის განსხვავების შემცირების ტენდენცია: იუ 1960 წელს პირველ ადგილზე მყოფი შვედეთი ბოლო ადგილზე მყოფ ვამბიას 12.8-ჯერ ადვანტაჟებოდა, 1992 წელს კანადა გინეებს მხოლოდ 4.8-ჯერ უსწრებდა. იმ ათ ქვეყანაში, რომლებსაც 1960 წელს ყველაზე დაბალი HDI ჰქონდათ, მისი ზრდის ტემპმა 1992 წლისათვის 228.3% შეადგინა, ხოლო 10 ყველაზე განვითარებულ ქვეყანაში - მხოლოდ 107.5%.

ბოლო ათწლეულებში HDI-ის განსაკუთრებულია ზრდა აღინიშნებოდა განვითარებულ ქვეყნებში. ამ ხნის მანძილზე მხოფლიოს 30 სახელმწიფო გადავიდა დაბალგანვითარებულთა რიგიდან საშუალოდ განვითარებულთა რიგში, 4 (პორტუგალია, კოლუმბია, პანამა და სამხრეთ კორეა) დაბალგანვითარებულთა რიგიდან - მაღალგანვითარებულთა რიგში, 20 - საშუალოდ მაღალიში. მაღალი HDI-ის მქონე ქვეყნების რაოდენობა ამ პერიოდში გაიზარდა 16-დან 40-მდე, დაბალგანვითარებულთა სა კი შემცირდა 76-დან 42-მდე.

მსოფლიოში არ არის ქვეყანა, რომელიც ერთობლივი ერთენული პროდუქტის, რეალური შიდა პროდუქტისა და ადამიანური განვითარების ინდექსით ერთისა და იმავე ადგილზე იყოს. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ქვეყნების შედარება ერთობლივი ერთენული პროდუქტითა და ადამიანური განვითარების ინდექსით. მსოფლიოს მხოლოდ 4 სახელმწიფოში ემთხვევა ამ ორი მაჩვენებლით შეფასებული ქვეყნი: ავსტრია (აბონია - მე-3, შვედეთი - მე-4, სონიეგა - მე-5, ესპანეთი - 23-ე). სოფი ქვეყნისათვის სხვაობა რამდენიმე ათეულს ადვანტაჟებს. მაგალითად, არაბთა გაერთიანებული საამიროები HDI-ით 62-ე ადგილზეა მსოფლიოში, ერთობლივი ერთენული პროდუქტით კი მე-10 ადგილზე, ომანი - შესაბამისად 92-ე და 38-ე ადგილზე და ა. შ.

წყარო: არმეიბე ი., რომელი ქვეყანაა..., გვ. 96-103.

ეროვნული ეკონომიკის მოდერნიზაციისათვის ისწრაფვის აღმოსავლეთ ევროპის, ლათინური ამერიკისა და აზიის სახელმწიფოები. ამ რეგიონების ქვეყნებში ვხვდებით ავტოკრატიულ იზოლაციას, საზოგადოების დემოკრატიზაციის გარეშე ინდუსტრიალიზაციას, ასევე მხოლოდ დემოკრატიზაციას, ცალკეული რეგიონის განვითარების განსხვავებულობას, მაღალი ტექნოლოგიების ანკლავთა წარმოქმნას, აგრეთვე მისფრ სოციალურ უსამართლობას, საშუალო ფენის თანდათანობით გაქრობას და სხვ.

მესამე ჯგუფს წარმოადგენს ის სახელმწიფოები, სადაც ეროვნული ტრადიციონალიზმის ელემენტების გავლენა საკმაოდ სჭარბობს. მათი განვითარების ისტორიული გზა რელიგია, ცხოვრების ტრადიციული წესი, მორალური უპირატესობები. ამ ჯგუფის სახელმწიფოებები ყველა კონტინენტზეა. ძირითადად ესაა ახლო აღმოსავლეთის,

აფრიკის, სამხრეთ აზიის და ლათინური ამერიკის ქვეყნები. მათ მსოფლიო ბაზართან დაახლოება საშინაოდ მიანიათ და დემოკრატიზაციის შემოღებას წმინდათაწმინდის გაქრობად სახავენ.

არსებობს მსოფლიო ქვეყნების სხვაგვარი კლასიფიკაცია, რომლის საფუძვლად მიიწეულია საბაზრო ეკონომიკის განვითარების ხარისხი. აღნიშნულიდან გამომდინარეობს მათი სამ ჯგუფად დაყოფა:

- განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები (განვითარებული ქვეყნები);
- განვითარებადი საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები (ამჟამინდელი განვითარებადი ქვეყნების შედარებით განვითარებული ნაწილი, ე. წ. „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები“ და გარდამავალი ეკონომიკის სახელმწიფოები - ყოფილი სოციალისტური ქვეყნები);
- განუვითარებელი საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები (ადრინდელი კლასიფიკაციით „სუსტად განვითარებული ქვეყნები“).

ბუნებრივია, ზემოაღნიშნული კრიტერიუმის (საბაზრო ეკონომიკის განვითარების ხარისხის) შემდგომი კვლევა და დაზუსტებაა საჭირო, კერძოდ, თუ რომელ მომენტში, რაოდენობრივი მაჩვენებლის რა დონეზე შეიძლება გადაწყვეტილი იქნას, რომ მოცემული ქვეყანა კლასიფიკაციის ერთი ჯგუფიდან მეორეში გადავიდა.

ერთიანი მსოფლიო მეურნეობის აღიარებით და მსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაციის ახალ კრიტერიუმზე გადასვლით დამოაკრდა ორი ძირითადი სოციალურ-ეკონომიკური და პოლიტიკური (კაპიტალისტური, კომუნისტური) ურთიერთდაპირისპირების სანგრძლივი პერიოდი, რასაც მსოფლიო მეურნეობისათვის მეტად მნიშვნელოვანი შედეგები მოაქვს, სახელდობრ:

პირველი - არსებითად იცვლება სახელმწიფოთა ეკონომიკური და სავაჭრო კავშირებისა და ბლოკების ფორმირების პრინციპები. წინა პლანზე გამოდის ნამდვილად რეალური სარფიანობა, სარგებლიანობა და არა პოლიტიკური და ფსევდოეკონომიკური დეკლარაციები. ასევე, ეკონომიკურ კავშირებში ეკონომიკური განვითარების თანაბარი დონის სახელმწიფოები ერთიანდება, რაც მათი ინტეგრაციის წარმატების საწინდარი ხდება;

მეორე - მსოფლიო არენაზე ცალკეული ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის გადაფასება მიმდინარეობს. წინათ არსებული კრიტერიუმის მიხედვით ზოგიერთი ქვეყანა ახალი მიდგომით განვითარების სხვა ჯგუფში გადადის;

მესამე - პოლიტიკური მეტოქეობის ღერძი „აღმოსავლეთი-დასავლეთი“, ახალ ეკონომიკურ ღერძად „ცენტრი-პერიფერია“ იცვლება. თუმცა, ახალი ურთიერთობები იმას კი არ ნიშნავს, რომ განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის კავშირი ძლიერდება, არამედ პირიქით, განვითარების თანაბარი დონის სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობები მტკიცდება, რაც თავის ასახვას პოულობს კავშირებში „ცენტრი-ცენტრი“ და „პერიფერია-პერიფერია“ [4, გვ. 84-88].

4. საბარძო-მკონსოშიპური შრომიეროშობაი თანაჲმკონსოჲ მსოფლიოჲმუნსოშობაი სისქოჲჲჲ

წარმოშობის ისტორია

ადამიანთა ერთობის სხვადასხვა ორგანიზაციულ ფორმებს (ტომი, გარი, ერი, სახელმწიფო და სხვ.) შორის ეკონომიკურ კავშირებს მრავალსაუკუნოვანი ისტორია აქვს. თავდაპირველად ოუ ამ ურთიერთობებს ერთჯერადი, ზოგჯერ შემთხვევითი გარიგების სახე ჰქონდა, შემდგომი განვითარების კვალობაზე მონაწილე სუბიექტებისა და მასშტაბების კადიდეით, საქმიანობის სფეროების გაფართოებითა და სხვა საშუალებებით საერთაშორისო ვაჭრობის სახე მიიღო, ხოლო XXI საუკუნის მიჯნაზე ურთულეს ურთიერთობათა ერთობლიობად (გარდა საქონლისა კაპიტალის, სამუშაო ძალის, მომსახურების. ინტელექტუალური ცოდნის, ინფორმაციისა და სხვათა გაცვლა) ჩამოყალიბდა და მსოფლიოს ყველა ქვეყნის ინტერესებს რეალურად შეეხო.

არსი, საფუძვლი, ძირითადი მიმართულებები

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები საბაზრო ურთიერთობების განსაკუთრებული სფეროა, რომელიც ხელშეკრულების საფუძველზე და ეკონომიკურად განცალკევებულ მხარეებს შორის ხორციელდება. იგი პრაქტიკულად ქვეყნებს შორის საქონლის, მომსახურებისა და სხვათა გაცვლით სრულდება. სახელდობრ, პროდუქციისა და მომსახურების შემთხვევაში საგარეო ვაჭრობის სახეს იღებს. გარდა ამისა, გვხვდება სამეცნიერო-ტექნიკური, საწარმოო, ინვესტიციური, სავალუტო-საფინანსო და საკრედიტო, საინფორმაციო, მიგრაციული და სხვა სახის ურთიერთობები.

საბარძო-მკონსოშიპური შრომიეროშობა არის მკონსოლ დანაშორის მკონსოლ
ნათა მკონსოშიპურ სუბიექტებს შორის თანაშორისოშობის არქონაი.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები შრომის საერთაშორისო დანაწილების პროცესიდან, წარმოების სპეციალიზაციიდან და სამეურნეო საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციიდან გამომდინარეობს. მისი აღმოცენება და განვითარება ცალკეული ქვეყნის ეკონომიკათა ურთიერთკავშირითა და ურთერთადმოკიდებულებით განისაზღვრება. შრომის საერთაშორისო დანაწილების და, შესაბამისად, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების გაღრმავება-განვითარება ქვეყნის ბუნებრივ (გეოგრაფიულ, დემოგრაფიულ, კლიმატურ და ა. შ.) და შექნილ (საწარმოო, ტექნოლოგიურ) ფაქტორებზე, ასევე სოციალურ, ეროვნულ, ეთნიკურ, პოლიტიკურ და სამართლებრივ პირობებზეა დამოკიდებული. ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, მსგავსად მსოფლიო მეურნეობისა, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ძირითადი მიმართულებებია:

- ➔ პროდუქციისა და მომსახურების საგარეო ვაჭრობა;
- ➔ მეცნიერულ-ტექნიკური შედეგების გაცვლა;
- ➔ საინფორმაციო, სავალუტო-საფინანსო, საკრედიტო ურთიერთობები;
- ➔ კაპიტალისა და სამუშაო ძალის მიგრაცია;
- ➔ საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების საქმიანობა და თანამშრომლობა.

ქირიისადი ნიშნება

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ძირითადი ნიშნება:

- * მსოფლიო მეურნეობის მსგავსად მის საფუძვლად შრომის საერთაშორისო დანაწილების მიჩნევა;
- * მონაწილე მხარეების ეკონომიკურად განცალკევების გამო ურთიერთობის ფულად-საქონლური ხასიათის არსებობა;
- * საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი კანონებით მოქმედება;
- * მსოფლიო ბაზარზე უმწვავესი კონკურენციის წარმოქმნა;
- * საფინანსო-საკრედიტო სისტემის, ინვესტიციების, აგრეთვე სამუშაო ძალისა და ინფორმაციის მსოფლიო ბაზრების მეშვეობით მისი განვითარების განხორციელება;
- * ტრანსეროვნული კომპანიების გავლენით კონკურენციულ ურთიერთობებში მონოპოლიური მიდრეკილების ჩამოყალიბება;
- * სახელმწიფოთაშორისი ეკონომიკური, სავაჭრო, საკრედიტო, სავალუტო, საბაჟო და საგადამხდლო შეთანხმებებითა და კავშირებით მისი განვითარების რეგულირება;
- * საკუთარი ინფრასტრუქტურისა და ეკონომიკური, საფინანსო-საკრედიტო და წესებულებებისა და ორგანიზაციების შექმნა და სხვ.

ობიექტები და სუბიექტები

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ობიექტებია საერთაშორისო გაცვლის საგნები, სახელდობრ, საქონელი, მომსახურება, მატერიალურ-ფულადი და შრომითი რესურსები.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სუბიექტებია საერთაშორისო გაცვლის განმსაზღვრებელი ეკონომიკურად განცალკევებული მხარეები. სახელდობრ, კერძო სტრუქტურები (განსაკუთრებით ტრანსეროვნული კომპანიები), სახელმწიფო სტრუქტურები (ცენტრალური, მუნიციპალური, რეგიონული), საერთაშორისო ორგანიზაციები და მეწარმეთა კავშირები.

პრინციპები, თანხმდებლობები

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების მხარეთა საქმიანობის უმთავრეს პრინციპად მარკეტინგული მიდგომა ითვლება. ის ფაქტი, რომ ამგვარი ურთიერთობის მონაწილეები სხვადასხვა ქვეყნის იურიდიული და ფიზიკური პირებია, მის პრინციპებსა და საქმიანობის მექანიზმზე პრაქტიკულად დიდ გავლენას არ ახდენს. ამიტომ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობებში სუბიექტების (კონტრაპენტების) მოღვაწეობა (ძირითადად საექსპორტო) ეროვნულ ქვეყანაში მოქმედი პრინციპებით ზორციელდება. სახელდობრ, ბაზრის არსებული და პოტენციული ტევადობის გამოკვლევისათვის მოცემული ქვეყნის მაკროეკონომიკური გარემოს (ეკონომიკური, ბუნებრივ-კლიმატური, ეკოლოგიური, სოციალურ-კულტურული, ზნეობრივ-სამართლებრივი, რელიგიურ-ეთნიკური, ფსიქოლოგიური, პოლიტიკური) მარკეტინგული შეფასება და პროგნოზირება ხდება.

ყურადღებია უცხო სახელმწიფოთა მომხმარებლების ისეთი მახასიათებლების მრავალფეროვნება, როგორცაა დემოგრაფიული, სოციალურ-ფსიქოლოგიური. ეკონომიკური (განსაკუთრებით მსყიდველობითუნარიანობის განმსაზღვრელი), აგრეთვე საექსპორტო პროდუქციის რეალიზაციის თანხის ამოღების, რენტაბელობის და

სხვა საკითხები. ანალოგიური სამუშაოების ჩატარება აუცილებელია იმპორტის შემოხვევაშიც. თუმცა, იგი ექსპორტთან შედარებით უფრო მარტივი და ნაკლებშრომატევადია. რადგან ეროვნული ბაზრის კომერციულ მხარეს ეხება.

საექსპორტო ოპერაციების ეფექტურად შესასრულებლად კომპანიამ საქონელმოძრაობის მრავალი ვარიანტი უნდა დაამუშაოს. სახელდობრ, გასათვალისწინებელია ტრანსპორტირების საშუალებები და მოძრაობის სკლაგეზები, უცხო ქვეყნის ინფრასტრუქტურისა და კონტრაქტების გამოყენების შესაძლებლობები, შუამავლების მოზიდვის მიზანშეწონილობა ან საკუთარი სარეალიზაციო ქსელის შექმნა, სარეკლამო სამუშაოების განხორციელება, საფასო პოლიტიკის შემუშავება, კონკურენციული ურთიერთობის მოწესრიგება (რომელიც საერთაშორისო დონეზე უფრო მძაფრია) და სხვა მრავალი.

აღნიშნულთან ერთად მხედველობაში მისაღები ისიც, რომ მსოფლიო მეურნეობასა და საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებს სპეციფიკური თავისებურებებიც აქვთ, რომლებიც გავლენას ახდენს მსოფლიომეურნეობრივი კავშირების ფუნქციონირებაზე. უზირაყუ დუსად ესაა ამგვარი საქმიანობის მოცულობითი ოდენობები, თავიანთი მასშტაბებით რამდენიმე ქვეყნის შიდა საქონელბრუნვას რომ აღემატება. მაგალითად, მარტო 1995 წელს მსოფლიო საქონელბრუნვის მოცულობამ 8 ტრილიონ დოლარს გადააჭარბა [4, გვ. 36].

მეორე - მონაწილე სუბიექტების დიდი სიმრავლე. მარტო ტრანსეპორტულ კომპანიებს საზღვარგარეთ 270 ათასამდე ფილიალი და სხვა სტრუქტურული ერთეული აქვს;

მესამე - სასაქონლო და საფირმო კონკურენციის სიმძაფრე და მასშტაბურობა;

მეოთხე - გამყიდველისა და მყიდველის სივრცობრივად დაცილებულობა, რაც პროდუქციის ტრანსპორტირების პრობლემას ართულებს, სოლო ხარჯებს მნიშვნელოვნად ადიდებს;

მეხუთე - რესურსების (განსაკუთრებით ბუნებრივი) ნაკლებობილურობა;

მეექვსე - ეროვნული ვალუტების მონაწილეობით ამგვარი ოპერაციების განხორციელების სირთულე;

მეშვიდე - პროდუქციის სტანდარტიზაციისა და სერტიფიკაციის მკაცრი სისტემის დაცვა და სხვ.

აღნიშნული თავისებურებები საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების განსხვავებულ ფუნქციონირებას განაპირობებს და მის მონაწილეებს საბაზრო პოლიტიკის პრინციპებსა და მეთოდებში სათანადო კორექტირების შეტანას აიძულებს.

განმმართველის მნიშვნელობა საზოგადოების განვითარების თანამედროვე ეტაპზე პარადოქსულია იმის მტკიცება, რომ რომელიმე ქვეყანა, თუნდაც ყველაზე მდიდარი და ინდუსტრიული, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების გარეშე განვითარდება.

როგორც ცნობილია, ადამიანთა საზოგადოების უმთავრესი პრობლემაა შეზღუდული რესურსების პირობებში მოსახლეობის მუდამ მზარდი და მრავალფეროვანი მოთხოვნილებების სრულყოფილად დაკმაყოფილება. მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყანას ბუნებრივ-კლიმატური პირობებისა და ეკონომიკური განვითარების მიღწეული დონის გამო თავისი ხალხისათვის ყველა საჭირო საქონლისა და მომსახურების წარმოება არ შეუძლია. ამიტომ ამ პრობლემის ეფექტურად გადაწყვეტა, საზოგადოდ, საგარეო-

ეკონომიკური ურთიერთობების, კერძოდ კი, ქვეყნებსა და რეგიონებს შორის ფართომასშტაბიანი მატერიალურ-ნივთობრივი გაცვლის გარეშე შეუძლებელია.

სწორედ შრომის საერთაშორისო დანაწილებაზე დაფუძნებული საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები ყოველ ქვეყანას საშუალებას აძლევს ის პროდუქცია დაამზადოს, რომელიც მისთვის მოცემულ ეტაპზე უფრო ხელსაყრელია და ამით ბუნებრივი, შრომითი, მატერიალური და ფინანსური რესურსები მნიშვნელოვნად დაზოგოს. მხოლოდ ასეთი გზით შეიძლება საქონელსა და მომსახურებაზე მოსახლეობის მრავალფეროვანი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება. ეს პრობლემა განსაკუთრებით აქტუალურია მცირე ქვეყნებისათვის, რომელთა ბუნებრივი რესურსები უფრო შეზღუდულია.

განვლილ ათწლეულში (1986-1995 წწ.) საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობა დაახლოებით 1.6-ჯერ გაიზარდა. მისი ზრდის ტემპმა (1994-1996 წწ. ყოველწლიური ნამატი - 8-10%) წარმოების ზრდას მნიშვნელოვნად გადააჭარბა. მსოფლიო საქონელბრუნვის თითქმის მესამედი მომსახურებაზე მოდიოდა, რომლის ექსპორტმა ტრილიონ დოლარს გადაამეტა. უკანასკნელ წლებში კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა კიდევ უფრო გააქტიურდა. მხოლოდ 1995 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები 40%-ით გადიდდა და 315 მლრდ დოლარს მიაღწია [4, გვ. 45].

განმეორების პირობები

90-იანი წლების პირობები, რომელშიც თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა და მისი განუყოფელი ნაწილი - საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები ხორციელდებოდა, არსებითად განსხვავდება როგორც ადრეული პერიოდების, ისე თვით 80-იანი წლების პირობებისაგან. ეს განსხვავებები განისაზღვრება არა იმდენად ეკონომიკური გარდაქმნებით, არამედ კარდინალური მეტამორფოზებით, რომელსაც მსოფლიო მეურნეობა XXI საუკუნის მიჯნაზე განიცდის. სახელდობრ:

უპირველესად ესაა მსოფლიოს ერთიანობა. თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა, ერთი მხრივ, როგორც მსოფლიო სახლის ნაწილი, პლანეტის მოსახლეობისათვის ერთიანი კანონებითა და პრინციპებით ფუნქციონირებს, ხოლო მეორე მხრივ - წარმოადგენს დამოუკიდებელ ერთიან სისტემას საკუთარი კანონებითა და წესებით, რომელთა ელემენტები ერთმანეთს კი აღარ უპირისპირდებიან, არამედ როგორც საკუთარ, ისე სხვა სისტემის (პოლიტიკურის, სამართლებრივის, ბიოლოგიურის, ეკოლოგიურის და ა. შ.) ელემენტებთან ურთიერთდაკავშირებული და ურთიერთდამოკიდებული არიან. დღეს ქვეყნის სრული ეკონომიკური იზოლირება ძალზე არაფექტურია, რაც მსოფლიო პრაქტიკამ დაამტკიცა;

მეორე - თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის განვითარების უცვლელად პირობად მიჩნეულია საბაზრო ეკონომიკა, ხოლო ეკონომიკურ ლიდერებად - ის ქვეყნები, სადაც საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები უფრო განვითარებულია.

მიმდინარე ცვლილებები -

როგორ მოქმედებს მსოფლიომეურნეობრივ სისტემაში მიმდინარე ცვლილებები საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებზე?

მსოფლიოს ერთიანობა გლობალიზაციის ასოციაციას (შეგრძნებას) იწვევს. ეს ცნება ადამიანთა თითქმის ყველა სფეროში გამოიყენება. დღეს საუბარია სამართლებ-

რვი სივრცის გლობალიზაციაზე, პოლიტიკურ ურთიერთობათა გლობალიზაციაზე, ეკონომიკურ, ეკოლოგიურ, დანაშაულებრივი სამყაროსა და სხვათა გლობალიზაციაზე. მისი არსი იმაში მდგომარეობს, რომ საზოგადოებრივი ცხოვრების ერთ სფეროში მიმდინარე პროცესები გარდაუვლად იქნენ გლობალურ ხასიათს და სხვა სფეროებში მიმდინარე მოვლენებსა და პროცესებზე ზემოქმედებას ახდენენ.

შრომის საერთაშორისო დანაწილების განვითარებამ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ორბიტაზე მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყნის გამოსვლა გამოიწვია. თანამედროვე საერთაშორისო წარმოების ინტერნაციონალური ბუნება ქვეყნებს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობათა ხასიათს არსებითად ცვლის. ისინი სულ უფრო შორდებიან ორმხრივი შეთანხმების ჩარჩოებს და მრავალმხრივი ურთიერთობის სახეს იძენენ. რითაც მსოფლიომეურნეობრივ სისტემაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ.

ამასთან ერთად, ადამიანთა საქმიანობის სხვადასხვა ფორმებმა იმდენად ურთიერთდაკავშირებული ხასიათი მიიღო, რომ პრაქტიკულად რთული ხდება წმინდა ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური, ეკოლოგიური და სხვა მოვლენებისა და პროცესების განსილაკა. ერთი მხრივ ეს პროცესები ეკონომიკურ ტრანსაქციებში (ხელშეკრულება, შეთანხმება) მიმდინარეობს, ხოლო მეორე მხრივ, თითოეულ მაოგანში აქტიურად მონაწილეობს ეკონომიკა, რაც მათ მექანიზმებსა და შედეგებში პოულობს ასახვას. ამიტომ, როგორც საერთაშორისო ექსპერტები მიიჩნევენ, პროცესები ისე ვითარდება, რომ შესაძლოა მომავალში საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებს „პლანეტარული (ან გლობალური) ურთიერთობები“ ეწოდოს.

განმარტობაზე მოქმედ ფაქტორები

უკანასკნელ პერიოდში მსოფლიო ეკონომიკის შედარებით გავლენიან ელემენტებს შორის კონფრონტაციის (ურთიერთდაპირისპირებულობის) შეწყვეტას თითქოს მსოფლიო სისტემაში მძლავრ სახელმწიფოთა კონსენსუსი (თანხმობა, ერთსულოვნება) უნდა ჩამოეყალიბებინა. მაგრამ ეს ასე არ მოხდა. დღეს საკითხი ამგვარად დგას: რომელი სახელმწიფო შეიძლება მიჩნეული იქნეს უძლიერესად? თუ შეფასების კრიტერიუმად განსაზღვრული რესურსების რაოდენობას მივიჩნევთ, მაშინ მსოფლიო მრავალპოლარული ხდება; თუ მეორე კრიტერიუმით, კერძოდ, გლობალურ-ეკონომიკური განვითარების პროცესებზე ზემოქმედების გავლენით შევაფასებთ, მაშინ სახეზეა მონოპოლიური მსოფლიო აშშ-ის ლიდერობით. თუმცა, აშშ მრავალი ეკონომიკური მაჩვენებლით აშკარად არაა მსოფლიოში პირველი. ამიტომ, ყველა შემთხვევაში, მსოფლიო ეკონომიკისა და საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარება მომავალში უკონფლიქტოდ არ განხორციელდება. თანამედროვე საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები უფრო შემოქმედებით ხასიათს იქნენ, მათ შორის გლობალური პრობლემების გადაწყვეტის დროსაც, თუმცა ამ ურთიერთობებს მძაფრი კონკურენციული ხასიათი აქვს.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების პერსპექტიულ განვითარებაზე მრავალი ფაქტორი მოქმედებს. სახელდობრ:

◆ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება - ახალი ტექნოლოგიები, კავშირურთიერთობის საშუალებები, ეკონომიკური საქმიანობის კომპიუტერიზაცია საერ-

თაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განხორციელების შესაძლებლობებს ახლებურად განიხილავს. გლობალური ინფორმაცია მკვეთრად ამსუბუქებს კომერციული, საერთო-ეკონომიკური და სპეციალური ინფორმაციის მიღების პირობებს;

- ◆ გარემომცველ გარემოში გლობალური ცვლილებები უცილობლად იწვევს მსოფლიო ეკონომიკის ფუნქციონირების დაძაბულობას. ეკოლოგიური პრობლემების გადაწყვეტისათვის საჭირო თანხები მსოფლიო საზოგადოებრიობამ ერთობლივად უნდა გაილოს;
- ◆ ხალხთომოსახლეობის ზრდა და მათი მუდმივი გადაადგილება - მოსახლეობის მიგრაციის უმთავრესი მიზეზი დაუკმაყოფილებელი ეკონომიკური მოთხოვნებია. პერიფერიიდან ცენტრისაკენ მათი ინტენსიური გადაადგილების პროცესი საპირისპირო რეპრესიულ რეაქციას იწვევს, რაც საზოგადოების დემოკრატიზაციის მოთხოვნებთან წინააღმდეგობაშია და მსგავს ეკონომიკურ და სოციალურ პრობლემებს ბადებს;
- ◆ მდიდარ და ღარიბ ქვეყნებს შორის განსხვავების გადიდება - უმეტეს შემთხვევაში დემოკრატიზაციამ განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური აღმავლობის იმედები არ გაამართლა. მათი მოთხოვნა - ახალი საერთაშორისო ეკონომიკური წესრიგის დამყარება არ სრულდება. მსოფლიო ცენტრებს (ევროკავშირი - ნატო - იაპონია) შორის კონკურენციის გამწვავება განვითარებად ქვეყნებში კაპიტალის ინვესტირებას ხელს უშლის;
- ◆ ეკონომიკური ურთიერთდაკავშირებულობა მსოფლიო ქვეყნებში უცილობლად იწვევს სამართლებრივი ნორმების, კულტურული ფასეულობების, ცხოვრების წესის, ქცევის სტილისა და ა. შ. უნიფიცირებას (საერთო ნორმაზე დაყვანას), რაც მოსახლეობის ცალკეულ ჯგუფში მათ ისტორიულ და ტრადიციულ ღირებულებებს უპირისპირდება;
- ◆ საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების როლის გაძლიერება - რაც იმაში გამოიხატება, რომ რიგი ქვეყნები სულ უფრო აქტიურად მიმართავენ ამ ინსტიტუტებს საშინაო თუ საგარეო-ეკონომიკური და პოლიტიკური პრობლემების მოსაწესრიგებლად;
- ◆ არასახელმწიფო სტრუქტურული წარმონაქმნების როლის გაძლიერება. უპირველესად საკითხი ეხება ტრანსნაციონალურ კომპანიებს, რომელთა ეკონომიკური პოტენციალი საკმაოდ მაღალია და მსოფლიო მუდმივმოპოვებრივი პროცესების განვითარებაზე არსებითი გავლენის მოხდენა შეუძლიათ და სხვ.

განვითარების მაჩვენებლები

კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკის, ასევე ცალკეული რეგიონის, დარგის და კომპანიის განვითარებაზე საგარეო-ეკონომიკური ფაქტორების გავლენის შეფასებისათვის საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოიყენება შედარებითი მაჩვენებლები, რომლებიც ამავე დროს მსოფლიო მუდმივმოპოვებაში ეროვნული ეკონომიკის ინტეგრაციის ხარისხსაც (ღია ეკონომიკა, ჩაკეტილი ეკონომიკა) ასახვენ. ეს მაჩვენებლებია:

საბარძო ვაჭრობის მოცულობა	
_____	× 100%
ყოლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა	

ერთგვაროვან ვალუტაში ასახული მონაცემების შედარება შესაძლებლობას იძლევა ეროვნულ მეურნეობაზე საგარეო-ეკონომიკური ფაქტორის ზემოქმედება განისაზღვროს. რასაკვირველია, როგორც აღინიშნა, პატარა ქვეყნისათვის რესურსების სიმცირისა და ბუნებრივი პირობების შეზღუდულობის გამო ეს მაჩვენებელი უფრო მაღალი იქნება, ვინაიდან მათ მეტი საქონელი შეაქვთ (განსაკუთრებით მრავალფეროვნების თვალსაზრისით) საზღვარგარეთიდან, ვიდრე გააქვთ უცხოეთში.

ყურადღებია ის გარემოება, რომ მოცემული მაჩვენებელი მეთოდიკურად არასრულყოფილია, რადგან მასში მხოლოდ საგარეო ვაჭრობაა ასახული და ჩართული არაა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების მთლიანი ერთობლიობა (ინვესტიციები, „ნოუ-ჰაუ“, ლიცენზიები და ა. შ.). ამ მიმართულებით საერთაშორისო ექსპერტების მიერ მიმდინარეობს ინტენსიური მუშაობა, რითაც საგარეო ფაქტორის როლი კიდევ უფრო დაზუსტდება, ხოლო მაჩვენებლის სიდიდე მნიშვნელოვნად გადიდდება.

საგარეო-ეკონომიკური ფაქტორის შეფასების მეორე მაჩვენებელია:

საბარჟო მატარობის მოცულობა

მოსახლეობის რაოდენობა

აღნიშნული მაჩვენებელი 1995 წელს საშუალოდ მსოფლიოში დაახლოებით 400 დოლარს შეადგენდა, მათ შორის აშშ-ში - 4800, გერმანიაში - 11000, იაპონიაში - 10200, საფრანგეთში - 8700, ინგლისში - 7200, რუსეთში - 900 [4, გვ. 48], ხოლო საქართველოში 103 დოლარი იყო. ამ მაჩვენებელს ექსპორტისა და იმპორტის მიხედვითაც ცალ-ცალკე ანგარიშობენ.

აღნიშნული მაჩვენებლით შესაძლებელია არა მარტო რომელიმე ქვეყნის, არამედ მისი ცალკეული რეგიონის, ეკონომიკის დარგისა და კონკრეტული პროდუქციის მიხედვით საკლასიკო ღონის შეფასება. ყოველივე ეს საშუალებას იძლევა როგორც ტერიტორიულ, ისე დარგობრივ და პროდუქციის სახეობათა კრილში განსხილული, აღრიცხული და შედარებული იქნეს საგარეო-ეკონომიკური კავშირები, გამოვლინდეს რეზერვები და დაისახოს მომავლის პერსპექტივები.

ანალოგიური მაჩვენებლით მიზანშეწონილია კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის ღონის შეფასებაც, როგორც მთლიანად ქვეყნის, ისე მისი ცალკეული რეგიონისა და დარგის მიხედვით. ე. ი. შემდეგი მაჩვენებელია:

უცხოური ინვესტიციების მოცულობა

მოსახლეობის რაოდენობა

1995 წელს ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით პირდაპირი ინვესტიციების საშუალო მსოფლიო მაჩვენებლის დონემ დაახლოებით 120 დოლარი შეადგინა, ხოლო უმსხვილეს ინდუსტრიულ ქვეყნებში (აშშ, გერმანია, იაპონია, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი) თითქმის 400 დოლარს მიაღწია, რუსეთში 10-ს, საქართველოში კი 14,6 დოლარს გაუტოლდა.

ამ შემთხვევაშიც შესაძლებელია უცხოური ინვესტიციების გეოგრაფიული და დარგობრივი სტრუქტურის გამოკვლევა.

საგარეო და საშინაო ფაქტორების ურთიერთშერწყმით კონკრეტული ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის, ეროვნულ მასშტაბში მისი ცალკეული დარგის, რეგიონის, ფირმის, აგრეთვე სასაქონლო ჯგუფის, საქონლისა და მომსახურების სახეების მიხედვით ექსპორტისა და იმპორტის კვოტები განისაზღვრება.

$$\frac{\text{ექსპორტის კვოტა}}{\text{მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა}} \times 100\%$$

ექსპორტის მაღალი კვოტა საერთაშორისო ბაზარზე კონკურენტუნარიანი სამამულე საქონლის გაჯერებულობას ნიშნავს. მით უმეტეს, თუ იგი მზა ნაწარმს, რთული ტექნოლოგიური დამუშავების პროდუქციასა და მომსახურებას ეხება. ამიტომ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ექსპორტის კვოტა მანქანათმშენებლობის, ელექტროტექნიკური, რადიოელექტრონული, საავტომობილო, საავიაციო-კოსმოსურ და მრეწველობის სხვა დარგებში საშუალოდ 25-40%-ს აღწევს.

საერთაშორისო გაცვლაში მონაწილეობის ზარისხსა და სამამულე ბაზრის გაჯერებულობას ახასიათებს სტატისტიკური მაჩვენებელი - იმპორტის კვოტა, რომელიც შეიძლება მთლიანად ეროვნულ ეკონომიკურ დონეზე, ასევე ცალკეული რეგიონის, დარგისა და სასაქონლო ჯგუფის მიხედვით დადგინდეს.

$$\frac{\text{იმპორტის კვოტა}}{\text{მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა} + \text{იმპორტის მოცულობა}} \times 100\%$$

საგარეო ვაჭრობის ანალოგიურად გაიანგარიშება ეროვნულ ეკონომიკაში უცხოური ინვესტიციების მოდინებისა და საზღვარგარეთ ინვესტიციების გადინების კვოტებიც, როგორც პორიზონტალურ, ისე ვერტიკალურ ჭრილში, ასევე სახეებისა (პირდაპირი, პირდაპირი) და ფორმების (სახელმწიფო, კერძო, საერთაშორისო) მიხედვით. აღნიშნული საშუალებას იძლევა შეფასდეს მათი როლი და მნიშვნელობა სამამულე კაპიტალურ დაბანდებებთან.

$$\frac{\text{ინვესტიციების მოცულობა}}{\text{პროდუქტიული კაპიტალის მოცულობა}} \times 100\%$$

ეროვნული ეკონომიკის განვითარებაზე საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ზემოქმედების მახასიათებლად გამოყენებულია ისეთი სპეციფიკური მაჩვენებელიც, როგორცაა იმპორტის მოცულობა ქვეყნის მთლიან შიდა საქონელბრუნვასთან, განსაკუთრებით სამომხმარებლო საქონლის მოცულობასთან შედარებით.

აღნიშნული მაჩვენებლის გათვალისწინებას დიდი ეკონომიკური და სოციალური მნიშვნელობა აქვს, რადგან იგი ქვეყნის ეკონომიკის დამოუკიდებლობასა და საგარეო-ეკონომიკური და პოლიტიკური ფაქტორების ზემოქმედებას ასახავს. ამ მაჩვენებლის მაღალი დონე სამამულო წარმოების განუვითარებლობაზე მიგვანიშნებს, რაც პერ-სპექტივაში შესაძლოა საშიში გახდეს.

განხილული ინდიკატორების (მაჩვენებლების) სისტემატური აღრიცხვა-ანალიზი, განსაკუთრებით კი საგარეო ვაჭრობისა და უცხოური ინვესტიციების სფეროში, როგორც მთლიანად ქვეყნის, ისე მისი ცალკეული რეგიონის, ძირითადი დარგებისა და სასაქონლო ჯგუფების მიხედვით, საშუალებას იძლევა უკეთ დავაბალანსოთ და წარვმართოთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პროცესი, უზრუნველვყოთ მისი მიზანმიმართული გამოყენება, სოციალურ-ეკონომიკური კლიმატის გაუმჯობესება, საერთაშორისო-ეკონომიკური საქმიანობის განვითარება და სხვ.

შეასწავსთი თქვენი ცოდნა

1. ჩამოთვალეთ თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის საქმიანობის ძირითადი სფეროები:
საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო ვაჭრობა; სამეცნიერო-ტექნიკური შედეგების გაცემა; საინფორმაციო, საელექტრო-საკრედიტო და საფინანსო კავშირები; კაპიტალისა და სამუშაო ძალის მიგრაცია; საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების საქმიანობა და თანამშრომლობა.
2. ჩამოთვალეთ ეროვნული ეკონომიკის განვითარების ძირითადი სტრატეგიული მოვლენები:
ექსპორტი და იმპორტი შემცველი ეროვნული ეკონომიკა.
3. რომელი მაჩვენებლის მიხედვითაა შესაძლებელი მსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაცია?
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტით; მთლიანი შიდა პროდუქტით; ადამიანური განვითარების ინდექსით.
4. ჩამოთვალეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ობიექტები და სუბიექტები:
ობიექტები - საერთაშორისო გაცემის საგნები, საქონელი, მომსახურება, მატერიალურ-ფულადი და შრომითი რესურსები.
სუბიექტები - კერძო და სახელმწიფო სტრუქტურები, საერთაშორისო ორგანიზაციები და მეწარმეთა კავშირები.
5. ჩამოთვალეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორები:
მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დანქარება; გარემოში მიმდინარე გლობალური ცვლილებები; ხალხთა მოსახლეობის ზრდა და მათი მუდმივი მიგრაცია; ეკონომიკური ურთიერთდაკავშირებულობის ზრდა; საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების როლის გაძლიერება; ტრანსნაციონალური კომპანიების საქმიანობის გააქტიურება.
6. ჩამოთვალეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარების მაჩვენებლები:
 - საგარეო ვაჭრობის მოცულობა/მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა;
 - საგარეო ვაჭრობის მოცულობა/მოსახლეობის რაოდენობა;
 - უცხოური ინვესტიციების მოცულობა/მოსახლეობის რაოდენობა;
 - ექსპორტისა და იმპორტის კოტები;
 - ინვესტიციების კოტა;
 - იმპორტის მოცულობა/საქონელბრუნვის მოცულობა.



1. ღაახასიათეთ შსოფლიო მეურნეობის არსი ღა მასშტაბები;
2. ღაახასიათეთ შსოფლიო მეურნეობის განვითარების თანამედროვე ტენდენციები;
3. ღაახასიათეთ შსოფლიო ქვეყნების კლასიფიკაცია;
4. ღაახასიათეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის არსი ღა ძირითადი ნიშნები;
5. ღაახასიათეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პრინციპები ღა თავისებურებები;
6. ღაახასიათეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პირობები ღა მოქმედი ფაქტორები;
7. ღაახასიათეთ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარების მარეულებები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Гельвановский М., и др. Международные ипостаси пятилетия реформационных преобразований в России. "РЭЖ", М, 1996, №11-12.
2. Захматов М.И. Тенденции развития мирохозяйственных связей. Ж. "США-ЭПИ", М., 1996, №2.
3. Уткин А.И. Россия и Запад. мир общечеловеческих ценностей или планетарной разобщенности? Ж. "США-ЭПИ", М., 1997, №3.
4. Международные экономические отношения. Учебн., под общ ред. В.Е Рыбалкина. М., 1997.
5. Студенцов В. Мировая экономика в 1994-1995 гг.: вперед и вверх, а там..., Ж. "МЭ и МО", М., 1996, №2.
6. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный Бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ., М., 1994.
7. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. Пер. с англ., М., 1992.
8. Международные экономические отношения. В 2т. Т. 1. Под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. М., 1991.
9. Современный бизнес. Учеб. в 2т. Пер. с англ., Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
10. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. Учеб. Пособие. М., 1996.
11. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994.
12. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. М., 1993.
13. Портной М.А. Внешнеэкономическая стратегия россии и мировой опыт. Ж. "США-ЭПИ", М. 1996, №10
14. Нухович Э. Современная мировая экономическая система. "РЭЖ", М., 1996. №8, №9.
15. Американские специалисты о взаимоотношениях США и КНР. Ж. "США-ЭПИ", М., 1996, №5.
16. Кормов Ю. Внешнеэкономические аспекты развития машиностроительного комплекса. М., Ж. "Экономика", 1996., №6.
17. Комкова Е. Г. Внешнеторговая политика в середине 90-х годов: тенденции, проблемы, перспективы. Ж. "США-ЭПИ", М., 1996, №10.
18. Кочетов Э. Г. Система Международных хозяйственных связей: геоэкономическая макромодель Ж. "США-ЭПИ", М., 1996, №5.
19. მნელაძე ღ.. შსოფლიო ეკონომიკა. თბ., 1997.
20. არნაძე ი., როშილი ქვიფანა ყველაზე უფრო განვითარებული? ჟურნ. „ეკონომიკა“. 1995. №4-5.
21. ქეშელაშვილი ი.. ბიზნესის პრობლემები ღა ახლებური მიღგომა რეგიონული ეკონომიკისაღი. საკარ-თველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის შოამბე. ტ. 1. თბ., 1995.
22. კანტალიანი მ.. თანამედროვე შსოფლიო მეურნეობა ღა ყროფნული ეკონომიკა. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1995, №7-9.
23. ასათიანი რ., ეკონომიკის განმარტებითი ლექსიკონი. თბ., 1996.
24. უცხო სიტყვათა ლექსიკონი. შემდგ. მ. ჭაბაშვილი. თბ., 1989.

„სახელმწიფოს შეუძლია ბარკვეულ
საზღვრებში მიუხედავად ეკონომიკას,
ხოლო მისი შესაძლებლობანი – ზიანი
მიყენოს მას – განუსაზღვრელია“.

ჯონ მეინარდ კეინზი

2

ეკონომიკის აღმინისტრაციულ – სამართლებრივი რეგულირება

1. სახელმწიფოებრივი ეკონომიკური პოლიტიკის კირიტაღი მიყაროულეგები

მეცნიერთა უმჯულეგები

ეკონომიკის სფეროში სახელმწიფოებრივი რეგულირების თეორიის მამამთავარმა და თანამედროვე მაკროეკონომიკის ფუძემდებელმა, ცნობილმა ინგლისელმა ეკონომისტმა ჯონ მეინარდ კეინზმა (1883-1946 წწ.) 1936 წელს გამოცემულ წიგნში „დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია“, დაასაბუთა საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების აუცილებლობა და პრაქტიკული მნიშვნელობა.

კეინზიანელთა თვალსაზრისით, სახელმწიფოს შეუძლია და კიდევაც უნდა შეასრულოს აქტიური როლი ეკონომიკის სტაბილიზაციაში. დისკრეციული (თავისი შეხედულებისამებრ მოქმედი) ფისკალური პოლიტიკა აუცილებელია მკვეთრი ეკონომიკური აღმავლობისა და დაკვეითების შესარბილებლად, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში კაპიტალიზმის განვითარების თანმზლები იქნება. მაშასადამე, ეს ფუნქცია სახელმწიფომ ფისკალური პოლიტიკის გატარებით ანუ ფულადი ინსტრუმენტებით, მოთხოვნისა და ეკონომიკის განვითარების წამახალისებელი ბერკეტების გამოყენებით უნდა განახორციელოს.

თანამედროვე მეცნიერ-ეკონომისტთა თეორიული გამოკვლევები, აგრეთვე ინდუსტრიულად განვითარებული მრავალი ქვეყნის გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ საბაზრო ეკონომიკის ფორმების შერჩევასა და მათ ეფექტიანად ფუნქციონირებაში მნიშვნელოვანი როლი სახელმწიფოს ეკუთვნის. იმ ქვეყნებშიც კი (მაგალითად, აშშ), სადაც ოფიციალურად აღიარებულია ეკონომიკის სფეროში სახელმწიფოს ჩაურევლობა, პრაქტიკულად იგი აქტიურად ზემოქმედებს ეროვნული მეურნეობის განვითარებაზე.

აღნიშნული საკითხი საზღვარგარეთ აქტუალური კვლევის საგანი გახდა. სახელდობრ, ცნობილი მეცნიერ-ეკონომისტების რ. ფრიშის (ნორვეგია), ი. ტინბერგენის (პოლანდია), ასევე „შვედური სკოლის“ წარმომადგენლების გამოკვლევებში მოცემულია ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების სისტემაში საფინანსო-საბიუჯეტო და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის გამოყენების იდეები. ინგლისელი სპეციალისტის უ. ბევერიჯის, აგრეთვე ამერიკელების უ. მიტჩელისა და კ. ლანდაუერის მიერ

სახელმწიფოებრივი ძალაუფლება, წესრიგი და ინიციატივა აუცილებელია ეკონომიკის, მით უფრო გარდამავალ პერიოდში მყოფი ქვეყნის ნორმალური და ეფექტიანი ფუნქციონირებისათვის. ნებისმიერი ფორმის ეკონომიკისათვის გარკვეული დონით საჭიროა სახელმწიფო საკუთრების შენარჩუნება, რესურსების, კაპიტალისა და შემოსავლების სახელმწიფოებრივი გადანაწილება და სამეურნეო სფეროს განვითარების რეგულირება. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში რესურსების გადანაწილების მასშტაბებმა უდიდეს მოცულობებს მიაღწია: კერძოდ, აშშ-ის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის 1/3, ზოლო ევროპის ქვეყნებსა და იაპონიაში - ნახევარი, სახელმწიფო სტრუქტურებით რეგულირდება.

ფისკალური პოლიტიკა (FISCAL POLICY) - სავალდარსებო საბიუჯეტო პოლიტიკა, რომელსაც მოხარობა ანორტილებს დაბაჟებისა და სახელმწიფო ბიუჯეტის გასაწვდამის სფეროში.

დღეისათვის მსოფლიოში, როგორც მაკროეკონომიკურ (სამეურნეო სისტემათა ორგანიზაციები), ისე მიკროეკონომიკურ (ფირმათა საქმიანობა) დონეზე ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება-სრულყოფის ორგანიზაციული ფორმების დახვეწის პროცესი მიმდინარეობს. განვიხილოთ მისი ზოგიერთი მიმართულება:

მოწინავე ბაზოცილიზაცია:

სახელმწიფო ეკონომიკა

60-70-იან წლებში სამსრუტო კორეის მთავრობა აქტიურად ახორციელებდა კონტროლს საბაზრო სფეროს სამეურნეო საქმიანობაზე. ოგი შუდაეთიანი ფინანსური და ფისკალური რეჟიმით ემხარებოდა და ოცავდა წინასწარგანსახდებულ პერსპექტივულ დარგებს, ასაწერებდა შუდა ბაზრის პროტექციონისტული საბაჟო ბარიერებით. კერძო მეწარმეების მიერ მსხვილმასშტაბიანი პროდუქტების განხორციელებისათვის უცხოელი კრედიტორების წინაშე გარანტად სახელმწიფო გამოდიოდა.

70-იანი წლების ბოლოდან სამსრუტო კორეაში, სწრაფი ვაჭრობის დასაწყისში აშოვა ნეოკლასიკურმა დოქტრინამ, კერძოდ, მილტონ ფრიდმანის მონეტარისტულმა თეორიამ (მისი მომხრეები მოითხოვენ სახელმწიფოს ჩაურევლობას საბაზრო სისტემის ფუნქციონირებაში). 1980 წელს კორეაში განხორციელდა ეკონომიკის რეფორმა საბაზრო ლიბერალიზაციის მიმართულებით - კერძო სექტორმა მიიღო ფართო დამოუკიდებლობა. მთავრობა გადავიდა ეკონომიკის განვითარების ირობ მართვაზე. მოხდა საგარეო ვაჭრობისა და ფასების ლიბერალიზაცია. შეესრულდა იმპორტზე კონტროლი, შექმნიდა საბაჟო გადასახდებები. სახელმწიფო სექტორის მართვაში ვატარდა „ეკონომიკური პასუხისმგებლობის“ პრინციპი. მოხდა ზოგიერთი სახელმწიფო საწარმოსა და კომერციული ბანკების პრივატიზაცია. მოუხდავად ამისა, სახელმწიფოს როლი დღესაც ანგარიშგასაწვეია. იაპონიის მსგავსად ოგი ემყარება „ორგანიზებული კაპიტალიზმის“ პრინციპებს და ხელს უწყობს ეკონომიკის დაბალანსებულ და სწრაფ განვითარებას.

წყარო: გერსამია გ., გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №7.

მაკროეკონომიკა [-ბერძ. MACROS ბრძანული, დიდი] - მკვენის მოლიანი მკონომიკისა, რომელიც ვამოსატავს ეკონომიკის ზოგად მკონომიკურს. ვანცდის საბიუჯეტო კაფინანსო, საკრედიტო-ფულადი და სხვა სამთავრობო პოლიტიკის ბაეაქმნას.

**კომპიუტერის სახელმწიფო
სექტორი**

ეკონომიკის სახელმწიფო სექტორმა ფართო გავრცელება ჰპოვა „დიდი შეიდეულის“ ევროპის ქვეყნების ეკონომიკაში. 90-იანი წლების დასაწყისში სახელმწიფოს მიერ უზრუნველყოფილი იყო ძირითადი ფონდების კაპიტალდაბანდების მნიშვნელოვანი მოცულობა. კერძოდ, 35% საფრანგეთში, 15.1% გერმანიაში, 10.6% იტალიაში და ა. შ. სახელმწიფო სექტორმა მოიხმარა საბოლოო პროდუქტის 1/4 და სამეცნიერო-კვლევით და სცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა ხარჯების 50% დააფინანსა. უმთავრესად სახელმწიფო სექტორშია მოქცეული საწარმოო ინფრასტრუქტურა (რკინიგზა და საავიაციო ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა, მილსადენი, საზღვაო პორტები, ენერგეტიკა, თავდაცვითი და ატომური მრეწველობა), ხოლო ზოგიერთ ქვეყანაში მანქანათმშენებლობის დარგებიც. მიუხედავად იმისა, რომ იტალიაში, საფრანგეთში, ბენილუქსის ქვეყნებში, გერმანია და განსაკუთრებით დიდ ბრიტანეთში სახელმწიფო სექტორი მნიშვნელოვნად დენაციონალიზებულია (სახელმწიფო ქონება დაუბრუნდა უწინდელ პატრონს), მას ყველგან მტკიცე პოზიცია უკავია და კერძო მეწარმეობისათვის ნაკლები მზიდველ, მცირერენტაბელურ სფეროებში საბაზრო ეკონომიკის კვლავწარმოების აუცილებელ პირობებს ქმნის.

სახელმწიფო, როგორც წარმოების საშუალებების მესაკუთრე, მეწარმეობითი საქმიანობის განხორციელებით, აგრეთვე სახელმწიფო ხაზინაში გადასახადების შეტანით, საერთო ეროვნული მასშტაბით ეკონომიკის რეგულირების მატერიალურ და ფინანსურ საშუალებებს აგრძელებს.

კერძო სექტორის ანალოგიურად, სახელმწიფო სექტორიც არაა ყოველმხრივ სრულყოფილი. საყოველთაოდ

ეკონომიკის სახელმწიფო სექტორმა ფართო გავრცელება ჰპოვა „დიდი შეიდეულის“ ევროპის ქვეყნების ეკონომიკაში. 90-იანი წლების დასაწყისში სახელმწიფოს მიერ უზრუნველყოფილი იყო ძირითადი ფონდების კაპიტალდაბანდების მნიშვნელოვანი მოცულობა. კერძოდ, 35% საფრანგეთში, 15.1% გერმანიაში, 10.6% იტალიაში და ა. შ. სახელმწიფო სექტორმა მოიხმარა საბოლოო პროდუქტის 1/4 და სამეცნიერო-კვლევით და სცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა ხარჯების 50% დააფინანსა. უმთავრესად სახელმწიფო სექტორშია მოქცეული საწარმოო ინფრასტრუქტურა (რკინიგზა და საავიაციო ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა, მილსადენი, საზღვაო პორტები, ენერგეტიკა, თავდაცვითი და ატომური მრეწველობა), ხოლო ზოგიერთ ქვეყანაში მანქანათმშენებლობის დარგებიც. მიუხედავად იმისა, რომ იტალიაში, საფრანგეთში, ბენილუქსის ქვეყნებში, გერმანია და განსაკუთრებით დიდ ბრიტანეთში სახელმწიფო სექტორი მნიშვნელოვნად დენაციონალიზებულია (სახელმწიფო ქონება დაუბრუნდა უწინდელ პატრონს), მას ყველგან მტკიცე პოზიცია უკავია და კერძო მეწარმეობისათვის ნაკლები მზიდველ, მცირერენტაბელურ სფეროებში საბაზრო ეკონომიკის კვლავწარმოების აუცილებელ პირობებს ქმნის.

ეკონომიკის უმრავლესობა:

ეკონომიკის სახელმწიფო სექტორი

საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის სწრაფად ბევრს შეექმნა ილუზია იმაზე, რომ სახელმწიფო კარგად მმართველობას ეკონომიკაზე, რომ ეკონომიკის განვითარების ყველა საკითხს ბაზარი გადააქრის ავტომატურად. ...საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის მსოფლიო გამოცდილება მოწმობს, რომ ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნებისათვის დამასახიოებელია არა წმინდა ბაზარი, არამედ შერეული ეკონომიკა, შერეული შტატები არის ქვეყანა ვ. შ. შერეული ეკონომიკით, იმ დროს, როცა ეკონომიკური საქმიანობის მნიშვნელოვანი ნაწილი სოციალურად კერძო ფირმების მიერ, მეორე ნაწილს მთავრობა მართავს. უფრო მეტიც, მთავრობა გაიღწიას ახლანდელ კერძო სექტორის ქცევაზე, წინასწარი განსრავით თუ არა, რეგულირების სხვადასხვა ფორმებით, გადასახადებითა და სუბსიდიებით.

დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში სახელმწიფო სექტორის სიდიდითი წონა თანმიმდევრულად იზრდება. საკითხით ნათელია, რომ ტერმინი „საბაზრო ეკონომიკა“ კიდევ უფრო ნაკლებად გამოდგება ამ ქვეყნების დასახიოებისათვის. ...ტიპურ შერეულ ეკონომიკაში გადასახადები შეადგენენ ეროვნული შემოსავლის, სულ ცოტა, მეოთხედს და მთავრობა მუდმივად არეგულირებს კერძო ეკონომიკის საქმიანობას და გადასახადებსა და სუბსიდიებს აყენებს რესურსების ინტენსიურ გამოყენებაზე შეგულებულია.

წყარო: ქობინიშვილი თ., სქიზიზება ...

ცნობილია, რომ კერძო საწარმოებში უფრო ეფექტურად მუშაობენ, რადგან ნაკლებია წარმოების ხარჯების შემცირების, მოგების გადიდების, რესურსების გამოყენების გაუმჯობესებისა და სხვათა მატერიალური სტიმულები. მიუხედავად ამისა, სახელმწიფო სექტორი გადამწვევტ როლს უმთავრესად იმ დარგებსა და სფეროებში ასრულებს, რომლებიც არამარტო კონკრეტული ეკონომიკური მაჩვენებლების დონით განისაზღვრება, არამედ საზოგადოებისათვის (ხალხისათვის) სასიცოცხლო მნიშვნელობის ფუნქციას ასრულებს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ყოველ მოცემულ ისტორიულ ეტაპზე სახელმწიფო სექტორის მასშტაბები მათ ეკონომიკურ ეფექტიანობასა და დეფიციტური ნაწილის დაფინანსებაზე კი არაა დამოკიდებული, არამედ კერძო კაპიტალის იმ შესაძლებლობით განისაზღვრება, რომელსაც ძალუქს თავის თავზე აიღოს ამ სფეროს საწარმოთა საქმიანობაზე პასუხისმგებლობა.

რაც შეეხება ეკონომიკური რეგულატორის სისტემას, საბაზრო მექანიზმების ეფექტური ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია კონკურენციული ეკონომიკის მართვის სხვადასხვა მეთოდების (რომლებიც საკმაოდ ხშირად მრავალ დისპროპორციას, ურთიერთწინააღმდეგობას, საზოგადოებისათვის საშიშ და სხვა ნეგატიურ მოვლენებს იწვევს) ოპტიმალური შეჯერება-შეხამება, რაც ეკონომიკაში სახელმწიფო სტრუქტურების ენერგიული და ოპერატიული ჩარევის გარეშე შეუძლებელია.

თითქმის ყველა ქვეყნის გამოცდილება ამტკიცებს, რომ რაც უფრო მწვავეა სახელმწიფოში ეკონომიკური სიტუაცია, მით მეტია ადმინისტრაციული მეთოდების როლი და გამოყენების აუცილებლობა, და პირიქით, რაც უფრო სტაბილურია მდგომარეობა, მით მაღალია საბაზრო მეთოდებისა და ირიბი რეგულატორების (გადასახადების, ფასების, კრედიტის და სხვ.) როლი და მნიშვნელობა.

საგადასახადო პოლიტიკა

საგადასახადო პოლიტიკა ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირებისა და სტაბილიზაციის ერთ-ერთი მთავარი ინსტრუმენტია. პირადი და საზოგადოებრივი მოხმარების ცვლილებამ, მათ შორის კერძო და სახელმწიფო საწარმოთა ინვესტიციებმა, შესაძლოა ეკონომიკის აღმასვლა ან დაცემა და შედეგად, საქმიანობის აქტიურობის ცვლილება გამოიწვიოს. ამ თვალსაზრისით, გადასახადების ოდენობისა და გადახდის წესის თაობაზე სახელმწიფოს გადაწყვეტილებებს ქვეყნის ეკონომიკაზე მნიშვნელოვანი ზემოქმედების მოხდენა და სასურველი მიმართულებით განვითარება შეუძლია.

განვითარების მოცემულ ეტაპზე, ყოველ კონკრეტულ ქვეყანაში ეკონომიკის განვითარების არსებული მდგომარეობიდან და სახელმწიფო ინტერესებიდან გამომდინარე, გადასახადის ოდენობა ინდივიდუალურად განისაზღვრება. მაგალითად, სახელმწიფო გადასახადის დონე ლუქსემბურგში კომპანიების მოგების 34%-ია, საბერძნეთში - 46%, ხოლო გერმანიაში 50%-ს აღწევს.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მეტად მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს გავლენა ფასწარმოქმნის სფეროზე. სახელმწიფო სწორად შემუშავებული ეკონომიკური პოლიტიკის გატარებით მარგეულირებელ გავლენას ახდენს ამ რთულ პროცესზე, რითაც იცავს, როგორც კერძო მესაკუთრის, ისე მომხმარებლის ინტერესებს.

**სამსაქონლო ოპერაციების
სახელმწიფოებრივი
დაპროექტება**

განვითარებულ ქვეყნებში საექსპორტო კრედიტების სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის სისტემამ ფართო განვითარება 50-იანი წლების დასაწყისში ჰპოვა. დღეისათვის 5 მოწინავე ქვეყნის

(ინგლისი, აშშ, საფრანგეთი, გერმანია, იაპონია) მიერ საშუალო და გრძელვადიანი კრედიტების დაახლოებით 75% ხორციელდება, მათ შორის საექსპორტო სესხების 70% განვითარებად ქვეყნებზე ნაწილდება.

80-იანი წლების შუა პერიოდიდან სახელმწიფო კრედიტების როლი მთელ მსოფლიოში შესამჩნევად შემცირდა. ყოფილ სოციალისტურ ქვეყნებში ეს ვითარება ცენტრიდანულმა პროცესებმა გამოიწვია, რაც სისტემის სრული დემონტაჟით დამთავრდა. განვითარებული ქვეყნების მიერ საექსპორტო ოპერაციების და კრედიტების შემ-

სამოსამართლე უწყისებები:

შიდაფასწარმოქმნაზე სახელმწიფოს გავლენა

სახელმწიფო გავლენას ახდენს შიდაფასწარმოქმნაზე ორი მიმართულებით: ფასების პირდაპირი რეგულირებით და ფასებზე კონტროლის გზით. მაგალითად:

* აშშ-ში სახელმწიფო ფასებს არეგულირებს 5-დან 10%-მდე.

სორბალზე, სომიდზე, ბრინჯზე, არაქისზე, ბამბაზე, თამბაქოზე ფასების დონე დაკუთვნილია ფერმერებიდან შესყიდვის მეშვეობით, ხოლო ფასები რძის პროდუქტებზე - ნამეტის შესყიდვის გზით. ამ ფუნქციას ასრულებს სოფლის მეურნეობის სამინისტრო. ოსტრიის სამინისტრო და ფედერალური საეკონომიკური კომისია ასორციელებენ ფასებზე კონტროლს.

* იაპონიაში შექმნილია საგანგებო სახელმწიფო ორგანო - ეკონომიკური დაგეგმვის, მართვისა და ფასების ბიურო. მის ფუნქციებში შედის მოთხოვნილების აუცილებელ დონეზე შენარჩუნება სათანადო ფინანსური პოლიტიკის საშუალებით. სახელმწიფო არეგულირებს ფასებს: ბრინჯზე, სორბალზე (აღგენს პარლამენტი), სორსზე, რძის პროდუქტებზე (აღგენს მიწათმოქმედების მინისტრი), აგრეთვე სარკინო ზო. განათლებისა და სამედიცინო მომსახურების ტარიფებს. საერთოდ რეგულირდება სამომხმარებლო ფასების 20%.

* საფრანგეთში ფასების სახელმწიფო რეგულირებას ასორციელებს ეკონომიკის, ფინანსებისა და ბიუჯეტის სამინისტროს კონკურენტის დეპარტამენტი. პირდაპირი რეგულირება ხდება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების, გაზის, ელექტროენერჯის, სატრანსპორტო მომსახურების ფასებზე.

* ავსტრიაში იმ პროდუქტებსა და მომსახურებაზე, რომლებზეც სახელმწიფო მონოპოლიაა დაწესებული, ფასები დგინდება პარლამენტისა (თამბაქო, მარილი, სატელეფონო, სატელეგრაფო, სარკინო ზო ტარიფები) და ფინანსთა სამინისტროს მიერ (სპირტიანი სასმელები).

* შვეიცარიაში ფასების კონტროლს ფედერალური უწყება კანონის ფარგლებში სასაქონლო პროდუქციის 50%-ის ფასებს არეგულირებს.

* ესპანეთში ეკონომიკისა და ფინანსების სამინისტროსთან არსებული ფასების საბჭო არეგულირებს ფასებს. საბოლოო გადაწყვეტილებას ფასების მომატებაზე იღებს მინისტრთა საბჭოსთან არსებული სახელმწიფო კომისია. უშუალოდ სახელმწიფოს მიერ დაწესებული ფასები სამომხმარებლო ფასების საერთო სტრუქტურაში შეადგენს 10%-ს.

* შედგეობაში საეკონომიკური და შვეიცარიაში ფასებისა და კონკურენტის ეროვნული საბჭო, რომელიც დიდ ურთიდას უთმობს სისტემური ინფორმაციის არსებობას ფასებზე და იმ დონისძიებათა შეფუძავებას, რომელიც მკვეთრად არ გაზრდის ფასებს.

წყარო: ქველამფილი ო., ბიზნესი ..., გვ. 94-95.

ცირება რამდენიმე გარემოებამ განაპირობა. სახელდობრ: ბირჟელი, პოლიტიკური არენიდან მთავარი მოწინააღმდეგის (სოციალისტური ქვეყნების) გაუჩინარებამ გასაღების ახალი ბაზრები გამოაჩინა და ექსპანსიის პოლიტიკა შედარებით „იაფი“ მეთოდებით გახდა შესაძლებელი; მეორე, სახელმწიფო დაკრედიტების ტრადიციული სფეროები საბანკო და საფირმო დაკრედიტების არეალში მოექცა; მესამე, ეროვნული პროექტების ფინანსირებაში მსოფლიო ბანკის როლი მნიშვნელოვნად გაიზარდა და სხვ. მიუხედავად ამისა, ექსპორტის სახელმწიფო დაკრედიტებამ არსებითი მნიშვნელობა მაინც შეინარჩუნა. ამასთან, იგი საერთაშორისო ინსტიტუტის, ნორმებისა და შეთანხმებების მკაცრი რეგულირების ობიექტი გახდა. ამ თვალსაზრისით განვიხილოთ ზოგიერთი განვითარებული ქვეყნის გამოცდილება:

ინგლისში მრეწველობისა და ვაჭრობის სამინისტროსთან საექსპორტო კრედიტების მომსახურების სპეციალური სამმართველო (Export Credit Guarantee Department - ECGD) ფუნქციონირებს, რომელიც ინგლისელ ექსპორტიორებს კრედიტუნარიაობის გარანტიას თავდების გაცემით აძლევს.

ECGD-ის შუამავლობა საექსპორტო კრედიტების მასშტაბურ რეფინანსირებას (ძველი გრძელვადიანი ვალის დაფარვა ახალი გრძელვადიანი სესხის დახმარებით) უზრუნველყოფს. გარდა ამისა, მოცემული სამმართველო საკალუტო კურსის ცვლილების დაფარვას ხშირად სახელმწიფო ბიუჯეტის მეშვეობით ახდენს. 1978 წლიდან საექსპორტო კრედიტებისა და მათი რეფინანსირების გაცემას (როგორც წესი, მრავალი გარიგების შემთხვევაში) უშუალოდ ECGD თვითონ აწარმოებს;

აშშ-ში მრავალი ფირმა-ექსპორტიორი მნიშვნელოვან კაპიტალს და საკრედიტო დაწესებულებასთან კავშირს უშუალოდ თვითონ ფლობს, ამიტომ საექსპორტო მიწოდებას საკუთარი საშუალებებით აფინანსებს. სახელმწიფო საექსპორტო კრედიტებს მცირე და საშუალო საწარმოებისათვის აქვს განსაკუთრებული მნიშვნელობა და სწორედ მათი მომსახურებისათვის შეიქმნა აშშ-ის საექსპორტო-საიმპორტო ბანკი. დღეისათვის მისი ძირითადი ფუნქცია გრძელვადიანი საექსპორტო კრედიტების რეფინანსირებითა და გარანტიებით გამოიხატება. იგი იძლევა პირდაპირ კრედიტებსაც (საგარეო-სავაჭრო გარიგების ღირებულების 30-35%-ის ფარგლებში).

საექსპორტო-საიმპორტო ბანკთან მჭიდროდ თანამშრომლობს კერძო ექსპორტის ფონდი (Private Export Funding Co), რომელიც 60 ბანკსა და ფირმა-ექსპორტიორს აერთიანებს. ექსპორტ-იმპორტის ბანკის საწესდებო და სარეზერვო კაპიტალი ბიუჯეტის მეშვეობით ივსება. თუმცა, მოცემული ბანკი თავის ძირითად საკრედიტო რესურსებს თვითონ ქმნის. ამისათვის კი სახელმწიფო და ფედერალური ბანკების გარანტიებით სარგებლობს. ყოველ ხუთ წელიწადში აშშ-ის კონგრესი საექსპორტო-საიმპორტო ბანკის წესდებას, აგრეთვე კრედიტებისა და დაზღვევის ზღვრულ თანხებს ამტკიცებს;

საფრანგეთში საექსპორტო დაკრედიტების სახელმწიფო ქსელი 50-იანი წლების დასაწყისში ჩამოყალიბდა. დღეისათვის სახელმწიფო მხარს უჭერს ექსპორტის დაფინანსებას ბანკის სახით) მხოლოდ განვითარებად ქვეყნებში გრძელვადიანი (7 წელზე მეტი ხნით) საექსპორტო კრედიტების გაცემასა და მათ რეფინანსირებას, დანარჩენი ექსპორტი კომერციული ბანკებით ფინანსირდება;

გერმანიაში ფირმა-ექსპორტიორები ასევე მნიშვნელოვან საკუთარ კაპიტალს ფლობენ და ტრადიციულად კომერციულ ბანკებთან მჭიდრო კონტაქტი აქვთ. ამის გამო ექსპორტის სახელმწიფო დაკრედიტების სისტემამ დიდ განვითარებას ვერ მიაღწია. ყოველ შემთხვევაში, საექსპორტო კრედიტების საერთო თანხაში სახელმწიფოს ხვედრითი წილი მხოლოდ 20-25%-ია.

ამ სფეროში განსაკუთრებით უნდა გამოიყოს ორი ორგანიზაცია, რომლებიც სახელმწიფო დაკრედიტების ფუნქციებს ასრულებს. სახელდობრ, რეკონსტრუქციის ბანკი (Creditanstiftung für Wiederaufbau - KfW) და საექსპორტო ბანკი (Ausfuhrkredit AG - AKA).

რეკონსტრუქციის ბანკი სამამულო ექსპორტიორებისა და იმპორტიორებისათვის, აგრეთვე გერმანული საქონლის უცხოელი მომხმარებლებისათვის გრძელვადიან კრედიტებს იძლევა. საექსპორტო კრედიტები მნიშვნელოვან როლს ასრულებს განვითარებულ ქვეყნებში ტრადიციული საექსპორტო საქონლის (მაგალითად, გემების) რეალიზაციაში, ასევე ეროვნული კომპანიების საზღვარგარეთული ქალაქივილი კომპანიების დაფინანსებაში.

საექსპორტო ბანკი ორგანიზაციული ფორმით საბანკო სინდიკატს წარმოადგენს, რომელიც 60 კომერციული ბანკისაგან შედგება. ბანკი სამი სახის კრედიტს იძლევა, სახელდობრ: A, B და C-ს. A ტიპის კრედიტი სინდიკატის წევრებს მიეცემათ, B - უცხო კონტრაქტებს, მაგრამ გერმანიის ბუნდესბანკში რეფინანსირების უფლებით. კრედიტების მიცემის მაქსიმალური ვადებია A ტიპისათვის - 10 წელი, B ტიპისათვის - 4 წელი. კრედიტების ხვედრითი წილი, როგორც წესი, კონტრაქტის თანხის 70%-ს არ აღემატება. C ტიპის კრედიტი საზღვარგარეთელ მყიდველებზე გაიცემა;

ააპონიაში ფუნქციონირებს საექსპორტო-საიმპორტო ბანკი, რომელიც სახელმწიფო საკუთრებაში იმყოფება. ეს ვითარება ბანკის საწესდებო ფონდის ფორმირებასა და სახელმწიფოებრივ მხარდაჭერაზე არსებით გავლენას ახდენს. იაპონიის საექსპორტო-საიმპორტო ბანკის კრედიტების გაცემის სპექტრი ძალზე მრავალფეროვანია. სახელდობრ: ექსპორტის პირდაპირი დაფინანსება; საფირმო კრედიტების რეფინანსირება; სახელმწიფო კრედიტების გაცემა; უცხოური ბანკების კრედიტებისა და კაპიტალ-დეპოზიტების რეფინანსირება და სხვ. კრედიტის ოდენობა კონტრაქტის თანხის 70%-მდეა. კრედიტის მიღების სავალდებულო პირობაა იაპონიის საგარეო ვაჭრობისა და მრეწველობის სამინისტროსთან არსებული ექსპორტის დაზღვევის სამმართველოში გარიგების წინასწარი დაზღვევა.

საქართველოს უბრალო:

ეკონომიკის სხელმწიფოებრივი რეგულირება

ახალი ტიპის შერეული ეკონომიკის ფორმირება უშუალოდ არის დაკავშირებული ეკონომიკური და სოციალური პროცესების სახელმწიფო რეგულირებასთან. ამ მხრივ კაპიტალიზმური მეურნეობის განვითარების ეს ნიშან-თვისება მრავალმეტყველოა. თუ განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენებოდა 1929-1933 წლების მსოფლიო კრიზისის შემდგომ პერიოდში, როცა პოლიტიკური და ეკონომიკური აზრი იმ დასკვნამდე მივიდა, რომ მხოლოდ საბაზრო მექანიზმები, სახელმწიფოს მონაწილეობის გარეშე, ვერ შეასრულებდნენ ეკონომიკური რეგულირების ფუნქციას.

წყარო: კიოხანავა ნ., შერეული...

საეკონომიკური პოლიტიკა

სამსრუო კორეის ეკონომიკის სწრაფი განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი ფაქტორია ეკონომიკის ექსპორტზე ორიენტაცია. მთავრობა მიზანდასახულად ეწეოდა ექსპორტის სტიმულირებას, კრძოდა: გადასახადიდან განთავისუფლება; შეღავათიანი კრედიტები; საექსპორტო პროდუქციის წარმოებისათვის იმპორტირებული მასალების ტარიფებზე ფასდაკლება და სხვ.

80-იანი წლების შორეულ ნახევარში კორეის საექპორტო პოლიტიკის საფუძველი იყო პროტექციონისტული ზომებით ექსპორტის წახალისება და იმპორტის შეზღუდვა. მაგრამ იმის გამო, რომ შემდეგ ეკონომიკა მნიშვნელოვნად განვითარდა და გაიწვია საექპორტო ბალანსის დიდი დადებითი სალდო, უკვე აღარ იყო საჭირო მკაცრი საექპორტო პოლიტიკის გატარება. ამასთან, გაძლიერდა საერთაშორისო სექტორში, რომელიც მოეწოდებდა კორეის განვითარებისთვის საჭიროების ლიბერალიზაცია და გაეხსნა შიდა ბაზარი. აღნიშნულის გამო მთავრობამ განასოცოცხლა საგარეო ექპორტის რეკულტირების სისტემის დემონტაჟი, მოხსნა იმპორტზე ბარიერები და გახსნა უცხოური ფირმებისათვის ადრე დასურული დარგები. პარალელურად გატარდა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის დივერსიფიკაცია ექსპორტის წახალისების მიზნით.

წყარო: გერსამია გ., გაზეთი „ჟინანსები“, 1997, კ17.

ექსპორტის დაკრედიტების სფეროში განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება საშუალებას იძლევა დავასკვნათ შემდეგი:

- ექსპორტის მოკლევადიან დაკრედიტებას უმთავრესად კომერციული ბანკები ახორციელებს;
- კომერციული ბანკების კრედიტები საექსპორტო ოპერაციებისათვის შეზღუდულია ხშირად კი არასაკმარისია;
- საშუალო და გრძელვადიან საექსპორტო კრედიტებზე მოთხოვნა იზრდება;
- ფირმების საკრედიტო მოთხოვნებში მომხდარმა ცვლილებებმა ახლებური მდგომარეობები წარმოშვეს, რომლებიც სახელმწიფოს როლის გაძლიერებას განაპირობებს. შედარებით გაერცეღა განსაკუთრებული, სპეციალიზებული საფინანსო ინსტიტუტების შექმნის პრაქტიკა. ისინი შეიძლება იყოს მხოლოდ სახელმწიფო სტრუქტურები, შერეული საკუთრების ან მთავრობის უფლებამოსილების სტატუსის მქონენი, რომლებიც ყველა შემთხვევაში სახელმწიფოს მიერ კონტროლდება. მრავალ ქვეყანაში სწორედ ამგვარი საფინანსო ინსტიტუტები გასცემენ საექსპორტო კრედიტებს (უპირატესად საშუალო და გრძელვადიანს), ეწევიან კომერციული ბანკების საექსპორტო კრედიტების რეფინანსირებას და იმპორტის დაკრედიტებას. ამ სტრუქტურების მეშვეობით ექსპორტ-იმპორტისათვის გათვალისწინებული სხვადასხვა სახის სახელმწიფო შეღავათები რეალიზდება [16, გვ.81-84].

ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა

გამაფრებული კონკურენციული ურთიერთობების პირობებში ყოველი ეკონომიკური აგენტი (მეწარმე სუბიექტი) ცდილობს ბაზარზე მონოპოლიური (განსაკუთრებული, განმსაზღვრელი) მდგომარეობა მოიპოვოს, თავისუფალი

კონკურენცია შეზღუდოს და ურიოერიოშენაცვლებადი (კონკურენტული) საქონლის საბაზრო ფასზე არსებითი გავლენა მოახდინოს.

აღნიშნული პროცესის მოწესრიგების, სამეწარმეო საქმიანობის ხელშეწყობისა და კონკურენტული გარემოს შექმნისათვის სახელმწიფო ქმნის ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ბაზას, რომლის მეშვეობითაც ეკონომიკურ აგენტებს უკრძალავს მონოპოლიურ საქმიანობას, პასუხისმგებლობას აკისრებს მათ მონოპოლიური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენებისათვის, არაკეთილსიდიდისიერი კონკურენციისა და სხვა ქმედებისათვის, და ამით მეწარმეთა და მომხმარებელთა ინტერესებსა და უფლებებს იცავს.

ამ მიზნით საზღვარგარეთის მრავალ ქვეყანაში მოქმედებს მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის მარეგულირებელი კანონი, შექმნილია სახელმწიფო ანტიმონოპოლიური სამსახური, რომელიც სასაქონლო და საფინანსო ბაზარს აკონტროლებს.

საქართველოს კანონი
„ქონოლოშიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ“

ზემოხსენებული კანონი განსაზღვრავს ანტიმონოპოლიური სამსახურის საქმიანობის ძირითად მიმართულებებს, უფლებამოსილებებს, ვალდებულებებსა და მონოპოლიურ საქმიანობასთან დაკავშირებული საკითხების გადაწყვეტის გზებს.

სტანდარტიზაცია და
სერტიფიკაცია

გარკვეულ სფეროში საქმიანობის განხორციელებისას მეწარმე ვალდებულია დაიცავს პროდუქციის (პროცესების, მომსახურების) წარმოებასთან, შენახვასთან, ტრანსპორტირებასა და მოხმარებასთან დაკავშირებული ნორმები, წესები, მახასიათებლები და სხვა მოთხოვნები, რომლებიც სახელმწიფო სტანდარტებითაა დადგენილი.

საქართველოს კანონი - „სტანდარტიზაციის შესახებ“

აღნიშნულ ნორმებთან, წესებთან, მახასიათებლებთან და მოთხოვნებთან პროდუქციის შესაბამისობას მისი სერტიფიკაცია ადასტურებს. ამ პროცესს სახელმწიფო ორგანოები ან მის მიერ უფლებამოსილი არაკომერციული გაერთიანებები, კავშირები და ორგანიზაციები წარმართავენ და სათანადო სერტიფიკატებსა და ლიცენზიებს გასცემენ.

საქართველოს კანონი
„პროდუქციისა და მომსახურების სერტიფიკაციის შესახებ“

პროდუქციის სერტიფიკაციის მიზნებია:

- ◆ შეუქმნას ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს სასაქონლო ბაზარზე საქმიანობის, აგრეთვე საერთაშორისო ეკონომიკური, სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობისა და საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილეობის პირობები;
- ◆ დაეხმაროს მომხმარებელს პროდუქციის არჩევაში;

- ◆ დაიცვას მომხმარებელი პროდუქციის დამამზადებლის (გამყიდველის, შემსრულებლის) არა კეთილსინდისიერებისაგან;
- ◆ გააკონტროლოს პროდუქციის უსაფრთხოება ადამიანის სიცოცხლის, ჯანმრთელობის, ქონების და გარემოს დასაცავად;
- ◆ დაადასტუროს დამამზადებლის მიერ განცხადებული პროდუქციის ხარისხის მაჩვენებლები და სხვ.

გარდა ზემოაღნიშნულისა, კანონი „პროდუქციისა და მომსახურების სერტიფიკაციის შესახებ“ განსაზღვრავს სავალდებულო და ნებაყოფლობითი სერტიფიკაციის სისტემებს, საქართველოს სტანდარტიზაციის, მეტროლოგიისა და სერტიფიკაციის სახელმწიფო დეპარტამენტის უფლებამოსილებებს, აგრეთვე პასუხისმგებლობას სერტიფიკაციის კანონმდებლობის დარღვევისათვის.

ინვესტიციური პოლიტიკა

ეროვნული ეკონომიკის განვითარება, მით უმეტეს, თუ ქვეყანა ეკონომიკის გარდამავალ პერიოდში იმყოფება, უცხოური ინვესტიციების მიზიდვის გარეშე გაცილებით რთულია. ამ პრობლემის გადასაწყვეტად სახელმწიფო განსაზღვრავს ეკონომიკის პრიორიტეტულ დარგებს და ამ სფეროში უცხოური ინვესტიციების მოსაზიდად მიზნობრივ პოლიტიკას (უმეტესად სათანადო სამართლებრივი ბაზის შექმნა) ახორციელებს (მოცემული საკითხი ვრცლად მეოთხე თავშია განხილული).

მსოფლიო ბაზარზე:

ჩინეთი - ეკონომიკის სასწავლო მოკვლევი ქონის მფლობელი?

ჩინეთის ეკონომიკის თავისებურება მსოფლიოს აოცებს: სპეციალისტების აზრით, არ არსებობს ერთი რომელიმე იდეალური ეკონომიკური მოდელი, და რომ ყველა, თავისი ქვეყნისა და ხალხის სასიათის, რეალობისა და თავისებურებების გათვალისწინებით უნდა ირჩევდეს.

70-იანი წლების ბოლოს ქვეყანა მოდერნიზაციის გზას დაადაგ და გეგმიანი ეკონომიკიდან ეტაპობრივად მოასერს რეგულირებად საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლა.

მთავრობა პირდაპირ არ ერევა საწარმოთა სამეურნეო საქმიანობაში. სამრეწველო საწარმოებში ყველა დირექტორული გეგმა ბოლო წლებში 95-დან 5%-მდე შემცირდა, ეკონომიკის კონკურენტუნარიანი დარგები მნიშვნელოვნად განთავისუფლდა სახელმწიფო მონოპოლიისაგან. საქონელბრუნვის, ინვესტიციებისა და დასაქმების საბაზრო მექანიზმმა ძირეული ცვლილებები მოახდინა. საწარმოო მასალების 80%-სა და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის სამომხმარებლო ფასების 95%-ს ბაზარი განსაზღვრავს. იცვლება საკუთრების ფორმებიც. შიდა ეროვნული სამრეწველო პროდუქციის ბოლიან მოცულობაში სახელმწიფო სექტორს 48.3% უჭირავს, კოლექტიურ საკუთრებას - 38.2%, ხოლო კერძო საწარმოებს უცხოური ინვესტიციების დამატებით - 13.5%.

1979-1995 წლებში შიდა ეროვნული პროდუქტის საშუალო წლიურმა ზრდამ 9.8% შეადგინა. ჩინეთის ბაზარი მსოფლიოში ყველაზე პერსპექტიული და მზარდია. შიდა ეროვნული პროდუქტის მოცულობაში საგარეო ვაჭრობიდან მიღებული შემოსავალი უკვე 45%-ია. წინასწარი პროგნოზით, 2000 წლისათვის ჩინეთის იმპორტ-ექსპორტის მოცულობა 400 მილიარდ დოლარამდე გაიზრდება. რეფორმების პერიოდში ჩინეთმა 181.4% მილიარდი დოლარი უცხოური ინვესტიცია გამოიყენა, რომლითაც 273000-ზე მეტი საწარმო და უცხოური ვალუტის 96 მილიარდი დოლარის რეზერვი შექმნა.

წყარო: გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 2.10.96

**ეროვნულ მემარჯობა
კონსერვაციის
დასაცავი სტრუქტურები**

ეროვნულ მემარჯობა კონსერვაციის საკითხი მრავალ მდებარეობებზე უზრუნველყოფს ქვეყანაში წარმატებით წყდება. ამ მიმართებით საინტერესოა აშშ-ის გამოცდილება. სახელდობრ, აშშ-ში შექმნილია რიგი სახელმწიფო და კერძო სტრუქტურები, რომელთა საქმიანობა ადგილობრივ მემარჯობა კონსერვაციის მნიშვნელოვნად ამაღლებს. ეს სტრუქტურებია:

- ➔ საექსპორტო-საიმპორტო ბანკი (რომლის საქმიანობა ამავე თავშია განხილული);
- ➔ საზღვარგარეთ კერძო ინვესტიციების კორპორაცია აშშ-ის სამთავრობო სააგენტო და პროექტების, სადაზღვევო ინვესტიციებისა და მომსახურების ფინანსირებას მსოფლიოს 140 ქვეყანაში უზრუნველყოფს;
- ➔ საგარეო-ეკონომიკური კავშირების სამსახური თავისი სპეციალისტებით ამერიკულ ფირმებს მსოფლიოს 60 ქვეყანაში და ამერიკის 60 ქალაქში ეხმარება ობიექტური კომერციული ინფორმაციის ოპერატიულად მიღებაში;
- ➔ პროგრამა „საგაერო შესაძლებლობები“ ამერიკელ მემარჯობებს კვალიფიციური მომხმარებლების ინფორმაციას აძლევს;
- ➔ დისტრიბუტორ-აგენტების სამსახური ამერიკელ კომპანიებს აწვდის მასალებს საზღვარგარეთ აგენტების, დისტრიბუტორებისა და წარმომადგენლების შესახებ;
- ➔ „აშშ-ის კომერციული სიხსნეები“ ამერიკის ვაჭრობის სამინისტროს ყურნალია საერთაშორისო მარკეტინგის სფეროში. იგი ამერიკულ საქონელსა და მომსახურებას რეკლამას უწევს მსოფლიოს 170-მდე ქვეყანაში;
- ➔ ოფიციალური საგაერო ბაზრობები ამერიკულ საქონელს მაღალეფექტურ რეკლამას უკეთებს. 1996 წელს აშშ-ის ვაჭრობის სამინისტროს ეგიდით 80-მდე ბაზრობა მოეწყო;
- ➔ კონსორციუმი „პორტ ოტორიტი“ ამერიკულ ფირმებს კონკრეტული საგაერო გარიგების გაფორმებაში ეხმარება;
- ➔ ბიზნესის განვითარების კორპორაცია ამერიკულ ფირმებს სახელმწიფო გარანტიით ფინანსურ ხესხებს აძლევს და სხვ.

**ახალი ტექნოლოგიების
სტიმულირება**

მსოფლიოს სახელმწიფოები, უმეტესად მაღალგანვითარებული კაპიტალისტური ქვეყნები, მიიჩნევენ რა მეცნიერებისა და განათლების განვითარებას ეროვნული ეკონომიკის ინტენსიური ზრდის მთავარ ფაქტორად, ფუნდამენტური და გამოყენებითი სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქციო სამუშაოების სახელმწიფო დაფინანსებასა და ეკონომიკურ სტიმულირებას განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევენ. მაგალითად, 1995 წელს აშშ-ში ამ მიმართულებით ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის 2.8%, დიდ ბრიტანეთში - 2.4%, საფრანგეთში - 2.4%, გერმანიაში - 2.7%, იტალიაში - 1.5% და იაპონიაში - 2.8% დაიხარჯა.

ქვეყნის ინტერესებიდან და სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკიდან გამომდინარე, ახალი ტექნოლოგიების დაფინანსებისა და სტიმულირების დროს სახელმწიფო მეტწილად განსაზღვრული პრიორიტეტული სფეროების (დარგების) განვითარების აუცილებლობით ხელმძღვანელობს. ამგვარი ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთი ნაირსახეობაა მცირე ბიზნესის განვითარებისათვის ეკონომიკურად ხელსაყრელი პირობების ხელშეწყობა (გადასახადების შემცირება, დაზმარებების გაცემა და სხვ.). შემთხვევითი არ არის, რომ ამერიკელი მეცნიერების დასკვნით, თანამედროვე მსაფრთხი კონკურენციულ გარემოში, უპირატესობა სახელმწიფოს მასშტაბებით, ბუნებრივი რესურსებითა და ფინანსური კაპიტალით კი არა, საზოგადოების განვითარების დონითა და დაგროვილი გამოცდილებით მიიღწევა.

სოციალური პოლიტიკა

სოციალური პოლიტიკის განხორციელების მიმართულებები და მასშტაბები ყოველ კონკრეტულ ქვეყანაში განსხვავებულია. მიუხედავად ამისა, შესაძლებელია გარკვეული ნიშნით მათი გაერთიანება. უპირველესად ესაა ქვეყნების სოციალური პროგრამები, რომლებიც მოიცავს დროებით უმუშევართა, შრომისუნაროთა, კმაყოფილებაზე მყოფთა და სხვათა მატერიალურ დახმარებას, მოხუცებულობის დაზღვევას, კომპენსაციას და ა. შ. ეს პროგრამები ბიუჯეტიდან ფინანსდება და სახელმწიფოს მიერ ქველმოქმედ პროგრამებადაა მიჩნეული.

აშშ-ის სოციალური პოლიტიკა ჩვეულებრივ განიხილება როგორც „მკაცრი“, ვინაიდან მხოლოდ უდარიბესი და არააქტიური ადამიანების დახმარებას ითვალისწინებს.

სოციალური პოლიტიკის ევროპული მოდელი ადამიანის სიცოცხლისათვის საჭირო სტანდარტის (ნორმის) ქვემოთ მყოფი მოქალაქის უზრუნველყოფას ეფუძნება. მაგალითად, გერმანიაში სოციალური პოლიტიკის სამი მიმართულებაა გამოყენებული:

- პრევენტირებითი (დაცვითი, თავიდან აცილებითი) ხასიათის ღონისძიებები - სახელმწიფო კონტროლი შრომის პირობებზე, შემოსაკლების განაწილებაზე, მომხმარებელთა ინტერესების დაცვაზე, ჯანმრთელობაზე, გარემოზე და ა. შ.
- კომპენსირებითი (ანაზღაურებითი) ხასიათის ღონისძიებები, რომლებიც აუცილებელია გარკვეული კატეგორიის პირთა (მოხუცებულების, ავადმყოფების, ინვალიდების, უმუშევრების) ცხოვრების მინიმალური დონის შენარჩუნებისათვის;
- სუბსიდირებითი (დახმარებითი) ხასიათის ღონისძიებები, რომელთა მეშვეობით სოციალური დახმარება ხორციელდება.

შედარებით რთული სისტემაა იაპონიაში, რომელიც თითქმის მილიანად მომუშავე პირის საწარმოში გამოყენებულ პირობებზეა დამოკიდებული.

სკანდინავიის ქვეყნების (შვედეთი, ნორვეგია, ფინეთი) სოციალური უზრუნველყოფის სისტემა, რომელსაც ხშირად სოციალისტურს უწოდებენ, პენსიონერების, გაჭირვებულების, უმუშევრებისა და ბავშვიანი მარტოხელა დედების დახმარებებს ითვალისწინებს.

განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკაში გვხვდება „შერეული“ ფორმის სოციალური პროგრამებიც, რომლებიც უმეტესად ზემოაღნიშნული კატეგორიის მოსახლეობის დახმარებებს მოიცავს. მათი „დაზღვევის“ საფუძვლად აღიარებულია „ეკვივა-

ლერტობის“ პრინციპი, ანუ სოციალური მომსახურების ხასიათი და მოცულობა დამზღვევის საწევროს სიდიდეზეა დამოკიდებული.

სახელმწიფოპროგრამი
შუნ:ჩიხვი

ეკონომიკის სფეროში სახელმწიფოს ფუნქციები საკმაოდ მრავალფეროვანია, რომელთა შორის უმთავრესია:

- საბაზრო სისტემის ფუნქციონირების მხარდაჭერისა და გაიოლებისათვის სათანადო სამართლებრივი ბაზისა და საზოგადოებრივი ატმოსფეროს შექმნა;
- მაკროეკონომიკური განვითარების სტრატეგიული მიზნებისა და პრიორიტეტების განსაზღვრა;
- სოციალური ფასეულობების მართვა (დასაქმების უზრუნველყოფა);
- მეწარმეობრივი საქმიანობის რეგულირება (ლიბერალიზაცია, პრივატიზაცია, ანტიინფლაციური ღონისძიებები და ა. შ.);
- კონკურენციული გარემოს შექმნა-გაფართოება და დაცვა;
- რესურსების სამართლიანი განაწილება და გადანაწილება;
- საზოგადოებრივ-საკომუნიკაციო სისტემების მუშაობის უზრუნველყოფა.
- ეკონომიკის სექტორებისა და სამეურნეო ერთეულების ურთიერთკავშირის ჯაჭვში არასასურველი ეფექტების გავრცელების თავიდან აცილება;
- გრძელვადიანი სტაბილური განვითარების უზრუნველსაყოფად სხვა ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობების რეგულირება;
- აღდამინათა ჯგუფებს, ფირმებსა და განსხვავებულ სოციალურ წარმონაქმნებს შორის წამოჭრილი ეკონომიკური წინააღმდეგობების დაძლევა;
- განსაკუთრებულ ვითარებაში (მაგალითად, ომის დროს) ეკონომიკის უშუალო მართვა და სხვ. [1, გვ. 3-13; 2, გვ. 16].

ზემოქმედების ფორმები:

იპონინის სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკა

იპონიაში სახელმწიფო და კერძო ბიზნესი პარტნიორები არიან. ისინი ყველაფერს აკეთებენ იმისათვის, რომ ამაღლდეს იპონიის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობა.

იპონიაში ეკონომიკური ეფექტიანობის მუდმივ ამაღლებას უზრუნველყოფს სახელმწიფო პოლიტიკაში მაკროად განსაზღვრული სტრატეგიული მიმართულება და მისი განხორციელების ორიგინალური მექანიზმი. სახელმწიფო ყოველთვის ცდილობს ეკონომიკურ ორგანიზმს შეუქმნას ფუნქციონირების პირობები, რომლის დროსაც გაანტირებულია მისი აღმაშენებლობა.

იპონიაში სახელმწიფოს ზემოქმედება ეკონომიკაზე ხორციელდება რამდენიმე მიმართულებით:

განსაზღვრავენ ეკონომიკის განვითარების წამყვან პროფილს, რომელზეც ხდება ეკონომიკური პოლიტიკის ორიენტაცია. დღესათვის სტრატეგიულ ორიენტირად ითვლება ელექტრონულ-გაბოთილილი და ინფორმაციულ-გადამუშავებელი ტექნიკის განვითარება;

ეს არის შეუნელებელი ზრუნვა ეროვნული ეკონომიკის განვითარებისათვის. ამ მიმართულებით სახელმწიფო განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს ინფრასტრუქტურის განვითარებას ბიუჯეტის სახსრებით, ემზარება ცალკეულ დარგებს ეკონომიკური სისწელების გააღაღასვაში და სხვ.

წყარო: კრავიკოვი ე., იპონიის..., გვ. 76-77.

თანამედროვე მეცნიერ-ეკონომისტთა შეხედულებით, სახელმწიფოს ეკონომიკური უნარი წარმოების მეხუთე ფაქტორადაა მიჩნეული, და ამით, ჯერ ერთი, სახელმწიფოს სასარგებლოდ ბიზნესზე ირიბი გადასახდელების (საერთო გადასახადი გაყიდვებიდან, აქცი ზები, ქონების გადასახადი, სალიცენზიო გადასახდელები და საბაჟო გადასახადები) არსებობა ეკონომიკურად დასაბუთებული გახდა. მეორე, სახელმწიფოს როლი საბაზრო ეკონომიკის მექანიზმის მოწესრიგების საქმეში კიდევ უფრო გაძლიერდა. უფრო მეტიც, წარმოების „დომინირებადი“ ფაქტორების კონცეფციის განვითარებით მიჩნეულია, რომ სახელმწიფოდომინირებადია წარმოების ის პროცესი, რომელშიც განსაზღვრელი მნიშვნელობა სახელმწიფოს ეკონომიკურ უნარს აქვს, ხოლო წარმოების ყველა დანარჩენი ფაქტორი (კაპიტალდომინირებადი, მასალადომინირებადი, შრომადომინირებადი და მეწარმეობადომინირებადი) მასზე დაქვემდებარებულ ფუნქციას ასრულებს [2, გვ. 13-28].

წინამთავრების უძრავი:

ჩინეთის ეკონომიკური რეფორმები

70-იანი წლების მიწურულს ჩინეთმა პროორტეკტი ეკონომიკის მანქანა და თავისი მიღწევებით მთელი მსოფლიო ააღაპარა. ეკონომიკურ ზრდის მაჩვენებლებით ქვეყანა ერთ-ერთ პირველ ადგილზე იმყოფება მსოფლიოში მთლიანი ეროვნული პროდუქტის 9 პროცენტის წლიური მატებით. დღეს მას წამყვანი ადგილი უჭირავს მარცვლეულის, ხორბლის, ბამბახის, ცემენტის, ნახშირის და ტელევიზორის წარმოებითაც კი.

ჩინეთის ეკონომიკური რეფორმების არქიტექტორის, დენ სიაო პინის სტრატეგია გულისხმობდა ჩინეთის ეტაპობრივ გადასვლას ცენტრალიზებული მართვის სისტემიდან საბაზრო ეკონომიკაზე, რაც ეროვნული თავისებურებათა გათვალისწინებით და სახელმწიფოს ძლიერი მაკონტროლებელი და მარეგულირებელი როლის შენარჩუნებით ხორციელდებოდა. აქ პირველ ამოცანად დაისახა ბაზარზე გადასვლა, ხოლო პრივატიზაცია და დემოკრატიზაცია იმ სომით „შემოვიდა“, რაც ბაზრის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის იყო აუცილებელი. აღსანიშნავია, რომ რეფორმის გატარებამ უსრულველყო შედარებით უმტკივნეულობა საბაზრო ეკონომიკის მიმართ მოსახლეობის ადაპტაციის თვალსაზრისით და შექმნა რეფორმების შემდგომი განვითარების „რბილი“ სოციალურ-ფსიქოლოგიური და ეკონომიკური გარემო.

წყარო: ჟურნალი „ეკონომიკა“, №6-8, 1994, გვ. 73-74.

ამგვარად, სახელმწიფო უშუალოდ ერევა და მონაწილეობს თავისი ქვეყნის ეკონომიკის მართვის საქმეში. თუ მბრძანებლურ-ადმინისტრაციული ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფო ეკონომიკას თვითონ მართავს ცენტრალიზებული დაგეგმვისა და დაფინანსების მეშვეობით, კაპიტალიზმის პირობებში სახელმწიფო ეკონომიკის მოწესრიგებისათვის სამართლებრივ რეგულატორებსა და ეკონომიკურ ბერკეტებს იყენებს. ამ უკანასკნელიდან პირველის მეშვეობით სახელმწიფო საბაზრო ურთიერთობათა „თამაშის წესებს“ განსაზღვრავს, ხოლო მეორეთი თვით საბაზრო მექანიზმი მოკავს მოქმედებაში.

მომსახურადაც, ადამიანის სმითის ხატოვანი გამოთქმა „უხილავი ხელი“ სახელმწიფოს მეშვეობითა და აქტიური ძაღლისხმევეთ „ხილული ხელით“ იცვლება, რის გამოც მისი (სახელმწიფოს), როგორც ქვეყნის ეკონომიკის ფუნქციონირების განუყოფელი სუბიექტის როლი და მნიშვნელობა საგრძნობლად იზრდება და შესამჩნევი ხდება.

საქონლის მფლობელის უფლებები:

ეკონომიკის რეგულირების უფლებები

ეკონომიკის რეგულირება დამოკიდებულია არა იმდენად საკუთრების მფლობელობაზე, რამდენადაც მის გარდაიდან მართვაზე. მაგალითად, შვეიცარიაში წარმოების საშუალებების 65-70% სახელმწიფოს ხელშია, მაგრამ შიხოლით მის მოსახლეობის კეთილდღეობის დონით მე-4 ადგილი უქონია. ამავე დროს არის ქვეყნები, სადაც გაბატონებულია კერძო საკუთრება, მაგრამ ეკონომიკური განვითარების დონით ჩამორჩებილები არიან. ეს მის ნიშნავს, რომ არც სახელმწიფო საკუთრება ხელის შეწყველი ეკონომიკის აღმავლობისათვის და არც კერძო საკუთრება ეკონომიკის აყვავების გარანტი. მთავარია, რომ როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო საკუთრება იმართებოდეს საბაზრო მეოდელებით და არა ბრძანებებითა და დირექტივებით.

წყარო: ქვეყნისა და საკუთრების... გვ. 130-134.

2. სახელმწიფოს პროტექციონისტული ღონისძიებები

სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკური კავშირების განვითარება მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული მათ მიერ გატარებულ ეკონომიკურ და საკანონმდებლო ღონისძიებებზე. რომლებიც საგარეო ვაჭრობის, კაპიტალური დაბანდებებისა და ეროვნული ვალუტის კურსის მიმართ ხორციელდება. ძირითადად ამ ღონისძიებათა მიზანია იმგვარი საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება, რომელიც უმთავრესად ეროვნული ქვეყნის სტრატეგიულ ინტერესებს შეესაბამება. ყველა ქვეყანა ამგვარად ფიქრობს და მოქმედებს, რის გამოც მათ შორის გარკვეული წინააღმდეგობები წარმოიშობა.

პროტექციონიზმი (ფრანგ. PROTECTIONNISME < ლათ. PROTECTIO და ფარსი) არის სახელმწიფოს მიერ შემოღებული პოლიტიკა, რომლის მიზანია ეროვნული მშენებლობის დასაცავად უცხოური კონსუმპციისაგან იმპორტულ საქონელზე მაღალი ბაჟის შემოღებით. გარკვეული სახის საქონლის შემოზღვევის უზრუნველყოფის მიზნით.

სახელმწიფო თავის ეროვნულ ეკონომიკურ პოლიტიკას ისეთი ინსტრუმენტების მეშვეობით ახორციელებს, როგორცაა: ტარიფი, სუბსიდია, კვოტა, ემბარგო, სტანდარტი, ლიცენზია, საგაღმტო კონტროლი, ადმინისტრაციული ბარიერები, დამსჯელი ღონისძიებები და სხვ. განვიხილოთ თითოეული მათგანი.

ტარიფი

ვაჭრობაზე კონტროლის შედარებით გავრცელებული ფორმაა ტარიფი ან ბაჟი - სახელმწიფო გადასახადი იმ საქონელზე, რომელიც ქვეყნის საზღვარს გადალახავს.

ბაჟის სამი სახე არსებობს: შემოტანის ბაჟი - როცა დაწესებული თანხა საქონლის შემომტანი ქვეყნიდან ამოიღება; ტრანზიტის ბაჟი - როცა თანხა იმ ქვეყანაში ამოიღება, რომლის ტერიტორიაზეც საქონელი ტრანზიტით გაივლის; გატანის ბაჟი - როცა თანხა საქონლის გამტანი ქვეყნიდან ამოიღება.

ტარიფი (←*ფრანგ.* TARIF) არის მანქანებისა და სხვა, რეგულირებული განსაკუთრებული სსსპაღასსპა მოსახსურების საშუალების (ოფიციალ.)

ბაჟი (DUTY) არის მომხარებლისათვის დაწესებული გადასახადის სახეობა.

იმპორტულ საქონელზე შემოტანის ბაჟის დაწესება პროდუქციის ფასის ამაღლებას იწვევს, რითაც შესაბამისი სამამულო საქონელი შედარებით საფასო უპირატესობას იღებს. ამ მიმართულებით შემოტანის ბაჟი ეროვნული პროდუქციის დაცვის გარანტიად შეიძლება მივიჩნიოთ. გარდა ამისა, ამგვარი გადასახადი, ისევე როგორც გატანისა და ტრანზიტის ბაჟი, სახელმწიფო შემოსავლების მიღების ერთ-ერთი წყაროა.

ტარიფი შეიძლება ერთეულ პროდუქციაზე დადგინდეს (სპეციფიკური ბაჟი) ან პროდუქციის ღირებულების პროცენტით განისაზღვროს (ღირებულებითი ბაჟი). ხშირად სახელმწიფო ბაჟი ერთდროულად ორივე სახით მტკიცდება (შერეული ბაჟი).

ტარიფების მაღალი დონე აფერხებს საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას და მსოფლიო ეკონომიკის დაქვეითებას იწვევს. საბაჟო ტარიფების დონეთა მოწესრიგების მიზნით, აშშ-ის ინიციატივით მოხდა საერთაშორისო შეთანხმება, რომელიც ვაჭრობისა და ტარიფების შესახებ გენერალური შეთანხმების სახელითაა ცნობილი (ამჟამად მას მსოფლიო ვაჭრობის ორგანიზაცია ეწოდება, რომლის საქმიანობა მეცხრე თავშია განხილული).

სუბსიდიები

მიღებული ზარალის კომპენსაციის (ანაზღაურების), საზღვარგარეთული ოპერაციის გაიაფების ან მომგებიანობის ამაღლების მიზნით მეწარმეებს სახელმწიფო მრავალი სახის დახმარებას უწევს. მაგალითად, სახელმწიფო თავის პოტენციურ კონკურენტებს ეხმარება

საქმიანობის უზრუნველყოფა:

ინფლისიის პროტექციონიზმის უპირატესობა

ქვეყნის სათავეში მოსული კონსერვატორები, მარგარეტ ტეტჩერის მეთაურობით, მშენებრივად აცნობიერებდნენ ათწლეულის დასაწყისში მათი კოლეგების მიერ დაშვებულ შეცდომებს. საქმიანობა წრეებმა აქტიური ღონისძიების პოლიტიკა გააჩაღეს გადასახადების შესამცირებლად. შედეგად, 1983 წელს მთავრობამ 52%-დან 50%-მდე შეამცირა გადასახადი კორპორაციებზე. ერთი წლის შემდეგ 45%-მდე, ხოლო 1985 წელს 30%-მდე. შემდეგ წელს გადასახადი კორპორაციებზე 35%-ს შეადგენდა. 1991 წელს დიდი ბრიტანეთი გადაიქცა განვითარებულ ქვეყნებს შორის ყველაზე დაბალი გადასახადის მქონე ქვეყანად (33%). გადასახადების შემცირებამ გამოიწვია მძლავრი ეკონომიკური ბუმი დიდ ბრიტანეთში. დაბალი გადასახადები საზღვარგარეთო ინვესტიორებს იზიდავს. უცხოური ინვესტიციების მოცულობით დღევანდელი დიდი ბრიტანეთი მსოფლიოში ერთ-ერთ პირველ ადგილზეა.

წყარო: გასული „რეზონანსი“, 25-26.04, 1996.

სრული მომსახურების გაწევით, მათ შორის ინფორმაციის მიცემით, სავაჭრო გამოყენების ორგანიზაციაში ხელშეწყობით, საზღვარგარეთ საქმისწარმოებისათვის კონტაქტების დამყარებით და ა. შ. მომსახურების ამგვარი ტიპის სუბსიდიები, ეკონომიკური თვალსაზრისით, ხშირად უფრო დასაბუთებულია, ვიდრე სახელმწიფო ბაჟები.

სუბსიდი (SUBSIDY) არის ღირსება, სახელმწიფოს შესაძლებლობა მხარდაჭერაში, ხორციელდება როგორც პირდაპირი ასბინების (გრანტის) ფორმით, ისე სახელმწიფო ბარანტიის, სავაჭროსა და სხვა სახის, სტიმულების, ინვესტიციების და ა. შ. სახით.

საქმიანობის ფორმები:

სამრიგულ შემართვა გამოცდილება

აშშ-ში სოფლის მეურნეობის მართავს სოფლის მეურნეობის დეპარტამენტი. მისი ძირითადი ფუნქციაა ფერმერების საკუთრებაში არსებული მიწის ნაკვეთებისა და წარმოებული პროდუქციის კონტროლი. იქ ყველაფერი ისეა ორგანიზებული, რომ მთავრობა და ფერმერი ერთმანეთსა და მოსახლეობასთან უკავშირდებიან.

ფერმერების რიცხვი ამერიკაში ყოველწლიურად მცირდება, ამიტომ ამერიკის მთავრობა მათ დასახმარებლად სხვადასხვა ღონისძიებებს ატარებს. იქმნება პროგრამები, რომლებშიც ერთიანდებიან ფერმერები. მაგალითად, იმ ფერმერებისათვის, რომლებიც მარცვლეულს აწარმოებენ, შექმნილია სპეციალური პროგრამა, რომლის წევრი ფერმერები ყოველწლიურად მთავრობისაგან იღებენ შემდეგ მითითებებს: მათ დაუშვს შეყვანილი უნდა დატოვონ მიწის ნაკვეთის 10 პროცენტი. თუ რომელიმე ფერმერმა არ შეასრულა მითითება, მას დიდი ფულადი ჯარიმის გადასდა მოუწევს.

გარდა ამისა, მთავრობა მოითხოვს მათ, მიწის რა ფართობზე რა სახის პროდუქცია დაეთქოს. თითოეული ფერმერი აღრიცხავს აკანონი. მათ იციან, თუ რომელი ფერმერი რა სახის პროდუქციის წარმოებაშია სპეციალიზებული და მითითებასაც ამის მიხედვით აძლევენ. მაგალითად, თუ ფერმერი ხორბალს, სიმინდს, ქენს და მსესუმშირას აწარმოებს, შეიძლება მიეთითოს, რომ წელს თავისი მიწის ნაკვეთის 40 პროცენტზე დაეთქოს ხორბალი, 30-ზე ქერი და 20-ზე მსესუმშირა, სიმინდი წელს საერთოდ არ დაეთქოს, სოლო 10 პროცენტი დაუშვს შეყვანილი დატოვოს.

რატომ არის ფერმერი დანატრესებული სამთავრობო პროგრამის წევრობით? მას სრული უფლება აქვს აწარმოოს ნებისმიერი სახისა და რაოდენობის პროდუქცია. მისი დანატრესება იმიტომ გამოიწვევს, რომ პროგრამის წევრებისათვის გარკვეული შეღავათებია დაწესებული.

ამერიკაში პროდუქციის ფასი განისაზღვრება ბირჟაზე, სადაც მისი სიდიდე სისტემატურად იცვლება. მთავრობა თითოეული სახის პროდუქციისათვის ფასის ნორმას აწესებს. თუ ბირჟის ფასი ამ ნორმაზე დაბალი იქნება, პროგრამის წევრ ფერმერებს სახელმწიფო ფასთა სხვაობას უნაზღაურებს, რომელიც ყოველ 1 აკრზე დადგენილი ნორმის მიხედვით მიეცემა. როგორც ვხედავთ, ფერმერი დანატრესებულია პროგრამის წევრი იყოს, რადგან მთავრობისაგან გარკვეული გარანტია აქვს.

ამგვარი პროგრამებით სახელმწიფო დახმარებას უწევს ფერმერებს და ეროვნულ ბაზარს. ოგი არეგულირებს პროდუქციის რაოდენობას ბაზარზე და ფასს ამ პროდუქციაზე, რათა არ მოხდეს რომელიმე სახეობის პროდუქციის დიდი რაოდენობით დაგროვება ბაზარზე და მისი ფასი მკვეთრად არ დაეცეს, ან პირიქით, არ გამოიწვიოს პროდუქციის დეფიციტი და ფასის მკვეთრი გაზრდა.

წყარო: აშშ-ში ფერმერულ მეურნეობათა გამოცდილება. ჟურნალი „ეკონომიკა“, №12, გვ.49-54.

სუბსიდიების მიცემით სახელმწიფო ეროვნულ მეწარმეებს საშუალებას აძლევს იმპორტული საქონლის ფასთან შედარებით, თავიანთ პროდუქციაზე დაბალი ფასი დააწესონ. ამასთან, ხშირად სუბსიდიების მიზანია ახლადშექმნილი დარგების დახმარება მანამ, სანამ ისინი დამოუკიდებლად კონკურენტუნარიანები გახდებიან. სხვა დარგებთან შედარებით, ყველაზე მეტ სუბსიდიას სოფლის მეურნეობა იღებს.

კვოტა

ტარიფების როლის შემცირების შედეგად მრავალმა ქვეყანამ ეროვნული წარმოების გადიდების სხვა ტაქტიკა აირჩია. კერძოდ, ძირითადად საქონლის იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვა შემოიღო ანუ კვოტა დააწესა.

კვოტირება (QUOTATION) არის წარმოების კმაირტისა და იმპორტის შემოღება სახელმწიფოს მიერ მოთხოვნისა და მიწოდების ბალანსირებისათვის.

საქონლის იმპორტზე კვოტის შემოღება ხშირად სამამულო წარმოების პროდუქციის რეალიზაციის გარანტიად გვევლინება, ზოგჯერ კი ქვეყნებს შორის მოლაპარაკებათა წარმართვაზე ზემოქმედების მიზნით ხორციელდება.

საექსპორტო კვოტები შეიძლება ადგილობრივი მომხმარებლებისათვის დაბალ ფასებში სასაქონლო მარაგების უზრუნველსაყოფად დადგინდეს, ეროვნული ბუნებრივი რესურსების გამოლევის საშიშროების გამო, აგრეთვე საზღვარგარეთის ბაზარზე მიწოდების შეზღუდვის გზით ექსპორტზე ფასების ასამაღლებლად განისაზღვროს.

სემოქმედების შორისობა:

პროტექციონისტული პოლიტიკა

ამერიკასა და იტალიას შორის დღეს ნამდვილი საბაჟო ომია გაჩაღებული. ამერიკაში იტალიის ექსპორტის 15%-ს „საბაგეტო“ შეადგენს. ამ პროდუქტს თავად ამერიკელებიც ამსაღებენ, მაგრამ წარმოება ძვირი უჯდებათ. ამერიკის მთავრობამ გაითვალისწინა თავიანთი მეწარმეების ინტერესი და იტალიურ „საბაგეტს“ საბაჟო გადასახადი გაზარდა, იტალიური საქონელი აწი დემონეტური ფასით ვეღარ გაიყიდება.

ბუნებრივია, პროდუქტი გაძვირდა, მაგრამ ეს ფასის გასაზრდელად არ გაუკეთებია. მან იცის, თუ საკუთარ მრეწველს არ დაიცავს, იგი გაკოტრდება და ქვეყანაში წარმოება შეწყდება. ექსპორტიორი, როცა ბაზარზე მონოპოლისტი გახდება, თავად დააწესებს ფასს. დღეს მათი პროდუქცია იაფად იმპორტში იყიდება, რომ ბაზარი დაიკაონ, ეს იგეგმა, რასაც ჩვენთან თურქები აკეთებენ. ვოქება, კარტოფილს ყიდონ უფრო იაფად, ვიდრე იგი თიანეთელ ან ახალქალაქელ გლეხს შეუძლია გაყიდოს. შედეგად ადგილობრივი კარტოფილის მოყვანა შეწყდება და მაშინ ნახეთ, რა ფასი დაედება თურქულ კარტოფილს. ასეა სხვა საქონელზეც. საბაზრო ეკონომიკა უპირველესად საკუთარ ბაზარზე მუშაობაა. თუ იგი სხვას დაუშობ, როგორღა აამუშავებს საწარმოებს, სად გაყიდი შენს საქონელს? დღეს ბაზარი მთლიანად დაფუძვნილი იაფფასიან თურქულ თუ აზოურ საქონელს. მეტოც, ჩვენი ბაზრიდან ფული გაედინება, ვაფინანსებთ თურქეთის, სირიის, საბერძნეთის, იტალიის მრეწველობას, ვუმიდრებთ მათ ბოჯეტს.

წყარო: რჩეულიშვილი გ. გახეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 25 ოქტომბერი.

იმბარგო

კვოტების სპეციფიკური სახეა ემბარგო, რომელიც ვაჭრობას მოლიანად კრძალავს. კვოტის ანალოგიურად, ემბარგო შეიძლება განსაზღვრული სახის საქონლის როგორც ექსპორტზე, ისე იმპორტზე დაწესდეს. უმეტეს შემთხვევაში ემბარგოს პოლიტიკური მიზნებით ახორციელებენ, რომელსაც საბოლოოდ გაუარესებული ეკონომიკური შედეგები უნდა მოჰყვეს.

იმბარგო [EMBARGO - აჩრდილურად არის ხასხაუჭიწიწი სმლისუფლებების მიმართ ხაფიზის, ოპრის. შამიანი კაღალაღვების საჯაროებარგოთ ვატანის ან საჯარო-პარამიდან ვაჭრისთან აჩრდილავ ან საჯარო შრითმითობების მოღიანად აღ-კვეთა ანა თუ იმ ქვეყანათან მათონიძეური და კოლიტიმური პროცესებით.

კანონმდებლობა სამაგპულო პროდუქციის შემთხვევაში

მსოფლიო ქვეყნების კანონმდებლობით დადგენილია, რომ სახელმწიფო შესყიდვების განხორციელებისას უპირატესობა სამამულო წარმოების პროდუქციას მიანიჭონ. ზოგიერთი ქვეყნის კანონმდებლობა ამ საქმეში საფასო მექანიზმების გამოყენებას ითვალისწინებს. მაგალითად, სახელმწიფო დაწესებულებას უფლება ექვება საზღვარგარეთული პროდუქციის იმ შემთხვევაში შეძენა, თუ ამ პროდუქციის ფასი სამამულო პროდუქციის ფასზე ნაკლები იქნება წინასწარ განსაზღვრული სიდიდით.

სტანდარტები

ზოგჯერ ქვეყნები იმგვარად ადგენენ პროდუქციის გამოცდისა და მარკირების სტანდარტებს, რომ ამით უცხოური წარმოების პროდუქციის გასაღებას ამუხრუჭებენ და სამამულო წარმოების პროდუქციის რეალიზაციას ხელს უწყობენ. ამგვარი სტანდარტები უმეტესად ადგილობრივი მოსახლეობის ჯანმრთელობისა და უსაფრთხოების დაცვის მოტივით ხორციელდება.

ლიცენზირება

მთელ რიგ ქვეყნებში საქონლის ექსპორტ-იმპორტიორმა, სავაჭრო გარიგების დაწყებამდე ამ ოპერაციის განხორციელებისათვის სახელმწიფო ორგანოებიდან სპეციალური ნებართვა უნდა მიიღოს. ამ პროცესს სავაჭრო ლიცენზირება ეწოდება. ლიცენზიის მისა-

სამაგპულოს უმცირესობა:

კოლონიათა აპროპრიაცია

ქვეყანაში აიკრძალა თამბაქოს მოწვევა საზოგადოებრივი თავშესაფრის ადგილებში, რესტორნებში, სკოლებში, ბანკებში, კინოთეატრებსა და სააუდიტორიუმებში. სიგარეტის მოწვევის მოქალაქეები ამიერიდან მხოლოდ სპეციალურად ამ მიზნისათვის გამოყოფილ ადგილებში შესაძლებელია. წინააღმდეგ შემთხვევაში 500 ზლოტის გადასდა მოუწევთ.

ასალი კანონი კატეგორიულად კრძალავს სიგარეტით ვაჭრობასაც. აკრძალულია თამბაქოს ნაწარმის რეკლამა რადიოთი, ტელევიზიითა და პრესით. კანონის დარღვევის შემთხვევაში მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებს მოუწევთ ჯარიმის გადასდა, რომელიც 25 ათას ზლოტს აქარბებს.

ინონის პარლიამენტმა კი გააუქმა კანონი საზოგადოებრივი ადგილებში სიგარეტის მოწვევის შესახებ. იგი არაკონსტიტუციურად იქნა მიჩნეული, რადგან მთავრობას თამბაქოს ნაწარმის გაყიდვით შემოსავალს უმცირებს.

წყარო: გაზეთი „რეზონანსი“, 1996 წლის 10 მაისი.

ღებად კომპანია საზღვარგარეთ თავისი საქონლის ნიმუშს აგ ზავნის, რის გამოც საქონლის ექსპორტ-იმპორტი შეიძლება რამდენადმე შეფერხდეს (დრო, დამატებითი ხარჯები და სხვ.).

საკაპალუტო კონტროლი

ლიცენზირების ანალოგიური ღონისძიებაა საკაპალუტო კონტროლი. მაგალითად, იმპორტიორმა კომპანიამ ქვეყანაში (სადაც მოქმედებს საკაპალუტო კონტროლი) საქონელი რომ შეიტანოს, სახელმწიფო ორგანოებს უნდა მიმართოს თხოვნით ამ პროდუქციის ასანაზღაურებლად უცხოური ვალუტის გამოყოფის შესახებ. ზოგჯერ ვალუტის დროულად და საკმარისი ოდენობით გამოყოფის შეუძლებლობა, აგრეთვე სათანადო ბიუროკრატიული ბარიერების გადალახვა, საგარეო ვაჭრობის განსახორციელებლად გარკვეულ წინააღმდეგობებს ქმნის.

ადმინისტრაციული წინააღმდეგობა

ცალკეულ შემთხვევაში ზოგიერთი ქვეყანა საქონლის შემოზიდვის დროს წინააღმდეგობას ხელოვნურად ქმნის, რაც გაურკვევლობას იწვევს და სასაქონლო-მატერიალური მარაგების შენახვის ხარჯებს ადიდებს. მაგალითად, საფრანგეთში მიიღეს გადაწყვეტილება, რომლითაც იმპორტირებულ ვიდეომანკინტოფონებს დიდი ქალაქებიდან დაშორებულ მხოლოდ ერთ საბაჟო პუნქტში უნდა გაეკვლო. ამით მანამ დამუხრუჭეს იაპონური საქონლის საფრანგეთის ბაზარზე შეღწევა, სანამ ნებაყოფლობით საექსპორტო კვოტის შეთანხმებას არ მიაღწევს.

ურთიმერთიმოსოვნა

უკანასკნელ წლებში ფართო გავრცელება ჰპოვა საქონლის ექსპორტირებისათვის ფულადი ანაზღაურების ნაცვლად საქონლური ანაზღაურების ფორმამ. ანგარიშსწორების ასეთ სახეს ბარტერულ ოპერაციას, შემხვედრ ვაჭრობას ან კომპენსაციურ გარიგებას უწოდებენ.

მომსახურების უზღუდვა

პრაქტიკაში საკმაოდ გვხვდება შემთხვევები, როცა სახელმწიფო მომსახურებაში გარკვეულ შეზღუდვებს აწესებს. რეალურად ფართოდ გავრცელებულია სახელმწიფოთა მიერ დისკრიმინაციული ღონისძიებების გატარება, რითაც ეროვნულ ფირმებს ხელოვნურად კეთილსასურველ გარემოს უქმნიან (პროტექციონისტული პოლიტიკა). მაგალითად, იაპონიის აეროპორტში ადგილობრივი საქონელი საბაჟო შემოწმებას უფრო სწრაფად გადის, ვიდრე სხვა ქვეყნის პროდუქცია; გერმანია თავისი დაზღვევის ბროკერებს უკრძალავს გერმანელი მომხმარებლების საზღვარგარეთ დაზღვევის გაფორმებას და სხვ.

დაასჯელი ღონისძიებები

ხშირად უცხოური ფირმები საზღვარგარეთ პროდუქციის რეალიზაციის გასადიდებლად ხელოვნურად დაბალ საცალო ფასებს (უმეტესად თვითღირებულებაზე მცირეს) ადგენენ, რასაც პრაქტიკაში დემპინგურ, ანუ მძარცველურ ფასწარმოქმნას უწოდებენ. აღნიშნულის საწინააღმდეგოდ სახელმწიფო ამ პროდუქციაზე ანტიდემპინგურ გადასახადს აწესებს, რის გამოც უცხოური ფირმები იძულებულნი არიან სარეალიზაციო ფასი ადგილობრივი პროდუქციის ფასის დონემდე გაზარდონ და ამით კონკურენციული ბრძოლის თანაბარ პირობებში ჩაებან.

დუმპინგი [ინგლ. DUMPING ჩაშვება, ჩაშვება] არის საყოფლის მე-
სორები წაშვებულად დაკვირვებადი ფაქტით (აქვეაწოდო საბაზრო ღონეზე გვე-
რად უფრო იაფად). პოტენციური კონსერვაციის შემცირებისა და ბაზრის
დაპყრობის მიზნით.

ფასგეზე კონტროლი

ზოგიერთი ქვეყანა ცალკეულ რესურსზე მო-
ნობოლიურ კონტროლს ინარჩუნებს. ამ მიზნით სა-
ქონლის ექსპორტის მკაცრი რეგულირება ზორციელდება. მაგალითად, სამხრეთ აფ-
რიკის რესპუბლიკისა და კოლუმბიის სახელმწიფოები მრავალგვარ ზომებს მიმართა-
ვენ, რათა მსოფლიო ბაზარზე ალმასისა და ზურმუხტის გადატვირთვა არ დაუშვან.
ავსტრალია ნახევარ საუკუნეზე მეტხანს კრძალავდა ქვეყნიდან მირინოსის ჯიშის
ცხვრის გატანას, რომელიც მსოფლიოში უმაღლესი ხარისხის შალს იძლევა. სამწუხა-
როდ, ამგვარი პოლიტიკა კონტრაბანდას უწყობს ხელს, რომლის აღმოფხვრა დიდ
ხარჯებს მოითხოვს. ბრაზილიამ მამინ დაკარგა მსოფლიო მონობოლია ბუნებრივ კაუ-
ჩუკზე, როცა მისი მწარმოებელი მცენარე ბრაზილიიდან მაღალიზიაში ჩაიტანეს. გარ-
და ამისა, თუ მაღალი ფასები ხანგრძლივი დროით ხელოვნურად იქნა შენარუნებული,
შესაძლოა შემცველი საქონელი იქნეს გამოგონებული. მაგალითად, მაღალმა ფასებ-
მა ჭარხლის შაქარზე 70-იან წლებში სიმინდის შაქრის შექმნა განაპირობა და ა. შ.

პროტექციონიზმის ისტორიიდან:

პროტექციონიზმი წინამ...

პროტექციონიზმი კაპიტალიზმის ჩასახვითან ერთად XVI საუკუნეში წარმოიშვა. გასული სა-
უკუნის შუა პერიოდადღე თითქმის ყველა ეროვნული სახელმწიფო ამგვარ პოლიტიკას იყენებდა.
მოკლი თანამედროვე ინდუსტრია პროტექციონიზმის პირობებში დაიბადა და განვითარდა. ეს,
უმარჯველეს ყოფილია, ინგლისს ესება. XVIII საუკუნის ბოლოსათვის ინგლისი მიმართავდა რო-
გორც შინაური ბაზრის სრულ კარნაკტილობას, ისე ექსპორტის მაქსიმალურ ექსპანსიას. პირვე-
ლად სწორედ ინგლისმა მოუწოდა მსოფლიოს უკვედლო პროტექციონიზმი. პროტანეთის საზოგადო-
ებრივმა აზრმა მოულოდნელად აიტაცა ად. სმიტისა და დ. რიკარდოს იდეები მსოფლიო ვაჭრობის ლი-
ბერალიზაციის უპირატესობათა თაობაზე. სწორედ ინგლისმა გამოაცხადა თავისი ბაზრების სრული
კარგახსნობა.

ინგლისის მიერ პროტექციონიზმის უარყოფამ ნამდვილად მოიტანა თავისი შედეგები - მრეწვე-
ლობა სწრაფად განვითარდა. მაგრამ სხვა ქვეყნები არ ჩქარობდნენ მისთვის მივებათ.

პროტექციონიზმი საერთოდ არ არსებობდა და სასწრაფოდ მიმართეს მას. კერძოდ, აშშ-მა გა-
სული საუკუნის 60-იან წლებში გადასწყვიტა დაეკეტა ქვეყნის შიდა ბაზარი. გერმანიაზე კი, რო-
მელიც აქამდე დინამურად ვითარდებოდა შედარებით ლიბერალური საგარეო-ეკონომიკური რე-
ფორმის პირობებში, 1878 წელს პროტექციონისტული ტარიფები შემოიღო.

წყარო: გრიშკა შიფლი ა., გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №49.

კონტრაბანდა [იტალ. CONTRABANDO] არის სასაქონლო საზღვარზე შე-
რუბლად გადატანული საპირფალი.

ქვეყანამ შეიძლება საექსპორტო პროდუქციაზე შეზღუდვა შემოიღოს, რათა ადგილობრივმა მოსახლეობამ საქონელი უფრო იაფად შეიძინოს. ამგვარი შეზღუდვები განახორციელა არგენტინამ ხორბალზე, ხოლო აშშ-მა - ტყავსა და სოიოს პარკონებზე. ასეთი პოლიტიკა სამამულო წარმოების განვითარებას ამუხრუჭებს, ხოლო საზღვარგარეთ წარმოება არ იზრდება, ამან კი შესაძლოა ბაზრის დიდი ხნით დაკარგვა გამოიწვიოს.

**პროტექციონისტული
ლონისძიებების
ნაკლოვანებები**

კარგია თუ არა პროტექციონიზმი? იაპონელეები ყველაზე მეტად იყენებენ სავაჭრო შეზღუდვებს, მაგრამ მათი ეკონომიკა ყვავის. მეორე მხრივ, შედარებით დაბალგანვითარებულმა ქვეყნებმა, რომლებმაც ადრე სავაჭრო შეზღუდვები დააწესეს, ამჟამად თავისუფალი ბაზრები შემოიღეს.

დღეისათვის განსხვავებული აზრია პროტექციონისტული და თავისუფალი (ღია) ბაზრის უპირატესობების შესახებ.

პროტექციონისტული ღონისძიებების ძირითადი ნაკლოვანებებია:

- ◆ პროტექციონიზმით უმთავრეს დარტყმას მომხმარებლები იღებენ, რადგან ამგვარი პოლიტიკით პროდუქციის სამომხმარებლო ფასი ღიძვდება;
- ◆ სამუშაო ადგილების შენარჩუნება სახელმწიფოს ძალზე ძვირი უჯდება;
- ◆ ზარალს აყენებს იმ ადგილობრივ კომპანიებს, რომლებიც მარაგ-ნაწილების შემოტანას საზღვარგარეთ განლაგებული საკუთარი ფილიალებიდან ახორციელებენ და სხვ.

3. სახელმწიფოთა სახელმწიფო ურთიერთობების საფუძვლები

**ხელმწიფოების არსი,
სტრუქტურა**

თანამედროვე მსოფლიო პოლიტიკურ და ეკონომიკურ სივრცეში სახელმწიფოთა ურთიერთობები ცივილიზებული სახით სახელშეკრულებო

ფორმით ხორციელდება.

საერთაშორისო ხელშეკრულება არის სახელმწიფოთა ან საერთაშორისო სამართლის სხვა სუბიექტთა შორის გაფორმებული უთანასწო პოლიტიკურ, ეკონომიკურ თუ სხვადასხვა ურთიერთობებში მათი უფლებებისა და მოვალეობების უზაღვრე.

საერთაშორისო ხელშეკრულება საერთაშორისო სამართლის ძირითადი წყაროა. იგი შეიძლება იყოს ორმხრივი, ღია ან დახურული, იმის მიხედვით, დასაშვებია თუ არა მასთან სხვა სახელმწიფოს შეერთება.

საერთაშორისო ხელშეკრულებისათვის ტიპურია წერილობითი ფორმა, თუმცა ზოგჯერ გვხვდება ზეპირიც (ჯენტლმენური შეთანხმება).

საერთაშორისო ხელშეკრულების შემადგენელი ელემენტებია:

- ➔ პრეამბულა (მიზანი, მხარეთა დასახელება და სხვ.);
- ➔ ძირითადი ნაწილი (კონკრეტული შეთანხმებები პროდუქციის ფასის, მიწოდების პირობების, ვადებისა და სხვათა შესახებ);
- ➔ დასკვნა (მოქმედების ვადა, დენონსაციისა და პროლონგაციის წესი).

XX საუკუნის დასაწყისიდან საერთაშორისო სახელმწიფოებო ურთიერთობის პრაქტიკაში გვხვდება ხელშეკრულების დანართი, რომელიც შესაძლებელია იურიდიულად საკვლევლო იყოს, თუკი ამის თაობაზე პირდაპირ მიუთითებს ხელშეკრულება.

ორმხრივი ხელშეკრულება ჩვეულებრივ დგება შემთანხმებულ სახელმწიფოთა ენებზე. ორივე ტექსტი თანაბარმნიშვნელოვანია. გაეროს ეგიდით დადებული მრავალმხრივი ხელშეკრულება, როგორც წესი, ესპანურ, ინგლისურ, რუსულ, გერმანულ, ფრანგულ და ჩინურ ენებზე ფორმდება.

დენონციაცია [სრ.ანბ. DENONCIATION] არის რომელიმე სახელმწიფოს განცხადება საერთაშორისო ხელშეკრულების შეწყვეტის შესახებ.

საერთაშორისო ხელშეკრულების დადების დამამთავრებელი სტადიაა მისი ხელმოწერა, რომელიც შეიძლება საბოლოო იყოს. ზოგჯერ საჭიროა ხელმოწერილი ხელშეკრულების რატიფიკაცია (დამტკიცება) სახელმწიფო ხელისუფლების უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოს მიერ. რატიფიკაცია გამოსახულია განსაკუთრებული სიგელის ფორმით. ორმხრივი ხელშეკრულების გაფორმებისას მხარეები ერთმანეთს უცვლიან რატიფიკაციის სიგელებს. მრავალმხრივი ხელშეკრულებისას კი სიგელები დებოზიტურ ქვეყანას ბარდება. საერთაშორისო ხელშეკრულების ხელმოწერისას, რატიფიკაციისა და მასთან შეერთების დროს სახელმწიფოს შეუძლია ხელშეკრულებაში შეიტანოს დათქმა - ერთგვარი დაზუსტება მის მიმართ ხელშეკრულების რომელიმე დებულების თაობაზე. საერთაშორისო ხელშეკრულების აუცილებელი შესრულება („პაქტა სენტ სერვანდა“) საერთაშორისო სამართლის ფუძემდებელი პრინციპია.

პროლონგაცია [ლათ. PROLONGO - ვაზრდობა] არის ხელშეკრულების, უმთავრესად, თავისუფალია და სხვათა ვადის ვაზრდობა.

მოქმედების ვადები

საერთაშორისო ხელშეკრულება არის ვადიანი (უმეტესობა) და უვადო. ამ უკანასკნელს მიეკუთვნება ისეთი ხელშეკრულება, რომელიც საერთაშორისო სამართლის ზოგად ნორმებს ქმნის (მაგალითად, ბირთვული იარაღის გამოცდის აკრძალვის ხელშეკრულება). ხელშეკრულების მოქმედების ვადა შეიძლება გაგრძელდეს როგორც მისი ფუნქციონირების ვადის დამთავრებამდე (პროლონგაცია), ისე შემდეგაც (განახლება). ხელშეკრულების მოქმედება ხელშეკრულების დამდები სახელმწიფოების მთელ ტერიტორიაზე ვრცელდება, თუ ხელშეკრულებით სხვა რამ არ არის გათვალისწინებული. საერთაშორისო ხელშეკრულება, როგორც წესი, არ წარმოშობს უფლება-მოვალეობებს იმ სახელმწიფოსათვის, რომელიც მონაწილეობას არ იღებს შეთანხმებაში. საერთაშორისო ხელშეკრულების მოქმედება შეწყდება მისი ვადის გასვლით (ვადის გასვლამდე მხარეთა ურთიერთთანხმობით), დენონსაციის წესით.

პრაქტიკაში გამოშუშავებულია საერთაშორისო ხელშეკრულების შესრულების უზრუნველყოფის სხვადასხვაგვარი საშუალება: მესამე სახელმწიფოსა თუ სახელმწიფოების მხრივ გარანტია-თავდებობა; საერთაშორისო ორგანიზაციების შესაბამისი

სპეციალური ორგანოები თუ შერეული კომისიები; ეროვნული კანონმდებლობის შესაბამისობა ხელშეკრულებასთან და სხვ.

საერთაშორისო ხელშეკრულებები გვხვდება სხვადასხვა სახელწოდებით: ხელშეკრულება, შეთანხმება, ოქმი, კონვენცია, პაქტი, კომუნიკე და სხვ. ამ სახელწოდებათა შორის განსხვავებას იურიდიული მნიშვნელობა არა აქვს.

როლი და მნიშვნელობა

თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების საფუძველი მსოფლიომეურნეობრივი კავშირებია, რომლებიც ღია ეკონომიკის პირობებში სხვადასხვა ქვეყნის ფირმებსა და კომპანიებს შორის სახელშეკრულებო ფორმით ხორციელდება. საბაზრო ეკონომიკის განვითარების დღევანდელ პირობებში ეკონომიკური ურთიერთობების ამგვარმა ფორმებმა ფართო აღიარება და გავრცელება მოიპოვა. საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის განმხორციელებელი სუბიექტები (კონტრაქტები) აღებული ვალდებულებების შესასრულებლად სრულ პასუხისმგებლობას კისრულობენ და სამომხდელ საკმარის სამართლებრივ უფლებებსა და ეკონომიკურ რესურსებს ფლობენ.

ორი ათეული წლის წინათ საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში წამყვანი პოზიცია საგარეო ვაჭრობას ეკავა. სახელდობრ, საწარმოები, ფირმები, კომპანიები და ცალკეული მწარმოებლები უპირატესობას საქონლისა და მომსახურების ექსპორტისა და იმპორტის კომერციული ოპერაციების შესრულებას აძლევდნენ. თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მთლიან სტრუქტურაში არსებითად გააძლიერეს და გააფართოვეს საქმიანობის სფეროები და მიმართულებები სახელშეკრულებო კავშირებმა. კერძოდ, საერთაშორისო კოლპერირების სფეროში განხორციელებულმა საერთაშორისო საწარმოო და სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობის განვითარება-გადრმაგებამ, სახელშეკრულებო ურთიერთობები უფრო მრავალმხრივი და პასუხსაგები გახადა. ამასთან, ხელშეკრულების საფუძველზე განსაზღვრულმა ვალდებულებებმა მათ შესასრულებლად მკაცრი ეკონომიკური ღონისძიებებისა და სანქციების გატარება მოითხოვა.

მსოფლიომეურნეობრივი სფერო საერთოდ, და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები კერძოდ, მისთვის დამახასიათებელ თავისებურებებს ფლობს, რაც საერთაშორისო დონეზე სახელშეკრულებო ურთიერთობების თანამედროვე სპეციფიკას განაპირობებს. ამ მხრივ საყურადღებოა საერთაშორისო ურთიერთობების პრაქტიკაში დამკვიდრებული ჩვევები, წესები და კონვენციები (შეთანხმებები), ორმხრივი და მრავალმხრივი სახელმწიფოთაშორისი ხელშეკრულებები. მხედველობაშია მისაღები ისიც, რომ საერთაშორისო სამეურნეო კავშირებში პარტნიორების დაკარგვა ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკისათვის მნიშვნელოვან ზარალს იწვევს. ამიტომ ამ სფეროში სახელშეკრულებო ურთიერთობების თეორიის დაუფლებასა და არსებული პრაქტიკის გათვალისწინებას განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს.

4. სახელმწიფოთა სამეურნეო კავშირების საპაროლუბროსი რეგულირება

საქართველოს სახელმწიფო და ტიპები

სოფლიო სამეურნეო კავშირების სისტემაში სახელმწიფო ურთიერთობების სამართლებრივი რეგულირება საერთაშორისო სამართლის ნორმებით ხორციელდება. საქართველოს კონსტიტუციით გათვალისწინებულია (მუხლი 6, პუნქტი 2), რომ საქართველოს კანონმდებლობა შეესაბამება საერთაშორისო სამართლის საყოველთაოდ აღიარებულ პრინციპებსა და ნორმებს. საქართველოს საერთაშორისო ხელშეკრულებას ან შეთანხმებას, თუ იგი არ ეწინააღმდეგება საქართველოს კონსტიტუციას, აქვს უპირატესი იურიდიული ძალა შიდასახელმწიფოებრივი ნორმატიული აქტების მიმართ.

სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების პრაქტიკაში საერთაშორისო ხელშეკრულების ორი სახეა ძირითადად გავრცელებული. სახელდობრ:

- ორ ან მეტ სახელმწიფოს შორის სავაჭრო ურთიერთობების მარეგულირებელი საერთაშორისო ხელშეკრულება;
- საგარეო-ეკონომიკური კონტრაქტით წარმოშობილი ქონებრივი ურთიერთობების მარეგულირებელი სამოქალაქო-სამართლებრივი საერთაშორისო ხელშეკრულება.

პირველის სახის საერთაშორისო, სამთავრობათაშორისი ხელშეკრულება შინაარსის მიხედვით შეიძლება ზუთ ტიპად დაიყოს. კერძოდ:

- * **სავაჭრო ხელშეკრულება** და შეთანხმება მხარეთა უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმს ითვალისწინებს და, როგორც წესი, ექსპორტ-იმპორტის დროს საბაჟო გადასახადის სფეროში ვრცელდება. ასეთ ვითარებაში გამოირიცხება ცალმხრივი უპირატესობა, რომელიც მიენიჭა სახელმწიფოს საბაჟო თანამშრომლობის საერთაშორისო საბჭოს მოთხოვნებიდან გამომდინარე ან სასაზღვრო ვაჭრობის შემსუბუქების მიზნით.

სოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრი ქვეყნები ურთიერთშორის სპეციალური შეთანხმებების გარეშე უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმს ითვალისწინებენ. სავაჭრო შეთანხმებებში ურთიერთობა აღნიშნული პრინციპით შეიძლება რომელიმე მიმართულებითაც დაფიქსირდეს (მაგალითად, საიმპორტო ლიცენზიების გაცემისას და ა. შ.). იმის გამო, რომ სავაჭრო ხელშეკრულებები ჩვეულებრივ ხანგრძლივი ვადით ფორმდება, ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობებში ისინი გარკვეულ სტაბილურ ვითარებას ქმნიან.

სავაჭრო შეთანხმებებს ზშირად თან ერთვის იმ საქონლის ნუსხა (სია), რომელიც მონაწილე ქვეყნებს შორის ვაჭრობის საგანია. თუ სიაში მოცემული რომლიმე საქონლის იმპორტი (ან ექსპორტი) რაოდენობრივად შეზღუდულია (კვოტირებულია), ხელშეკრულებაში შეთანხმებული კონტინგენტი (ღირებულება ან რაოდენობა) მიეთითება. ზოგიერთ პოზიციაზე ამ კონტინგენტის გადიდების შესაძლებლობაც გაითვალისწინება. ზოგჯერ თანდართულ სიაში მხოლოდ საქონ-

ლის ნომენკლატურა და სანაცვლო მიწოდების საერთო თანხა აღინიშნება. სავაჭრო შეთანხმების საქონლის ჩამონათვალში ამ საქონლის წარმოშობის ადგილიც განისაზღვრება. გარდა ამისა, იმპორტის შემთხვევაში ხელშეკრულების მონაწილე მხარეებს საქონლის დამადასტურებელი სათანადო მოწმობის მოთხოვნის უფლება აქვთ.

როგორც წესი, ამგვარი შეთანხმებები უმეტესად ერთგვაროვანი სახის საკითხებს არეგულარებს. მანქანებისა და მოწყობლობების შესყიდვის შესასწავლებლად განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის გაფორმებული სავაჭრო შეთანხმებებში ზოგჯერ ცალკე აღინიშნება ამ უკანასკნელებისათვის კრედიტების გადიდებისა და სახელმწიფო გარანტიების შესაძლებლობები;

* სამთავრობათაშორისი შეთანხმება ეკონომიკური და ტექნიკური თანამშრომლობის შესახებ მეცნიერებატექვადი საქონლით ვაჭრობის გაფართოებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. მის ბაზაზე შესაძლოა ცალკეულ საკითხზე სპეციალური შეთანხმება გაფორმდეს, რომლის საფუძველზე ერთი მხარე, ჩვეულებრივ, ვალდებულია იღებს სათანადო სამეცნიერო, სასწავლო, საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების ჩატარების, აგრეთვე სპეციალური ლიტერატურის მიწოდებისა და ტექნიკური საშუალებების მონტაჟის, გამართვა-გამაგებისა და სხვათა (კადრების ადგილზე მომზადება-გადამზადება, სათაო კომპანიაში სტაჟირება და ა. შ.) შესახებ.

დახმარების მიმღები ქვეყნის ვალდებულებებში შედის შეთანხმებით გათვალისწინებული პროექტებისათვის სათანადო პირობების შექმნა (მიწის ნაკვეთისა და შენობის გამოყოფა, ექსპერტების მუშაობის შეუფერხებელი ორგანიზაცია და ხარჯების გაწევა, ტვირთების უსაფრთხო გადატანის უზრუნველყოფა და სხვ.).

ეკონომიკური და ტექნიკური თანამშრომლობის შესახებ შეთანხმება ჩვეულებრივ 3-5 წლით განისაზღვრება, ზოგჯერ კი იმ შენიშვნით, რომ მისი გაგრძელების შესაძლებლობა ვადის გასვლამდე ერთი თვით ადრე შეიძლება დადგინდეს.

ამგვარი შეთანხმება განვითარებადი ქვეყნების ტექნიკური დახმარების სამართლებრივი ფორმაა. ამ გზით მსოფლიოს უმსხვილესი ტრანსეროვნული კომპანიები განვითარებადი ქვეყნების საწარმოების მშენებლობასა და მენეჯმენტში მონაწილეობის შესაძლებლობებს იღებენ და მიმღები ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების გრძელვადიან პროგრამებზე ზემოქმედებას ცდილობენ. მეორე მხრივ, ამგვარი შეთანხმებები კომპანიებს მანქანა-მოწყობილობებისა და სხვა საქონლის რეალიზაციის გადიდების საფუძველს აძლევს;

* სამთავრობათაშორისი ეკონომიკური შეთანხმება სავაჭრო შეთანხმების მსგავსია მხოლოდ იმ განსხვავებით, რომ მასში საქონელგაცვლისა და მომსახურების საკითხების ანალოგიურად, ზოგადი ფორმით, სხვა მომენტებიც განიხილება. სახელდობრ, კაპიტალის მოძრაობისა და გადასახდელების სფეროში დისკრიმინაციული (შემზღუდველი) ზომების მიუღებლობა და სხვ.;

* სამთავრობათაშორისი შეთანხმება ფინანსური დახმარების შესახებ ერთი მხარის მიერ მეორისადმი გრძელვადიანი კრედიტის მიცემას გულისხმობს. კრედიტის პირობები და მისი გამოყენების წესი კი სპეციალური კონტრაქტით ფიქსირდება.

მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტული ურთიერთობის გამწვავების, პროდუქციაზე განვითარებადი ქვეყნების მოთხოვნების გადიდებისა და ამავდროულად, მათი საგარეო დავალიანების ზრდის პირობებში, საქონლის ექსპორტიორები თავიანთი კომპანიების კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად გამოდგებიან ახდენენ საქესპორტო საქონლის მისაწოდებლად დაფინანსების მეთოდების სრულყოფას.

ფინანსური დახმარება ხელსაყრელი სავაჭრო პოლიტიკის განხორციელების საშუალებაა. მისი მეშვეობით მიცემული კრედიტების უმეტესი ნაწილი იმპორტიორი ქვეყნების მიერ ექსპორტიორი ქვეყნიბიდან საქონლის შესყიდვას ხმარდება. არსებითად, ამგვარი შეთანხმებები კრედიტორი ქვეყნების ექსპორტის წასახალისებლად გამოიყენება. საყურადღებოა ისიც, რომ ამ სფეროში კონკურენტული ბრძოლის გამწვავებამ ფინანსური დახმარების შესახებ საშუალო პროცენტული ტარიფის შემცირება და კრედიტების დაფარვის ვადის გადიდება გამოიწვია;

* სამთავრობათაშორისი შეთანხმებები ინფლაციციების შესახებ მხრეებს ვალდებულებას აკისრებს კაპიტალდაბანდებისა და მოგების სფეროში დისკრიმინაციული პოლიტიკა არ განახორციელონ და სათანადო და დაუყოვნებელი ანაზღაურების გარეშე მესამე მხარეს ეს კაპიტალდაბანდებები არ გადასცენ. ამგვარი შეთანხმება კაპიტალის დაზღვევის ერთ-ერთ გავრცელებულ საშუალებას წარმოადგენს. მეორე სახის საერთაშორისო ხელშეკრულებას უპირველესად მიეკუთვნება გაეროს კონვენცია „საქონლის ყიდვა-გაყიდვის საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ“ (შემდგომში „ვენის კონვენცია“).

გაერომ 1980 წელს მიიღო კონვენცია „საქონლის ყიდვა-გაყიდვის საერთაშორისო ხელშეკრულების შესახებ“, რომელიც ათ ქვეყანაში იქნა რატიფიცირებული (დამტკიცებული) და 1988 წლიდან შევიდა ძალაში. აღნიშნული დოკუმენტით ყიდვა-გაყიდვის გარიგება-ხელშეკრულების სამართლებრივი რეგულირება ზორციელდება. ამ კონვენციას ნორმატიული ხასიათი აქვს. ამავე დროს მხარეებს თავიანთი შეხედულებისამებრ მისი ცალკეული მოთხოვნების სრულყოფის უფლება ეძლევათ. კონვენცია მხოლოდ საერთაშორისო ხასიათის ხელშეკრულებაზე გამოიყენება. მისი მოქმედება ვრცელდება სამომხმარებლო საქონელზე, აგრეთვე ფასიანი ქაღალდების გაყიდვებზე, გემებსა და საჰაერო ტრანსპორტის საშუალებებზე, ელექტროენერგიაზე, საიჯარო ხასიათის კონტრაქტებზე. კონვენცია არ არეგულირებს მნიშვნელოვან სამართლებრივ საკითხებს, რომლებიც საგარეო ვაჭრობის პროცესში ტრადიციულად წარმოიშობა. მაგალითად, ვალდებულების შეუსრულებლობის შემთხვევაში საჯარიმო სანქციების გატარება და სხვ. ასეთი საკითხები ეროვნული სამართლებრივი ნორმებით წესრიგდება.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ერთიანი დოკუმენტის სახით, როგორც წესი, მრავალმხრივი და რთული შინაარსის კონტრაქტები ფორმდება. მუდმივი საქმიანი ურთიერთობების დროს კონკურენტულ პარტნიორებთან ყიდვა-გაყიდვის მხოლოდ საერთო საკითხები თანხმდება, ხოლო კონკრეტული წინადადებები მის ფარგლებში თავსდება.

ამგვარი საერთო პირობების ხელშეკრულების პროექტის შესამუშავებლად შეიძლება გათვალისწინებულ იქნეს შემდეგი წყაროები:

პირველი, ზოგიერთი სახელმწიფოს მიერ გამოყენებული საერთო პირობები, რომლებიც სახელშეკრულებო და საარბიტრაჟო პრაქტიკითაა შემოწმებული (აპრობირებული);

მეორე, გაეროს ევროპული ეკონომიკური კომისიის ხელმძღვანელობით შემუშავებული საერთო პირობები და სხვადასხვა სავაჭრო გარიგების ტიპური კონტრაქტები, რომლებიც თითქმის 30-მდე სახისაა. ამდგვარ საერთო პირობებს აქვს პრაქტიკა მანქანა-მოწყობილობების საქსპორტო მიწოდების, ლითონნაკეთობების ვაჭრობის, ხანგრძლივი მოხმარების საქონლისა და ციტრუსების საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის დროს და სხვ.;

მესამე, განსაზღვრული სახის საქონლის მოვაჭრეთა დარგობრივი ასოციაციების მიერ დამუშავებული და საერთაშორისო ვაჭრობაში ფართოდ გამოყენებული ტიპური კონტრაქტები, რომლებიც საქონლის ყოველ ცალკეულ სახეობაზეა შედგენილი. სახელდობრ, ზორბალზე, მცენარეულ ზეთზე, ბამბაზე, ნატურალურ კაუჩუკზე, ხე-ტყის მასალებზე, ტყავ-ნედლეულზე, ქვანახშირზე, ფერად ლითონებზე და სხვ.;

მეოთხე, საერთაშორისო სავაჭრო პალატის დოკუმენტები, რომლებსაც მარეკომენდებული ხასიათი აქვს და კონტრაქტში მათ შესახებ დამატებით აღინიშნება. ამგვარ წყაროებს უპირველესად მიეკუთვნება სავაჭრო ტერმინების განმარტებითი წესები (ინკოტერმის საბაზისო პირობები, რომლებიც მე-16 თავშია განხილული).

პრაქტიკაში მიღებულია აგრეთვე საკუთარი ტიპური კონტრაქტების შემუშავებაც, რისთვისაც მსარეთა ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე შესაძლებელია რომის საერთაშორისო ინსტიტუტის მიერ 1994 წელს დამტკიცებული დოკუმენტის („საერთაშორისო კომერციული კონტრაქტების პრინციპები“) გამოყენებაც.

შემაჯავრობითი თქმანი მოდლა

1. ჩამოთვალეთ სახელმწიფოს ეკონომიკურა პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები:
საგადასახადო პოლიტიკა; საქსპორტო ოპერაციების ხელშეწყობის პოლიტიკა; ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა; პროდუქციისა და მომსახურების სტანდარტიზაცია და სერტიფიკაცია; ინვესტიციური პოლიტიკა; ეროვნულ მეწარმეთა კონკურენტუნარიანობის დამცავი პოლიტიკა; სოციალური პოლიტიკა.
2. ჩამოთვალეთ პროტექციონისტული ღონისძიებების ინსტრუმენტები:
ტარიფები; სუბსიდიები; კვოტები; ემბარგო; სტანდარტები; ლიცენზიები; სავალუტო კონტროლი; ადმინისტრაციული წინააღმდეგობები და სხვ.
3. ჩამოთვალეთ საერთაშორისო ხელშეკრულებების შემადგენელი ელემენტი
პრეამბულა; ძირითადი ნაწილი; დასკვნა.
4. ჩამოთვალეთ სახელმწიფოთა შორის სავაჭრო ურთიერთობების მარეგულირების საერთაშორისო ხელშეკრულების ტიპები:
სავაჭრო ხელშეკრულებები და შეთანხმებები; ეკონომიკური და ტექნიკური თანამშრომლობის შესახებ სამთავრობათაშორისი შეთანხმებები; სამთავრობათაშორისი ეკონომიკური შეთანხმებები; ფინანსური დახმარების შესახებ სამთავრობათაშორისი შეთანხმებები; ინვესტიციების შესახებ სამთავრობათაშორისი შეთანხმებები.



1. დაახასიათეთ ეკონომიკის სფეროში სახელმწიფოებრივი პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები;
2. დაახასიათეთ სახელმწიფოს პროტექციონისტული ღონისძიებები;
3. დაახასიათეთ სახელმწიფოს როლი საექსპორტო ოპერაციების დაკრედიტებაში;
4. დაახასიათეთ ეროვნულ მეწარმეთა კონკურენტუნარიანობის დამკავშირებელი სახელმწიფო ღონისძიებები და პროგრამები;
5. დაახასიათეთ ფასწარმოქმნაზე სახელმწიფოს გავლენის საზღვარგარეთული პრაქტიკა;
6. დაახასიათეთ ანტიმონოპოლიური სახელმწიფოებრივი პოლიტიკა;
7. დაახასიათეთ პროდუქციისა და მომსახურების სტანდარტიზაციისა და სერტიფიკაციის სახელმწიფოებრივი პოლიტიკა;
8. დაახასიათეთ სახელმწიფოებრივი სოციალური პოლიტიკა;
9. დაახასიათეთ სახელმწიფოთა სახელმეკრედიტო ურთიერთობების საფუძვლები;
10. დაახასიათეთ სახელმწიფოთა სამეურნეო კავშირების სამართლებრივი რეგულირება.

ლიტერატურული წყაროები

1. მესხია ი., ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება პოსტსოციალისტურ საქართველოში. ჟურნალი „ეკონომიკა“, №1-3, 1995.
2. პაპავა ვ., სახელმწიფოს როლი თანამედროვე ეკონომიკურ სისტემაში. ჟურნალი „ეკონომიკა“, №7-9, 1995.
3. ასათიანი რ., ეკონომიკის განმარტებითი ლექსიკონი. თბ., 1995.
4. ქუშელაშვილი ო., ბიზნესის ორგანიზაცია. თბ., 1995.
5. Диксон Д.Е.Н. Совершенствуйте свой бизнес. Пер. с англ. М., 1994.
6. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.
7. Международные экономические отношения. В 2т. Т.1. под общей редакцией Р.И. Хасбулатова. М., 1991.
8. Современный бизнес: Учебн. в 2т. Пер. с англ. Д.Дж. Речмен и др. М., 1995.
9. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика, М., 1994.
10. Хойер В. Как делать бизнес в Европе. М., 1990.
11. Кэмпбелл Р. Макконелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Т.2. Баку, 1992.
12. Швырков Ю. Государственное регулирование экономики. журнал „Экономист“, М., 1996, №8.
13. Андрианов В. Государственное регулирование и механизмы саморегуляции в рыночной экономике. Журнал „Экономист“, М., 1996, №5.
14. Мартынов Л. Государственное регулирование рынка капитала. Журнал „Экономист“, М., 1996, №1.
15. Кац И. Роль и задачи государственного регулирования экономики. Журнал „Экономист“, М., 1996, №9.
16. Батизи Э. Институты государственного кредитования экспортных операций в странах развитой рыночной экономики. „РЭЖ“, М., 1996, №9.

17. Меры и программы по поддержке конкурентоспособности национальных производителей в США и Канаде. Ж. "Внешняя торговля", 1996, №5.
18. Международные экономические отношения. Учебн., под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.
19. Зименков Р.И. Зарубежные инвестиции США: роль государства. Ж. "США-ЭПИ", 1996, №6.
20. Дюмулен И., и др. Внешнеторговый режим ведущих зарубежных стран. Ж. "Внешняя торговля", 1996, №4.
21. Иоанесян С.Л. Государственное регулирование инвестиционного процесса в России. Ж. "США-ЭПИ", 1997, №3.
22. საქართველოს კანონი „სტანდარტიზაციის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 26 სექტემბერი.
23. საქართველოს კანონი „პროდუქციისა და მომსახურების სერტიფიკაციის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 21 სექტემბერი.
24. საქართველოს კანონი „საინვესტიციო საქმიანობის ხელშეწყობისა და გარანტიების შესახებ“, გაზეთი საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 6 დეკემბერი.
25. საქართველოს კანონი „მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 26 სექტემბერი.
26. საქართველოს კონსტიტუცია. თბ., 1996.
27. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. ნაკვ. მეორე, დამხმარე მეთოდური მასალები. თბ., 1992.
28. კრავცივი ი., იაბონიის სახელმწიფო, როგორც მენეჯერი. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1993, №8-9.
29. ყუფუნია გ., საქუთრების ფორმირებისა და საწარმოო ტიპების სრულყოფის საკითხები. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის მოამბე, ტ. I, თბ., 1995.
30. ჭიაბრიშვილი თ., სჭირდება კი, ბიზნესს გეგმა? გაზეთი „განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი“. 1996. №2.
31. ჭითანავა ნ., შერეული, მრავალწილობიანი, ხოციალურად ორიენტირებული ეკონომიკა - საქართველოს მოდელი. გაზეთი „განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი“. 1996, №3.
32. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
33. ქეაჩაშვილი ირ., თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996.
34. ბასარია რ., მესხია ი., ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996.
35. ძნელაძე დ., მსოფლიო ეკონომიკა. თბ., 1997.



საერთაშორისო ვაჭრობა და მომსახურება

1. საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიაში

საერთაშორისო ვაჭრობა სხვადასხვა ქვეყნის საქონელმწარმოებელთა შორის ეკონომიკური კავშირუთიერთობის ერთ-ერთი უმთავრესი ფორმაა. იგი გულისხმობს საქონლისა და მომსახურების გაცვლათა ერთობლიობას, რომელიც ურთიერთსარგებლიანობის პრინციპსა და შრომის საერთაშორისო დანაწილებას ემყარება.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის გავლენით ქვეყნების ეკონომიკაში მიმდინარე სტრუქტურული ცვლილებები და სამრეწველო წარმოების სპეციალიზაციის გაღრმავება ეროვნულ მეურნეობათა ურთიერთზემოქმედებას აძლიერებს და საერთაშორისო ვაჭრობის გააქტიურებას იწვევს. საერთაშორისო ვაჭრობა, რომელიც ქვეყანათა შორის სასაქონლო ნაკადების მოძრაობით განისაზღვრება, წარმოებასთან შედარებით უფრო მაღალი ტემპებით იზრდება. სახელდობრ, მსოფლიო წარმოების მოცულობის ყოველი 10%-ით ზრდაზე საერთაშორისო ვაჭრობის 16% მოდის. ამით თვით წარმოების განვითარების ხელსაყრელი პირობები იქმნება, და პირიქით, როცა ვაჭრობაში შეფერხებები წარმოიშობა, წარმოების განვითარებაც ნელდება.

ქვეყნებს შორის საქონელგაცვლის პროცესი ახალი არ არის. იგი საუკუნეთა განმავლობაში მიმდინარეობდა, რამაც საერთაშორისო ვაჭრობის განხორციელების თეორიული შეხედულებებისა (კონცეფციების) და მოდელების განვითარება გამოიწვია. განვიხილოთ უმთავრესი მათგანი*.

**მერკანტილიზმი,
ფიზიოკრატიზმი.**

საგარეო ვაჭრობის პირველ ეკონომიკურ თეორიად მიჩნეულია მერკანტილიზმი. იგი ინგლისში წარმოიშვა, რადგან ეს ქვეყანა კაპიტალიზმის

გზას ყველაზე ადრე დაადგა.

განასხვავებენ ადრინდელ და გვიანდელ (განვითარებულ) მერკანტილიზმს. ადრინდელი მერკანტილიზმი (წარმომადგენლები: უ.სტაფორდი — ინგლისი, გ.სკარუფი — იტალია და სხვ.) XV-XVI საუკუნეებში არსებობდა. მისი მთავარი დებულება იყო „ფულადი ბალანსი“. მიიჩნეოდნენ, რომ ქვეყნის სიმდიდრე ფასეულობათა ფლობით (ჩვეულებრივ ძვირფასი ლითონების, ოქროსა და ვერცხლის სახით) განისაზღვრება; ამიტომ აუცილებელია ექსპორტის გადიდება და იმპორტის შემცირება, ძვირფასი ლითონების უცხოეთში გატანის აკრძალვა.

* მოკრძეული საკითხი უფრო ვრცლად საბაზო ეკონომიკურ დისციპლინებში (ეკონომიკური თეორია, მაკროეკონომიკა) განიხილება.

მერკანტილიზმი ქ-ბტაღ. MERCANTE პაჭარო. მოსაჭარი არის მკონსოვიკუ-რი მიმართულვა, რომელიც სპაჭარო გურუშაზიის ინტერმედა გემოსატაქაღ XV-XVIII საუკუნეებში.

გვიანდელი მერკანტილიზმი (წარმომადგენლები: თ.მენი-ინგლისი, ა.სერა-იტა-ლია, ა. მონკრეტიენი-საფრანგეთი და სხვ.) XVI საუკუნის მეორე ნახევარში ჩამოყალიბდა და თითქმის XVIII საუკუნის დასასრულამდე გაგრძელდა. ამ მიმართულების მთავარი არსი იყო „სავაჭრო ბალანსი“. კერძოდ, მიაჩნდათ, რომ რაც უფრო მეტია სხვაობა გატანილ (ექსპორტი) და შემოტანილ (იმპორტი) საქონელს შორის, მით უფრო მდიდარი და ძლიერია მოცემული ქვეყანა. გვიანდელი მერკანტილიზმის წარმომადგენლებმა პირველად გამოიყენეს აქტიური სავაჭრო ბალანსის (ექსპორტის მეტობა იმპორტზე) და პასიური სავაჭრო ბალანსის (იმპორტის მეტობა ექსპორტზე) ცნებები.

აქტიური სავაჭრო ბალანსის მისაღებად აუცილებელია ვაჭრობის სახელმწიფო მონოპოლია. სახელდობრ, ტარიფების გადიდებით იმპორტის მნიშვნელოვანი შეზღუდვა და საექსპორტო წარმოებისათვის დახმარების გაწევით საქონლის უცხოეთში გატანის წახალისება. ამგვარი ეკონომიკური პოლიტიკის მიზანი იყო კოლონიური ქვეყნების ხარჯზე მეტროპოლიების გამდიდრება და სახელმწიფოს მიერ ვაჭრობის რეგულირება.

მერკანტილიზმის ზემოაღნიშნულ მიმართულებებს შორის ძირითადი განსხვავება ისაა, რომ პირველი სიმდიდრეს ოქროსა და ვერცხლთან აიგივებდა და ფულის ფუნქციები მხოლოდ დაგროვების ფუნქციაზე დაყავდა. გვიანდელი მერკანტილიზმი კი სიმდიდრედ მიიჩნევდა ზედმეტ პროდუქციას, რომელიც უცხოეთის ბაზარზე ფულად უნდა გარდაქმნილიყო. იგი ფულში ხედავდა არა მარტო დაგროვების, არამედ მიმოქცევის საშუალებასაც.

მკენიერისა შესჯულაგბები:

ნომერკანტილიზმი
XXს. 70-90-იან წლებში კვლავ გამოცოცხლდა მერკანტილისტური იდეები, განსაკუთრებით „მესამე სამყაროს“ ქვეყნებში. ტერმინი „ნომერკანტილიზმი“ გამოიყენება იმ ქვეყნების მიმართ, რომლებიც ცდილობენ აქტიური საექსპორტო ბალანსი გამოიყენონ სოციალურა და პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად. მაგალითად, ქვეყანამ შეიძლება მიაღწიოს სრულ დასაქმებას იმაზე მეტის წარმოებით, ვიდრე ამას განაპირობებს შიდა მოთხოვნა და ქაბიში პროდუქცია გაიტანოს სასღვარგარეთ გასაყიდად.
წყარო: კახიაშვილი ვ., მაკროეკონომიკა გვ.234.

მკენიერისა შესჯულაგბები:

სოლიამ სტაფორდი
იდეა XVI საუკუნე — მონეტარული მერკანტილიზმის ბატონობის ხანა დასავლეთ ევროპის დაწინაურებულ ქვეყნებში. 1581 წელს უილიამ სტაფორდმა ინგლისური ეკონომიკური აზრის ისტორიოგრაფიის შესახებ თავისი დროის ეროვნული ნაშრომი: „ჩვენი თანამემამულეების ზოგიერთი საჩივართა კრიტიკული გამოცემა“, რომელიც აქტიურ პროტექციონისტულ სტრატეგიაზე იყო აგებული. ავტორის აზრით, სასღვარგარეთიდან საქონლის იმპორტი დიდ ზიანს აყენებს ინგლისს. მით უფრო საქონლისა, რომლის დამზადება ქვეყნის შიგნით შეიძლება.
წყარო: თოდუა გ., ეკონომიკურ გვ.26.

XVIII ს. შუა ხანებში დაიწყო მერკანტილისტური მიმართულებების დაშლა, ეკონომისტთა ყურადღების ცენტრმა მიმოქცევის სფეროდან წარმოების სფეროში გადაინაცვლა. მერკანტილიზმი ფიზიოკრატიზმით შეიცვალა, რომელიც წარმოების სფეროს ზღუდავდა მიწაომოქმედებით, დანარჩენ დარგებს კი არამწარმოებლურად თვლიდა.

ფიზიოკრატიზმი [ბჰპმ. PHYSIS ბუნება - KRATOS ძალაუფლება] არის ეკონომიკური მიმართულება, რომელიც სიმდიდრის ერთადერთ წყაროდ სწავლობს მიწისმოყვანას, კერძოდ მიწათმოქმედების განვითარებას მიწისმეს. წარმოებად მიწისმოყვანა: მიწა, ტიერები და ხეხ. საკარმოქმედოში მათზე აღრმ სულხან-კაბა ორ-ბაზიანი.

**აბსოლუტური
შპირატისტების თეორია**

შოტლანდიელმა ეკონომისტმა ადამ სმიტმა (1723-1790 წწ.) გააკრიტიკა მერკანტილისტური თეორია და განაცხადა, რომ ქვეყნის რეალური სიმდიდრე შედგება წარმოებული საქონლისა და მომსახურებისაგან. მან დაამუშავა აბსოლუტური უპირატესობის თეორია, რომლის მიხედვით ცალკეულ ქვეყანას კონკრეტული საქონლის ეფექტურად წარმოება შეუძლია. ა.სმიტის მიაჩნდა, რომ ადამიანებმა არ უნდა შეიძინონ სამამულო წარმოების საქონელი, თუ მათ უფრო დაბალ ფასებში საზღვარგარეთ ანალოგიური საქონლის ყიდვა ძალუძთ. ამით მან დაამტკიცა, რომ თუ ვაჭრობა არ შეიზღუდება, ყოველი ქვეყანა შეეცდება იმ საქონლის წარმოებას, რომელიც კონკრეტული უპირატესობით იქნება განპირობებული. ქვეყნის რესურსები არარენტაბელური დარგებიდან რენტაბელურ დარგებში გადაინაცვლებს, სპეციალიზაციის გაღრმავების გზით კი შესაძლებელი იქნება შრომის ნაყოფიერების ამაღლება. თუ რომელი სახის პროდუქციაზე უნდა მოხდეს ქვეყნის წამყვანი დარგების სპეციალიზაცია, ამაზე პასუხს ბაზარი გასცემს, რისთვისაც აუცილებელია ქვეყნის ბუნებრივი და შექნილი უპირატესობების გათვალისწინება.

პროდუქციის წარმოებაში ქვეყნის ბუნებრივი უპირატესობა, საჭირო კლიმატური პირობების არსებობით ან ზოგიერთი ბუნებრივი რესურსის ფლობით გამოიხატება. კლიმატური პირობები კარნახობენ თუ რომელი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია უნდა

მეცნიერისა უმხელეულეებში:

ადამ სმიტი

დადგა XVIII საუკუნის მეორე ნახევარი. ამ დროიდან იხდობს უკვე მსოფლიო კაპიტალიზმის მეწინამდგრედ გვივლინება, აქტიურ ლიბერალურ პოლიტიკას ასორციელებს, ფორტრედერიზმის დროშითი ვამოდის ეროვნული ინტერესების ზიანის მიუყენებლად, სოლიო აკადემიურ ტასტს ფლობენ ა.სმიტი და დ.რიკარდო. 1776 წელს გამოდის ა.სმიტის ნაშრომი: „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ“, რომელშიც ფი ბუნებრივი პარამონული წესისა და უფლებების პრინციპებს იცავდა, გაურობისა და მეწარმეობის თავისუფლების უაღვრესნატიყო უპირატესობებს აღიარებდა. მისი აზრით, ადამიანი ევოლუცია. ასეთია ეკონომიკური ადამიანის ცნების შინაარსი. ემყარებთ არა ადამიანთა კუმანურობას, არამედ ევოლუცს. მან ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში განსაზღვრული წესრიგი, უსილაგი ხელის პრინციპი დიანასა. ყოველი ადამიანის ევოლუტური მოქმედება წარამართება უზღაფე ხელით, რაც ყველას კოლოდლეობას იწვევს.

წყარო: თოდუა გ., ეკონომიკურ ... , გვ. 27.

იქნეს მოცემულ ქვეყანაში ხელსაყრელად (მომგებიანად) წარმოებული. ქვეყნებს შორის არსებული კლიმატური პირობების განსხვავებულობა პროდუქციის წარმოების დიფერენციაციას ქმნის, რაც საერთაშორისო ვაჭრობის ჩასახვისა და განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა. პროდუქციის ხელსაყრელად (მინიმალური დანახარჯებით) წარმოება ნედლეულის ადგილზე გადამუშავებასა (ნაკლები სატრანსპორტო ხარჯები) და ადგილობრივი მოსახლეობის რაციონალურად გამოყენებას (ეროვნული ტრადიციები) ითვალისწინებს, ზოლო შექენილი უპირატესობა-პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიისა და მუშაკთა მაღალ კვალიფიკაციას უკავშირდება.

ა.სმიითის განსხვავებული შეხედულება ქვეყნის სიმდიდრის წყაროს შესახებ იმ დროისათვის რევოლუციური იყო, რადგან მიაჩნდათ, რომ ყოველ გარიგებაში მხოლოდ ერთი მხარეა მოგებული, მეორე კი აუცილებლად წაგებული. მან თავისი თეორიით დაამტკიცა, რომ თავისუფალი გაცვლის შემთხვევაში, როცა თითოეული სუბიექტი პარტნიორის არჩევისა და ფასის დადგენაში შეუზღუდავია, გარიგება სასარგებლოა ყველა მონაწილისათვის.

შრიტრენდერობა (ინგ. FREE TRADE) თანისუფალი ვაჭრობა) არის მიმართულება, რომელიც მოითხოვს ვაჭრობის თავისუფლებასა და სახელმწიფოს ჩაბრუნებას პირველ მხარეებთან საკომარტოში.

აბსოლუტური უპირატესობის თეორიით დიდი ეკონომიკური პოტენციის, ანუ მრავალფეროვანი კლიმატური პირობებისა და ბუნებრივი რესურსების მქონე ქვეყნები რიც უპირატესობებს ფლობენ. კერძოდ:

- ➔ ჩვეულებრივ მცირე რაოდენობით (ხვედრითი წილის მიხედვით) საწარმოო დანიშნულების პროდუქციას ყიდთან და სამომხმარებლო პროდუქციას ყიდულობენ;
- ➔ რესურსების ფართო ნაირსახეობას განკარგავენ;
- ➔ საგარეო ვაჭრობაში დიდი ოდენობით სატრანსპორტო ხარჯებს ახორციელებენ (საკუთარი სიდიდის გამო);
- ➔ მსხვილსერიულ წარმოებას აფუძნებენ და სხვ.

ფედერაციონი უპირატესობის თეორია

აბსოლუტური უპირატესობის თეორიის განვითარებით ინგლისელმა ეკონომისტმა დევიდ რიკარდომ (1772-1823 წწ.) თავის ნაშრომში „პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგვრის საფუძვლები“ (1817 წ.) დაამუშავა შედარებითი უპირატესობის თეორია.

იგი მომგებიანი სპეციალიზაციის საფუძველზე ქვეყნებს შორის თავისუფალი ვაჭრობის განვითარების აუცილებლობას ქადაგებდა და ამტკიცებდა, რომ ვაჭრობისაგან დამოუკიდებლად შეიძლება მივიღოთ უპირატესობა (მოგება), თუ ქვეყანა იმ საქონლის წარმოებაზე დასპეციალდება, რომლის წარმოება მას უფრო იაფად შეუძლია. ასეთ შემთხვევაში სახელმწიფო მთელ თავის რესურსებს ეფექტური წარმოებისაკენ წარმართავს და ქვეყანაში ბუნებრივი და შექენილი რესურსებით მისთვის საჭირო სხვა საქონელს შემოიტანს.

დ. რიკარდოს სავაჭრო მოდელის (განსხვავებულ ტექნოლოგიაზე დაფუძნებული ვაჭრობა) ამოსავალი პრინციპი იყო „ყველაზე უფრო კონკურენტული საქონელი ამოყვლილი ბაზარს“. ამ თეორიის გამოყენებით ქვეყანა იმ საქონლის ექსპორტირებას დაიწყებს, რომლის წარმოება შედარებით ნაკლები დანახარჯებით შეუძლია, ხოლო ისეთ საქონელს შემოიტანს, რომლის დამზადება ამ ქვეყანაში შედარებით ნაკლებეფექტიანია (ძვირია).

ეს შედარებითი სარგებლიანობა ის საფუძველი, რომელიც ქვეყნებს შორის საქონელგაცვლის სტრუქტურას განსაზღვრავს, იგი თითოეულ ქვეყანას აძიულებს შეარჩიოს ეკონომიკის ისეთი დარგი, რომელშიც შეიძლება ეფექტურად (ნაკლები დანახარჯებით) გამოიყენოს თავისი რესურსები და მიაღწიოს ეკონომიკის აღმავლობას სხვა ქვეყნებთან საქონელგაცვლის (ექსპორტი-იმპორტი) საშუალებით.

მასასადამე, შედარებითი უპირატესობა განისაზღვრება ალტერნატიული ღირებულებით. მსოფლიოს არც ერთ ქვეყანას, მათ შორის აშშ-საც, არ შეუძლია ყველა სახის საქმიანობაში, სხვა ქვეყანასთან შედარებით, უფრო ეფექტური (დანახარჯებისა და შედეგების თანაფარდობა) იყოს. შედარებითი უპირატესობა გულისხმობს სახელმწიფო რესურსების რაციონალურ გამოყენებას და ქვეყნის ეფექტიან ჩართვას შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში.

ამგვარად, მომგებიანი სპეციალიზაციის საფუძველზე, ქვეყნებს შორის თავისუფალი ვაჭრობის განვითარებით მოგებული დარჩება ის ქვეყანა, რომელსაც აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ყველა რესურსში, თუ უარყოფს ნაკლებეფექტური წარმოების განხორციელებას, უფრო ეფექტურის სასარგებლოდ.

საერთაშორისო ღირებულების თეორია

ინგლისელმა ეკონომისტმა და ფილოსოფოსმა ჯონ სტიუარტ მილმა (1806-1873 წწ.) თავის ნაშრომში „პოლიტიკური ეკონომიკის საფუძვლები“ (1848 წ.), დაასაბუთა ფასწარმოქმნის პრინციპები საერთაშორისო საქონელგაცვლისას. მილის თანახმად გაცვლის ფასი მოთხოვნა-მიწოდების კანონით იმ დონეზე ზორციელდება, რომელიც ყოველ ქვეყანას საშუალებას აძლევს ექსპორტის ერთობლიობის ღირებულებით ანალოგიური ღირებულების იმპორტის ერთობლიობა შეისყიდოს. ესაა საერთაშორისო ღირებულების კანონი ანუ „საერთაშორისო ღირებულების თეორია“.

მეცნიერისა შიგნელულ მკვამი:

მღზრადი ეკონომიკისა და უფარდებითი უპირატესობის პრინციპი

პროფ. გრ.თოდუა შეფარდებითი უპირატესობისა და მღზრადი ეკონომიკის თანაფარდობის საკითხს საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ერთ-ერთ ყველაზე აქტუალურ თემად მიიხსენებს და ქართულ მეცნიერთა შორის პირველად აღნიშნავს, რომ „შეფარდებითი უპირატესობა მღზრადი განვითარების გარეშე არ აწეობს და, პირიქით. თანამედროვე მსოფლიოში, როცა მაღალგანვითარებულ ქვეყნებთან ერთად ეკონომიკურად გააქტიურდნენ განვითარებადი ქვეყნები, ჩვენი აზრით, მოქმედებს მღზრადი ეკონომიკისა და შეფარდებითი უპირატესობის ერთიანობის საყოველთაო კანონი. ამ ერთიანობაში თუ რომელი იქნება აქტიური მხარე, ეს დამოკიდებულია მოცემული ქვეყნის შინაგანი ეკონომიკური განვითარების თავისებურებებზე“.

წყარო: თოდუა გ., მღზრადი ..., გვ. 32.

ამ თეორიით მტკიცდება, რომ არსებობს ფასი, რომელიც ქვეყნებს შორის საქონლის გაცვლით ოპტიმიზირდება. ეს საბაზრო ფასი მოთხოვნასა და მიწოდებაზე დამოკიდებულია.

**წარმოების შავტორთა
თანაფარდობის თეორია**

აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიებით რთულია იმის გარკვევა, თუ რა სახის პროდუქცია უნდა იქნეს წარმოებული უპირატესობის მისაღწევად.

XX საუკუნის დასაწყისში შეედმა ეკონომისტებმა ელ ჰექშერმა და ბერტილ ოლინმა დაამუშავეს წარმოების ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია (განსხვავებულ ფაქტორებზე დაფუძნებული ვაჭრობა). ნებისმიერი პროდუქციის დასამზადებლად აუცილებელია წარმოების სამი ფაქტორის (შრომა, მიწა, კაპიტალი) არსებობა. ყოველ კონკრეტულ ქვეყანას კი ეს ფაქტორები განსხვავებული ოდენობით აქვს. მოცემული თეორიით ირკვევა, რომ ერთგვაროვანი პროდუქციის საწარმოებლად ყოველი ქვეყანა ამ ფაქტორებზე სხვადასხვა დანახარჯებს გასწევს. მაგალითად, თუ შრომითი რესურსები მიწასთან და კაპიტალთან განსხვავებით მოცემულ ქვეყანაში ჭარბია, მაშინ სამუშაო ძალა იაფია და შრომის ანაზღაურებაზე გაწეული ხარჯებით შედარებით მცირეა, ხოლო კაპიტალური დანახარჯები და მიწის ღირებულება – დიდი. და პირიქით, თუ შრომითი რესურსები შეზღუდულია (მცირეა), მაშინ მისი ღირებულება სხვებთან შედარებით მაღალი იქნება. წარმოების ფაქტორთა განსხვავებული ღირებულება ქვეყანაში იმ საქონლის წარმოებას აქეზებს, სადაც ეს ფაქტორი ჭარბი და უფრო იაფია. სხვა სიტყვებით, ქვეყანა ახორციელებს იმ საქონლის ექსპორტირებას, რომლის წარმოება მოითხოვს ჭარბი ფაქტორების ინტენსიურ გამოყენებას და ახდენს იმ პროდუქციის იმპორტირებას, რომლის დამზადება მას ძვირი უჯდება.

აღნიშნულს ადასტურებს მსოფლიო პრაქტიკაც. მაგალითად, ავსტრალიასა და კანადაში, სადაც მიწა სხვა ფაქტორთან შედარებით ჭარბია, მეცხვარეობა და ხორბლის წარმოება განვითარებული, ჰონგ-კონგში შრომითი რესურსების სიჭარბისა და მიწის დეფიციტის გამო – სამკერვალო დარგი (მრავალსართულიანი ფაბრიკები) ან ამგვარი ტიპის სხვა საქმიანობა ფართოდ დაწარმოებულია და ა.შ.

1948 წ. ამერიკელმა ეკონომისტებმა ბ.სამუელსონმა და გ.სტოლბერგმა ჰექშერ-ოლინის თეორია განავითარეს და დაასაბუთეს, რომ წარმოების ფაქტორთა ერთგვაროვნობის, ტექნიკის იდენტურობის, სრულყოფილი კონკურენციისა და სრული მობილურობის შემთხვევაში საერთაშორისო გაცვლა ქვეყნებს შორის წარმოების ფაქტორთა ფასს ათანაბრებს.

**საქონლის
სასიცოცხლო ციკლი**

საერთაშორისო ვაჭრობის ფუნქციონირებას ნათელს ჰყენს საქონლის სასიცოცხლო ციკლის თეორია. ამ თეორიით მტკიცდება, რომ ყოველი საქონელი

გაივლის ციკლს, რომელიც შედგება ოთხი ეტაპისაგან (დანერგვა, ზრდა, სიმწიფე და დაცემა). აქედან გამომდინარე, მისი წარმოება და მოხმარება ამ ეტაპების მიხედვით ქვეყნებს შორის გადაადგილდება. ეს ოთხი ეტაპი რაღაც კონტინუუმს (ერთიანობას) წარმოადგენს. ამასთან, ყოველ ეტაპს მისთვის დამახასიათებელი თავისებურებები აქვს (ცხრილი 3.1.).

	სასიცოცხლო ციკლის ეტაპები			
	დასრუება	წრდა	საიწიყე	დაცემა
წარმოების განლაგება	<ul style="list-style-type: none"> • სახლის დაწერვა განვითარებულ ქვეყნებში 	<ul style="list-style-type: none"> • სახლის დაწერვა განვითარებულ ქვეყნებში 	<ul style="list-style-type: none"> • შავალ ქვეყანაში 	<ul style="list-style-type: none"> • უძებრად განვითარებად ქვეყნებში
ბაზრის განლაგება	<ul style="list-style-type: none"> • უპირატესად სახლის დაწერვა ქვეყანაში მცირე ექსპორტით 	<ul style="list-style-type: none"> • უპირატესად განვითარებულ ქვეყნებში • სწრაფად ზრდადი მოთხოვნა 	<ul style="list-style-type: none"> • განვითარებად ქვეყნებში • განვითარებულ ქვეყნებში შემცირება შეიმჩნევა • მოთხოვნის საერთო სტაბილიზაცია 	<ul style="list-style-type: none"> • უპირატესად განვითარებად ქვეყნებში • მოთხოვნის საერთო დაცემა
კონკურენტული ფაქტორები	<ul style="list-style-type: none"> • თითქმის მონოპოლური მდგომარეობა • გასაღება უნიკალრობას და არა ფასს ეუფლება • საქონლის ხარისხობრივი მახასიათებლები ს განვითარება 	<ul style="list-style-type: none"> • კონკურენტების რიცხვი იზრდება • ზოგიერთი კონკურენტი ფაქტორების შემცირებას იწყებს • საქონელი უფრო სტანდარტული ხდება 	<ul style="list-style-type: none"> • კონკურენტების რიცხვი მცირდება • გასაღების ფასი საკურადლო მნიშვნელობას იღებს, განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში 	<ul style="list-style-type: none"> • გასაღების ფასი გადამწყვეტ მნიშვნელობას იღებს • შერეული მნიშვნელობის მცირდება
წარმოების ტექნოლოგია	<ul style="list-style-type: none"> • წვრილხერიული წარმოება • საქონლის სრულყოფის მეთოდების დაწერვა • მაღალი შრომატევადობა და შრომის მაღალი კვალიფიკაცია 	<ul style="list-style-type: none"> • კაპიტალის დანახარჯების გაღება • უფრო სტანდარტული მეთოდები 	<ul style="list-style-type: none"> • მსხვილხერიული წარმოება • მაღალი კაპიტალური დანახარჯები • მაღალი სტანდარტიზაცია • საშუალო ძალის შედარებით საშუალო კვალიფიკაცია 	<ul style="list-style-type: none"> • შექანიზებული მსხვილხერიული წარმოების პირობებში არა კვალიფიციური საშუალო ძალა

წყარო: Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный... стр. 133.

დაწერვის ეტაპი. ჩვეულებრივ ახალი პროდუქტი მაშინ იქმნება, როცა მასზე მოთხოვნა და შესაბამისი ბაზარი გაჩნდება. უპირატესად სათანადო ინფორმაცია ადგილობრივი ბაზრიდან მოიძებნება და ახლადშექმნილი პროდუქციაც ქვეყნის ადგილობრივ (ეროვნულ) ბაზარზე გამოჩნდება. განვითარებულ ქვეყნებში მოსახლეობის შემოსავლებისა (რაც მოთხოვნის წარმოშობას განაპირობებს) და წარმოების ტექნიკური

დონე, აგრეთვე კვალიფიციური საინჟინრო კადრებისა და მეცნიერების არსებობა პროდუქციის წარმოების ხელსაყრელ პირობებს ქმნის. დანერგვის ეტაპის დასკვნით სტადიაზე ახალი პროდუქცია თანდათანობით სხვა ქვეყნის (უმეტესად იქ, სადაც ბაზრის ანალოგიური სეგმენტებია) ბაზრას ეკავებს. არასტანდარტულობის გამო საწარმოო პროცესს დიდი შრომატევადობა ახასიათებს, რაც კაპდაბანდებთან შედარებით, შრომით დანახარჯებს ადიდებს.

ზრდის ეტაპი. ბაზარზე დანერგვის ეტაპზე საქონლის გასაღების ზრდა კონკურენტებისათვის მოქმედების სტიმულს წარმოადგენს. ამ ეტაპზე პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიური პროცესი შედარებით სრულყოფილი ხდება, კონკურენტული ურთიერთობა ძლიერდება, წარმოებაში კაპიტალური დაბანდები იზრდება და წარმოების განვითარება საზღვარგარეთ იწყება.

სიმწიფის ეტაპი. ამ ეტაპისათვის დამახასიათებელია საბაზრო სივრციდან პირველწარმოებლის თანდათანობით შევიწროება-გამოდევნება, ხოლო ფასის კონკურენტის მნიშვნელოვან იარაღად გადაქცევა. მსხვილსერიული წარმოება საზღვარგარეთული საწარმოებისათვის ხელმისაწვდომი ხდება, რაც თავის მხრივ, პროდუქციის თვითღირებულებას ამცირებს. შედარებით დაბალი თვითღირებულება შესაძლებლობას ქმნის პროდუქციის წარმოება და გასაღება განვითარებად ქვეყნებში იქნეს გადატანილი, სადაც არაკვალიფიციური, მაგრამ შედარებით იაფი სამუშაო ძალაა, რომელიც სტანდარტულ სამუშაო პროცესებში ეფექტურად გამოიყენება.

დაცემის ეტაპი. სიმწიფის ეტაპზე გამოვლენილი ფაქტორების ზემოქმედება თანდათანობით ძლიერდება და წარმოების კონცენტრაცია (თავმოყრა) განვითარებულ ქვეყნებში ხდება. დაცემის ეტაპი საქონლის რეალიზაციის მოცულობის მნიშვნელოვანი შემცირებით ხასიათდება. ამ სიტუაციაში მოწინავე ფირმები ქმნიან სპეციალურ ჯგუფებს, რომლებმაც უნდა შეისწავლონ ვითარება და გამოიტანონ დასკვნა:

- * დატოვონ საქონლის წარმოება უცვლელად ან
- * შეცვალონ მარკეტინგული სტრატეგია ან
- * მოხსნან საქონელი წარმოებიდან.

დაცემის ეტაპზე შესაძლებელია სხვადასხვა გადაწყვეტილების მიღება. კერძოდ, დატოვონ ბაზარი ან დაელოდო, როცა მას კონკურენტები დატოვებენ და ამის შემდეგ მნიშვნელოვნად გაზარდო გაყიდვათა მოცულობა. შეიძლება რესურსებისა და ძალისხმევის კონცენტრაცია ყველაზე ტევად ბაზარზე, ან მარკეტინგული ხარჯების მკვეთრი შემცირება, რაც გაზრდის მოგებას. წარმოებიდან საქონლის მოხსნის შემთხვევაში, ფირმამ შეიძლება გაყიდოს მისი წარმოების უფლება და სხვ.

„ლენტივის პარაღოქსი“ XX საუკუნის 40-იან წლებში საერთაშორისო საქონელგაცვლის თეორიამ მნიშვნელოვანი კორექტივები განიცადა. ნობელის პრემიის ლაურიატმა, ამერიკელმა ეკონომისტმა ფ.ლენტიემ პეჟმერ-ოლინის თეორიის გამოყენებით გამოიკვლია აშშ-ის ექსპორტისა და იმპორტის სტრუქტურა და მრავალი ექსპერტის გასაოცრად (ამიტომაც ეწოდება მას „ლენტივის პარაღოქსი“) სრულიად საპირისპირო სურათი გამოავლინა. კერძოდ, მან დაასაბუთა, რომ ომისშემდგომ პერიოდში ამერიკის ეკონომიკა წარმოების იმ სა-

ხეებში დასპეციალდა, რომელიც კაპიტალთან შედარებით მეტ შრომას მოითხოვდა. სხვა სიტყვებით, ამერიკის ექსპორტი იმპორტთან შედარებით უფრო შრომატევადი და ნაკლებკაპიტალტევადი გახდა.

ამ პრობლემის შემდგომი კვლევით დასტურდება, რომ ეს პარადოქსი მოიხსნება, თუ საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურის ანალიზის დროს გათვალისწინებული იქნება წარმოების არა ორი ფაქტორი (როგორც ეს ჰექშერ-ოლინის თეორიის გამოყენებით იყო), არამედ მრავალი ფაქტორი (ფინანსური და ადამიანური კაპიტალი, არაკვალიფიციური შრომა, სასოფლო-სამეურნეო წარმოებისათვის ხელსაყრელი მიწის სავარგულები და ა.შ.).

კლუნტიევის სახლემ ფართო რეზონანსი მოიპოვა, ამის შედეგად კი შედარებითი უპირატესობის თეორიამ შემდგომი განვითარება განიცადა. მან ტექნიკური პროგრესის არათანაბარი განაწილებისა და ქვეყნებს შორის განსხვავებული ანაზღაურების საკითხები მოიცვა.

ინტერნაციის შემკვები:

წარმოების ფაქტორთა კონცენტრაცია

შეუარდებითი მონაცემებით, აშშ ფლობს მსოფლიოში არსებული მთლიანი კაპიტალის მესამედს (33.6%). თუ ხუთი პუნქტით აღემატება მთლიანად ეროვნული პროდუქციის შემქმნელი ფაქტორების ჯამს (28.6%). აშშ-ის შემდეგ კაპიტალის ყველაზე დიდი მფლობელია იაპონია (15.5%), დაახლოებით თანაბარია გერმანია (7.7%) და საფრანგეთის (7.5%) წილი. მათ რამდენადმე ჩამორჩება ინგლისი (4.5%) და კანადა (3.9%). დანარჩენი მსოფლიო ფლობს კაპიტალის შედარებით უმნიშვნელო ნაწილს (27.3%).

განსაკუთრებით თვალსაჩინოა სამეცნიერო კვლევაში ჩართული მეცნიერების კონცენტრაცია. მსოფლიოს ექვსი განვითარებულ ქვეყანაში (აშშ, იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი, ინგლისი, კანადა) თავმოყრილია მსოფლიო სპეციალისტების 85%. ამ მხრივ განსაკუთრებით გამოიყოფა აშშ (50.7%) და იაპონია (23%).

წყარო: კახიანიშვილი ვ., მაკროეკონომიკა ..., გვ. 252-253.

მულტიპლიკატორის თეორია

საერთაშორისო ვაჭრობის პრობლემების შესწავლისას ფართოდაა გამოყენებული მულტიპლიკატორის თეორია. ამ თეორიის თანახმად საგარეო ვაჭრობის გააქტიურების შედეგად (კერძოდ, ექსპორტით) მიღებული ეფექტი ეროვნული შემოსავლის ზრდაში, დასაქმების გადიდებაში, ინვესტიციურ აქტიურობასა და მოხმარებაში აისახება, რომელიც ყველა ქვეყნისათვის გარკვეული ოდენობით განისაზღვრება და კონკრეტული კოეფიციენტით - მულტიპლიკატორით გამოითვლება. თავდაპირველად საექსპორტო პროდუქციაზე შეკვეთების გადიდება უპირველესად ამ პროდუქციის წარმოების მოცულობისა და მომუშავეთა შრომის ანაზღაურების გადიდებას იწვევს, ხოლო შემდეგ სხვა ეკონომიკურ მაჩვენებლებზეც ახდენს გავლენას.

მულტიპლიკატორი [ქლამ. MULTIPLICATOR მრავალი] არის მოწყობილობა, რომელიც გამოიყენება მრავალჯერად რაოდენობაში თანაფარდობას შენახვისთვის. ნაღვრად ერთმანეთს დაამოკიდებულ სიდიდეებს შორის.

მულტიპლიკატორი შეიძლება იყოს: დასაქმების, ინვესტიციის, შემოსავლის და ა.შ. დასაქმების მულტიპლიკატორი გამოხატავს რაოდენობრივ თანაფარდობას ერთობლივი დასაქმებისა და ინვესტიციების ნამატს შორის.

ინვესტიციის მულტიპლიკატორი ასახავს რაოდენობრივ თანაფარდობას შემოსავლებისა და ინვესტიციების ნამატს შორის. მაგ., თუ ინვესტიციის 10 მლნ დოლარით ზრდა იწვევს შემოსავლის ზრდას 40 მლნ დოლარით, მაშინ მულტიპლიკატორი 4-ის ტოლია.

შემოსავლის მულტიპლიკატორი გამოხატავს რაოდენობრივ დამოკიდებულებას ეროვნული შემოსავლის ნამატსა და ინვესტიციების განსაზღვრულ სიდიდეს შორის, რომელიც თავის მხრივ (შემოსავლების გადიდება) სხვა პროდუქციის შესყიდვით გამოისახება, რაც მათ მწარმოებელთა შემოსავლებს გაზრდის და ა.შ. ამგვარ ურთიერთობას შესაძლოა ქვეყნებს შორისაც ჰქონდეს ადგილი.

მულტიპლიკატორი რთული წრიული სახის ვაჭვური რეაქციაა, რომლითაც მტკიცდება, რომ ერთი ეკონომიკური სიდიდის ცვლილება სხვა მაჩვენებლის ცვლილებას იწვევს და ეკონომიკურ სისტემაში ამგვარ ურთიერთობათა მთელი სერია წარმოებს.

დაამოკიდებულების თეორია

მსოფლიო ვაჭრობის სტრუქტურასა და ქვეყნებს შორის სავაჭრო პოლიტიკას სახელმწიფოთა დამოუკიდებლობის, ურთიერთდამოკიდებულებისა და დამოკიდებულების კონცეფცია ქმნის. ამით რაღაც ერთიანობა (კონტინუუმი) ყალიბდება, რომლის ერთ მხარეს დამოუკიდებლობაა, მეორე მხარეს - დამოკიდებულება, ხოლო ურთიერთდამოკიდებულება საღდაც შუაშია. ექსტრემუმის უკიდურესი პოზიცია თითქმის არც ერთ ქვეყანას არ უკავია, ზოგიერთი მათგანი ამა თუ იმ პოზიციისაკენ მიისწრაფვის.

დამოუკიდებლობა. სრული დამოუკიდებლობის შემთხვევაში, ქვეყანა არაა დამოკიდებული სხვა ქვეყნის საქონლის, მომსახურების ან ტექნოლოგიის შექენაზე. ანალოგიური სიტუაცია, თუმცა უმცირესი გამონაკლისის გარდა (მაგალითად, ალბანეთი 1985 წლამდე), პრაქტიკულად არ გვხვდება.

მიკონინალური და რეალური დამოუკიდებლობა

ნომინალური და რეალური დამოუკიდებლობა

პრაქტიკაში არსებობს ნომინალური და რეალური დამოუკიდებლობა. განთავისუფლების შემდეგ მრავალმა ყოფილმა კოლონიურმა ქვეყანამ მთლიანად პოლიტიკური დამოუკიდებლობა, მაგრამ ეკონომიკურად ისინი კვლავ სხვა ქვეყნებსზე დარჩნენ დამოკიდებულნი, ანუ ნეოკოლონიურ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ. სწორედ ესაა ნომინალური დამოუკიდებლობა, რადგანაც მეტროპოლიტებსზე ეკონომიკური დამოკიდებლობა დიდად განსაზღვრავს ფორმალურად განთავისუფლებული ქვეყნის პოლიტიკურ კურსსაც. ამ მდგომარეობიდან გამოსვლის მიზნით მრავალმა ქვეყანამ შეიძლოა ეკონომიკური კავშირები დაამყარა ყოფილ მეტროპოლიტებსზე ეკონომიკურად უფრო ძლიერ სასელმწიფოსთან (როგორც წესი აშშ-თან), მაგრამ შეუცვალა ეკონომიკური დექტატის მხოლოდ სუბიექტი, დამოუკიდებლობა კი კვლავ ნომინალური დარჩა.

წყარო: კანტალიანი მ., თანამედროვე ... გვ. 141.

საზოგადო. მცირე ქვეყნებთან შედარებით, დიდი ქვეყნები უფრო დამოუკიდებ-
ლები არიან, მაგრამ დიდ ქვეყნებშიც შესაძლოა სრული დამოუკიდებლობის მძაფრი
პოლიტიკის გამო მომხმარებლები დაზარალებულნი. დაჯარიმების სიმძიმე პროდუქციის
სახეზეა დამოკიდებული. მაგალითად, საქართველოში ხორბლის, ნავთის, გაზისა და
ენერგომატარებლების იმპორტის შეზღუდვა-ლიკვიდაცია მეტ სიმძნელებს გამოიწ-
ვევს, ვიდრე სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების საზღვარგარეთ შესყიდვის შეწყვე-
ტა. შუალედური მდგომარეობა უკავია ისეთ საქონელს, რომელიც ეროვნულ პირობებ-
ში მხოლოდ მაღალი დანახარჯებით შეიძლება დამზადდეს.

ურთიერთდასოკიდებულება. მიუხედავად იმისა, რომ მსოფლიო ქვეყნებს ეკონო-
მიკური კავშირები დამყარებული აქვთ, ზოგიერთები ერთმანეთთან უფრო მჭიდრო
ურთიერთდამოკიდებულებას იჩენენ. ამას მრავალი ფაქტორის ზემოქმედება (მოსახ-
ლეობის მსყიდველობითუნარიანობა, პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიის დონე და
სხვ.) განაპირობებს, თუმცა თანაბარ ზომიერად დამოკიდებულების განაწილება პრაქ-
ტიკულად არ ხდება. მაგალითად, აშშ-ის საგარეო ვაჭრობის მოცულობის 70% კანა-
დას უკავია, ხოლო პირიქით, კანადის ხვედრითი წილი 20%-ს შეადგენს. ეს ეკონომი-
კური ინტეგრაციის ძალიან მაღალი მაჩვენებელია, თუ გავითვალისწინებთ, რომ ყვე-
ლაზე ინტეგრირებულ დაჯგუფებაში (ევროკავშირში) გერმანიის ხვედრითი წილი
საფრანგეთის საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 20%-ს, ხოლო შებრუნებით, საფრანგეთისა
-10%-ზე ცოტა მეტია [17, გვ.51].

მეტწილად უსწავლადები:

ეკონომიკური ურთიერთდასოკიდებულების უზუსტობისათვის

ქვეყნის ეკონომიკური ურთიერთდასოკიდებულების ხარისხს აფასებენ ეკონომიკური კავშირების
(საგარეო ვაჭრობის) მოცულობის შეფარდებით ქვეყნის შიდა წარმოების (ერთობლივი ეროვნული
პროდუქტის) მოცულობასთან. 90-იანი წლების დასაწყისში ეს მაჩვენებელი აშშ-თვის 27%-ს შეად-
გენდა, ბუნებრივთათვის - 90%-ს, უნგრეთისათვის - 110-111%-ს, ბელგიისათვის 120-130-ს.
თვალსაზრისით ეკონომიკური ურთიერთდასოკიდებულების თვისებრივი ხარისხის შეცვლაც - ურთი-
ერთდასოკიდებულების განვითარების ძირითად მომართულებად ზოლო დროს იქცა სამეცნიერო-ტექნიკურ
და საწარმოო ინტეგრაცია, რაც ეროვნულ მიუწინააღმდეგობა კვლავწარმოებით ურთიერთმიქედებას გუ-
ლისხმობს.

ეკონომიკური ურთიერთდასოკიდებულება ასახავს სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის თანამედ-
როვე ეტაპზე მსოფლიოს სამეურნეო განვითარების ობიექტურ პროცესებს და განაპირობებულა,
როგორც საწარმოო ძალთა განვითარების, ისე საზოგადოებრივი წარმოების ეფექტიანობის იმაღ-
ლებისა და ადამიანის საქმიანობის დიფერსიაციის მოთხოვნებზედა. ეკონომიკურ ურთიერთდა-
სოკიდებულებას კიდევ უფრო აძლიერებს დანიქარებელი განვითარება, როგორცაა ერთობლივი სა-
წარმოები, ტრანსფორმულ ფორმები და კონსორციუმები, პირდაპირი საწარმოო კავშირები, სანაპი-
რო და სასახლევრო ვაჭრობა, ერთობლივი მწარმოების ზონები და სხვ.

წყარო: კეთილხანნი მ., თანამედროვე... გვ. 138-139.

დამოკიდებულება. უკანასკნელ პერიოდში შეინიშნება განვითარებადი ქვეყნების
სწრაფვა დამოკიდებულებიდან ურთიერთდამოკიდებულებისაკენ. მაგალითად, მექსი-
კის ექსპორტ-იმპორტის 60% აშშ-ზეა დამოკიდებული, ხოლო ამ ურთიერთკავშირს

აშშ-სათვის თითქმის 5% უკავია. მაშასადამე, აშშ-ის ეკონომიკურ პოლიტიკას უფრო ძლიერი გავლენის მოხდენა შეუძლია მექსიკაზე, ვიდრე პირიქით, მექსიკას - ამერიკაზე. ამგვარი დამოკიდებულება კი განვითარებად ქვეყნებში წარმოების პროცესის წინსვლას მნიშვნელოვნად აფერხებს.

საზოგადოდ, ქვეყნების 57% თავიანთი საექსპორტო შემოსავლის 25%-ს მხოლოდ ერთი სახის პროდუქციის ექსპორტიდანღებულაღობს. მაგალითად, სომალის ექსპორტში ცოცხალი ცხოველების ხვედრითი წილი შეადგენს 89%-ს, ნიგერში ურანისა და თორის მადნის - 83.2%-ს, კუბაში შაქრის - 77.1%-ს, გაბონში ნავთობის - 76.1%-ს, რუანდაში ყავის - 71.5%-ს და ა.შ. საყურადღებოა ისიც, რომ განვითარებადი ქვეყნების ძირითადი პროდუქტის ექსპორტი თანაბრად არ ნაწილდება სხვა ქვეყნებზე. როგორც წესი, ეს ქვეყნები უფრო არიან დამოკიდებული ერთ სავაჭრო პარტნიორზე, ვიდრე განვითარებული ქვეყნები. მაგალითად, იაპონიის ხვედრითი წილი ბრუნვის ექსპორტში შეადგენს 64.7%-ს, საფრანგეთის წილი ცენტრალურ აფრიკაში - 44.1%-ს, საუდის არაბეთის წილი სომალის ექსპორტში - 86.5%-სა და ა.შ. 22 განვითარებული ქვეყნიდან ერთი ქვეყანა ღებულაღობს საექსპორტო შემოსავლის ნახევარზე მეტს ერთი ძირითადი პარტნიორიდან, 4 ქვეყანა კი იღებს თავის საექსპორტო შემოსავლის 25-50%-ს ერთი ძირითადი პარტნიორისაგან. 85 განვითარებადი ქვეყნიდან 22 ღებულაღობს საექსპორტო შემოსავლის ნახევარზე მეტს ძირითადი სავაჭრო პარტნიორიდან ვაჭრობაში, ხოლო 42 ქვეყანა - თავისი შემოსავლის 25-50%-ს [2, გვ.259-260].

2. საერთაშორისო ვაჭრობაზე მოქმედი ფაქტორები და განვითარების მაჩვენებლები

მოქმედი ფაქტორები

საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორებია:

- ➔ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება;
- ➔ მსოფლიო ბაზარზე ტრანსპორტული კომპანიების საქმიანობის აქტივიზაცია;
- ➔ საერთაშორისო ვაჭრობის შესამჩნევი ლიბერალიზაცია (შემსუბუქება);
- ➔ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის პროცესის გააქტიურება;
- ➔ სავაჭრო-ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესის განვითარება;
- ➔ ყოფილი კოლონიური ქვეყნების (განსაკუთრებით „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“) მიერ პოლიტიკური დამოუკიდებლობის მიღება და მსოფლიო არენაზე მათი აქტიურად გამოჩენა და სხვ.

განვითარების მაჩვენებლები

საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას მსოფლიოში მიმდინარე ცვლილებების ანალოგიური ხასიათი ჰქონდა. კერძოდ, საერთაშორისო ვაჭრობა ისევე იცვლებოდა, როგორც იცვლებოდა თვით მსოფლიო, ეკონომიკური და პოლიტიკური ურთიერთობები სახელმწიფოებს შორის, და შესაბამისად, გლობალური (საერთაშორისო) ეკონომიკური პოლიტიკა.

უკანასკნელი სამი ათეული წელია, რაც საგარეო-ეკონომიკურმა ურთიერთობებმა მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში მნიშვნელოვანი როლის შესრულება დაიწყო, რის გამოც უმრავლესი ქვეყნების ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტში ექსპორტის ხვედრითი წილი განუწყვეტლივ მატულობს. დღეისათვის სახელმწიფოები გაცილებით მეტი ოდენობით ყიდიან და ყიდულობენ საქონელსა და მომსახურებას, ვიდრე 50-იან ან 60-იან წლებში.

ქვეყნებს შორის საქონლისა და მომსახურების მოძრაობა ეროვნულ ბაზრებს ერთიანი ბაზრის სისტემაში აკავშირებს და, შედეგად, ქვეყნებს შორის ეკონომიკურ ურთიერთდამოკიდებულებას აღრმავეს. საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელობაზე მიუთითებს შემდეგი მონაცემები: 1980-1995 წლებში საქონლის ექსპორტი 2000.9 მლრდ დოლარიდან 4884.1 მლრდ დოლარამდე, ანუ 2.4-ჯერ გაიზარდა. მთავარი სავაჭრო ნაკადი „დიდი შვიდეულის“ (აშშ, კანადა, ინგლისი, საფრანგეთი, იტალია, გერმანია, იაპონია) ქვეყნებს შორის მოძრაობდა, რითაც მათ შორის ურთიერთდამოკიდებულება კიდევ უფრო გაძლიერდა. ამასთან, განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნების ექსპორტის ზრდის ტემპი წინ უსწრებდა იმპორტის ზრდის ტემპს, ხოლო გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში პირიქით მოხდა. მნიშვნელოვან ცვლილებებს ჰქონდა ადგილი განვითარებული ქვეყნების მთლიანი შიდა პროდუქტის სტრუქტურაში. მაგალითად, საქონლისა და მომსახურების ექსპორტის ხვედრითი წილი აშშ-ის მთლიან შიდა პროდუქტში 1990-1995 წლებში 6.5-დან 8.4%-მდე გაიზარდა, გერმანიაში 26.0-დან 36.9%-მდე, საფრანგეთში 18.2-დან 25.8%-მდე, ხოლო იაპონიაში 9.7-დან 17.5%-მდე ამალდა. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ 80-იანი წლების პირველ ნახევარში საერთაშორისო ვაჭრობის ზრდის შენელებული ტემპები შეიმჩნეოდა. კერძოდ, მსოფლიო ექსპორტის ზრდის ტემპი 80-იანი წლების პირველ ნახევარში 2.6%-მდე შემცირდა, 70-იანი წლების 5%-ისა და 60-იანი წლების 8.6%-ის ნაცვლად. ამგვარი პროცესი შრომის საერთაშორისო დანაწილების გაღრმავების შედეგია, რომელსაც მოწინავე პოზიციებზე ისეთი მასტიმულირებელი საგარეო-ეკონომიკური კავშირები „გამოაქვს“, როგორცაა ლიცენზიები, „ნოუ-ჰაუ“, წარმოების კოოპერირება, ფრენჩაიზინგი, მმართველობითი კონტრაქტები და მრავალი სხვ. 1985 წლიდან კვლავ დაიწყო მსოფლიო ვაჭრობის ტემპების მატება.

მსოფლიო ბანკის მონაცემებით, 1981-1992 წლებში საერთაშორისო ვაჭრობა ყოველწლიურად საშუალოდ 5.2%-ით გაიზარდა. თუმცა, 1990 წლიდან მატება გარკვეული ჩავარდნებით, შემცირების ტენდენციით ხასიათდებოდა. მაგალითად, თუ ამ მაჩვენებლებმა 1989 წელს 8.2% შეადგინა, 1993 წელს 4%-მდე დაეცა. ზრდის შენელების ძირითად მიზეზად განვითარებულ ქვეყნებში არსებული ეკონომიკური კრიზისი მიიჩნევა. ამავე დროს „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ საგარეო ვაჭრობის ზრდის ტემპმა 10%-ს გადააჭარბა.

1994 წლიდან მდგომარეობა რამდენადმე შეიცვალა, მსოფლიო ვაჭრობის ზრდის ტემპმა კვლავ აიწია და უფრო სტაბილური ხასიათი მიიღო (ცხრილი 3.2.).

ცხრილი 3.2. მსოფლიოს ვაჭრობის მოცულობის ზრდის ტემპების ცვლილება

მაჩვენებლები	1992	1993	1994	1995
მსოფლიო ვაჭრობის:				
* მოცულობა, მლრდ. დოლარი	3650	3600	4050	4884
* ზრდის ტემპი, %	-	-1.4	12.5	20.6

წყარო: Авдокушин Е.Д. Международные..., стр. 39.

Гельвановский М. и др., Международные..., стр. 10.

საინტერესო სურათს იძლევა მსოფლიო ვაჭრობის გეოგრაფიული სტრუქტურა (ცხრილი 3.3.), რომელსაც შემდეგი თავისებურებები ახასიათებს:

- ➔ მსოფლიო ვაჭრობის დიდი ნაწილი განვითარებულ ქვეყნებს შორის სრულდება;
- ➔ განვითარებად ქვეყნებზე მსოფლიო ვაჭრობის მეზუთედზე მეტი მოდის, ხოლო გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებზე ოთხჯერ ნაკლები;
- ➔ განვითარებადი ქვეყნების ექსპორტის საგრძნობი ნაწილი ნედლეულისა და მასალებისაგან შედგება, რაც განვითარებულ ქვეყნებში გამოიყენება.

ცხრილი 3.3. საერთაშორისო ვაჭრობის გეოგრაფიული სტრუქტურა

წარმოების ადგილი	მთელი მსოფლიო		განვითარებული ქვეყნები		გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები		განვითარებადი ქვეყნები	
			ექსპორტი	იმპორტი	ექსპორტი	იმპორტი	ექსპორტი	იმპორტი
მთელი მსოფლიო (მლრდ დოლარი)	1980	2000.9	1258.9	1336.0	155.1	144.0	586.9	504.0
	1985	1933.4	1266.9	1283.4	172.2	151.7	494.3	475.3
	1990	3391.9	2445.2	2429.7	171.9	142.9	774.8	472.7
განვითარებული ქვეყნები (ხვედრითი წილი-%)	1980		70.8	66.7	3.4	3.2	25.1	30.0
	1985		74.0	73.1	2.7	3.2	22.2	23.7
	1990		77.5	78.3	2.0	2.7	19.5	19.3
გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები (ხვედრითი წილი-%)	1980		27.9	29.3	50.7	54.7	20.9	16.0
	1985		24.0	22.2	53.2	60.4	21.4	17.3
	1990		38.3	34.9	37.8	45.5	23.0	19.6
განვითარებადი ქვეყნები (ხვედრითი წილი-%)	1980		68.4	62.7	3.9	6.4	26.5	30.8
	1985		61.6	59.2	5.3	7.8	31.8	33.0
	1990		60.6	61.8	3.6	5.1	33.0	33.1

წყარო: Международные..., Под ред. Р.И. Хасбулатова. стр. 147.

საქონლის მსოფლიო ექსპორტის თითქმის 70%-ს მაღალგანვითარებული კაპიტალისტური ქვეყნები ახორციელებენ. მათგან უმეტესი ნაწილი, მსოფლიო ექსპორტის თითქმის 40% დასავლეთ ევროპის, დაახლოებით 20% - ჩრდილოეთ ამერიკის, ამდენი-

ვე აზიის, 10%-მდე ლათინური ამერიკისა და ახლო აღმოსავლეთის, ხოლო 3.5%-მდე აფრიკის ქვეყნებზე მოდის.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების თვალსაზრისით უკანასკნელ პერიოდში განსაკუთრებით გაძლიერდა აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი (ცხრილი 3.4.). შროფლიო ბანკის ექსპერტთა შეფასებით 2000 წლისათვის საერთაშორისო ვაჭრობის მოლიანი მოცულობის 40% წყნარი ოკეანის აუზის რეგიონში იქნება თავმოყრილი.

უნდა აღინიშნოს, რომ განვითარებულ ქვეყნებს შორის შრომის საერთაშორისო დანაწილების განვითარება-გაღრმავებამ ეკონომიკური ურთიერთობების გადიდება, ხოლო განვითარებადი ქვეყნების ხვედრითი წილის შემცირება გამოიწვია. ძირითადი საქონელნაკადი „დიდი ტრიადის“ (აშშ-დასავლეთ ევროპა-იაპონია) საზღვრებში ზორცილდებოდა. მაგალითად, 1994 წელს ევროკავშირის ექსპორტის 17.6% აშშ-ში მიდიოდა, სანაცვლოდ შემოსული იმპორტი კი 17.3%-ს აღწევდა.

ცხრილი 3.4. უმსხვილესი ექსპორტიორი ქვეყნები და ქვეყანათა ჯგუფები

ქვეყნები და ქვეყანათა ჯგუფები	ექსპორტის მოცულობა				1995 წ.
	მლრდ დოლარი		% - თბით მსოფლიო დონესთან		1990 წ. შედარებით,
	1990	1995	1990	1995	%
I. განვითარებული ქვეყნები მათ შორის:	2454.0	3350.3	71.6	68.6	120.5
* აშშ	393.6	583.9	11.5	12.0	131.0
* იაპონია	287.6	453.1	8.4	9.3	139.2
* გერმანია	410.1	509.5	12.0	10.4	110.0
* საფრანგეთი	216.6	285.8	6.3	5.8	116.5
* დიდი ბრიტანეთი	185.2	241.6	5.4	4.9	115.2
II. განვითარებადი ქვეყნები მათ შორის:	779.4	1364.6	22.9	27.8	154.6
* ჩინეთი	61.3	142.4	1.8	2.9	205.2
* სამხრეთ კორეა	65.0	125.4	1.9	2.6	170.4
III. გარდამავალი ეკონ. ქვეყნები მათ შორის:	171.7	179.6	5.0	3.6	104.7
* ღბთ-ს ქვეყნები	104.2	110.5	3.0	2.2	106.0
* ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები	67.5	69.1	2.0	1.4	102.3
მთელი მსოფლიო	3429.0	4884.1	100.0	100.0	125.8

წყარო: Гельвановский М., и др. Международные..., стр. 10.

მსოფლიო ექსპორტის საერთო მოცულობაში 1/3-ზე მეტი ევროკავშირის ქვეყნებზე მოდის, 15.3% ამერიკა-კანადის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას, 7.3%-თავისუფალი ვაჭრობის ევროპის ასოციაციას, 4.2% ასეანის ქვეყნებს, ხოლო დანარჩენი სხვა სავაჭრო-ეკონომიკური ბლოკების მეშვეობით ხორციელდებოდა.

ევროკავშირში ყველაზე მაღალია შიდაბლოკური ვაჭრობის ხვედრითი წილი (67.4%, 1994 წელს). აღნიშნული მაჩვენებელი ამერიკა-კანადის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებისათვის 33%-ს, ასეანის ბლოკში - 19.3%-ს, ხოლო თავისუფალი ვაჭრობის ევროპის ასოციაციისათვის კიდევ უფრო ნაკლებს - 12.3%-ს შეადგენს.

საყურადღებოა ისიც, რომ ევროკავშირში იაპონიის იმპორტის ხვედრითი წილი 1985-1992 წლებში 1.1%-დან 7.1%-მდე, ხოლო ექსპორტის 1.0%-დან 3.1%-მდე გაიზარდა. ხვედრითი წილების ამგვარი მკვეთრი დადებითი ცვლილება სხვა ქვეყნებისათვის არ იყო დამახასიათებელი. პირიქით, ამავე პერიოდში აშშ-ის იმპორტმა 1%-ული პუნქტით დაიკლო, სხვა კაპიტალისტური ქვეყნების იმპორტი 6%-ული პუნქტით, ექსპორტი 5%-ული პუნქტით, ხოლო განვითარებადი ქვეყნების, შესაბამისად 6.8 და 7.1%-ული პუნქტით შემცირდა.

მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა მსოფლიო საგარეო ვაჭრობის დარგობრივ სტრუქტურაშიც. კერძოდ, სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ხვედრითი წილი 1960 წლის 32%-დან, 1992 წლის 9.2%-მდე, ნედლეულისა და სათბობის 17%-დან 15.1%-მდე შემცირდა, ხოლო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციისა 51%-დან 74.8%-მდე გაიზარდა (ცხრილი 3.5).

ცხრილი 3.5. მსოფლიო ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურა (%)

	ხვედრითი წილი საქონლის მსოფლიო ექსპორტში				სასაქონლო ექსპორტის მოცულობის წლიური ზრდა		
	1960	1970	1980	1992	1960-70	1970-80	1980-92
სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია	32	21	15	9.2	3.9	3.5	3.1
ნედლეული და სათბობი	17	17	29	15.1	7.2	1.7	-1.5
მზა პროდუქცია	51	62	56	74.8	10.5	7.1	8.5

წყარო: Хасбулатов Р.И. Мировая ..., стр. 213.

გადამუშავებული მრეწველობა, განსაკუთრებით კი მეცნიერებატექვადი პროდუქცია, მსოფლიო ვაჭრობის შედარებით დინამიურ და ინტენსიურად განვითარებად სექტორს მიეკუთვნება. მაგალითად, მეცნიერებატექვადი პროდუქციის წლიური ექსპორტი თითქმის 500 მილიარდ დოლარს შეადგენს, ხოლო მაღალტექნოლოგიური პროდუქცია განვითარებული ქვეყნების ექსპორტში 40%-ს უახლოვდება.

მანქანებითა და მოწყობილობებით ვაჭრობის როლი მნიშვნელოვნად გადიდა. განვითარებულ ქვეყნებს შორის ამ ვეჯუფის საქონლით ვაჭრობა შესამჩნევი ზრდის ტენდენციით ჩამოყალიბდა, რის გამოც სამეცნიერო-ტექნიკური, საწარმოო, კომერციული და საფინანსო-საკრედიტო ხასიათის მომსახურების გაცეკლამ მკვეთრად მოიმატა. წარმოიშვა ახალი სახის მომსახურებანი, კერძოდ, ინჟინირინგი, ლიზინგი, საინფორმაციო-გამოთვლითი და სხვ.

1980-1992 წლებში განვითარებულ ქვეყნებს შორის მანქანა-მოწყობილობების ექსპორტი 3-ჯერ გადიდა. შედარებით სწრაფად იზრდებოდა ელექტროტექნიკური და ელექტრონული მოწყობილობებით ვაჭრობა, რომელთა ხვედრითმა წილმა მანქანტექნიკური პროდუქციის მოლიან ექსპორტში 25%-ს მიაღწია.

ქიმიური პროდუქციით ვაჭრობა საერთაშორისო ვაჭრობის ერთ-ერთი ინტენსიურად განვითარებადი სფეროა. აღსანიშნავია ნედლეულისა და ენერგორესურსების მოხმარების გადიდების ტენდენციაც. თუმცა, ნედლეულით ვაჭრობის ზრდის ტემპი მსოფლიო ვაჭრობის ზრდის ტემპს მნიშვნელოვნად ჩამორჩება.

მსოფლიო ვაჭრობაში სურსათით ვაჭრობა ზე მოთხოვნის შემცირება შეინიშნება, რაც გარკვეულწილად განვითარებულ ქვეყნებში სურსათის საკუთარი წარმოების გაფართოებით უნდა აიხსნას.

XX საუკუნის პირველ ნახევარში მსოფლიო ვაჭრობის საქონელბრუნვის სტრუქტურაში 2/3 თუ სასურსათო საქონელზე, სათბობსა და ნედლეულზე მოდიოდა, საუკუნის დასასრულისათვის კი მხოლოდ 1/4 განხორციელდა.

საინტერესო სურათს იძლევა მსოფლიო სამი უმთავრესი ეკონომიკური ბლოკის (აშშ, იაპონია, ევროპა) ექსპორტისა და იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურა (ცხრილი 3.6.).

ცხრილი 3.6. ექსპორტისა და იმპორტის ხვედრითი წილი (%-ობით საერთო მოცულობასთან)

სახაქონლო ჯგუფები	აშშ		იაპონია		ევროპა	
	ექსპ.	იმპ.	ექსპ.	იმპ.	ექსპ.	იმპ.
სანედლეულო საქონელი	25.4	27.5	2.7	73.3	24.4	40.5
სასოფლო სამეურნეო პროდუქცია	13.5	7.0	0.8	13.9	10.7	12.4
სათბობი	4.5	15.5	0.3	43.8	8.9	19.8
სამრეწველო საქონელი	69.9	70.2	96.3	25.4	73.9	58.1

წყარო: Фишер С., и др. Экономика..., стр. 676.

როგორც ცხრილიდან ჩანს, აშშ სამრეწველო საქონელსა და ნედლეულს თითქმის თანაბარი ოდენობით ყიდის და ყიდულობს, ორჯერ მეტად გააქვს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია, ვიდრე შეაქვს, ხოლო ოთხჯერ მეტი ოდენობით ყიდულობს სათბობს, ვიდრე ყიდის. იაპონია აბსოლუტური უპირატესობით ეწევა სამრეწველო საქონლის ექსპორტირებას და ნედლეულის იმპორტირებას. ამასთანავე, მნიშვნელოვანი ოდენობით ყიდულობს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციას და სათბობს. რაც შეეხება ევროპის განვითარებულ სახელმწიფოებს, მათი ექსპორტი-იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურაში მეტი ხვედრითი წილი სამრეწველო საქონლის ექსპორტსა და იმპორტს უკავია. ამავე დროს, ნედლეულისა და სათბობის იმპორტი მნიშვნელოვნად აღემატება ექსპორტს, ხოლო სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციას თითქმის თანაბარი ოდენობით უწევენ ექსპორტსა და იმპორტს.

საზოგადოდ, მაღალგანვითარებული კაპიტალისტური ქვეყნების ექსპორტისა და იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურაში შეიმჩნევა:

- ◆ შპა პროდუქციის ექსპორტი ჭარბობს მისსავე იმპორტს;
- ◆ სათბობის იმპორტი აღემატება ექსპორტს;
- ◆ ნედლეულისა და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის იმპორტისა და ექსპორტის დაახლოებით ერთგვაროვანი თანაფარდობა.

ცხრილი 3.7. შსოფლიო ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურა (მლრდ დოლარი, %-ობით)

	შეიღი შსოფლიო	მათ შორის		
		განვითარე- ბული ქვეე- ნები	გარღამაე- ლი ეკონომი- კის ქვეეწები	განვითარე- ბადი ქვეეწე- ბი
ექსპორტის ხაერთო მოცულობა				
1980 წელს	2000.9	1258.9	155.2	586.8
1990 წელს	3191.9	2445.2	171.9	774.2
მათ შორის:				
კეების პროდუქტები:				
1980 წელს	221.1 (100)	64.4	4.4	31.3
1990 წელს	318.3 (100)	68.5	3.1	28.5
სასოფ.-სამეურ. ნედლეული:				
1980 წელს	73.9 (100)	61.2	8.8	30.0
1990 წელს	101.6 (100)	68.8	6.9	24.3
სათბობი:				
1980 წელს	480.8 (100)	18.3	8.8	72.9
1990 წელს	343.4 (100)	30.4	14.1	55.4
მადანი და ლითონები:				
1980 წელს	93.5 (100)	67.5	5.2	27.3
1990 წელს	118.9 (100)	68.7	4.4	26.8
საუეიქრო ნაწარმი:				
1980 წელს	96.0 (100)	61.3	5.0	33.7
1990 წელს	218.9 (100)	50.3	2.1	47.7
ქიმიური პროდუქტები:				
1980 წელს	140.7 (100)	87.1	5.5	7.4
1990 წელს	298.6 (100)	85.0	3.5	11.5
მანქანები და ხატრანსპორტო მოწვობილობები:				
1980 წელს	513.1 (100)	85.0	9.0	6.0
1990 წელს	212.0 (100)	84.3	3.2	12.5
ლათონდაამ. მრეწვ. პროდუქ- ცია:				
1980 წელს	114.1 (100)	85.7	6.8	7.5
1990 წელს	173.6 (100)	78.7	5.3	16.1
სხვა სამრეწველო ხაქონელი:				
1980 წელს	221.1 (100)	80.1	5.2	4.7
1990 წელს	509.4 (100)	74.2	2.4	21.8

წყარო: Хасбулатов Р.И. Мировая ... стр. 213-214.

1980-1990 წლებში საინტერესო ცვლილებები მოხდა მსოფლიო ვაჭრობის სა-საქონლო სტრუქტურაში განვითარების განსხვავებული დონის ქვეყნების მიხედ-ვითაც. კერძოდ, განვითარებული ქვეყნების ექსპორტის საერთო მოცულობაში შე-ინიშნება კვების პროდუქტების, სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულისა და სათბობის ზრდის, ხოლო საფეიქრო ნაწარმის, ქიმიური პროდუქტების, ლითონდამმუშავებ-ლი პროდუქციის ზვედრითი წილების მნიშვნელოვანი შემცირების ტენდენციები. გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებისათვის დამახასიათებელი იყო მხოლოდ სათ-ბობის მატების, ხოლო ყველა დანარჩენი სახის საქონლის ექსპორტის ზვედრითი წილის შემცირება. რაც შეეხება განვითარებად ქვეყნებს, სასაქონლო სტრუქტურის ცვლილების სურათი ასეთია: გაიზარდა სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულის, საფეიქრო ნაწარმის, ქიმიური პროდუქტების, მანქანებისა და სტრანსპორტო მოწყობილობების, ლითონდამმუშავებელი მრეწველობის და სხვა სამრეწველო საქონლის ექსპორტის ზვედრითი წილი, ხოლო დაიკლო კვების პროდუქტების, სათბობის, მადანისა და ლი-თონების ექსპორტის ანალოგიურმა მაჩვენებელმა (ცხრილი 3.7).

მთლიანობაში, მხოლოდ ერთი პოზიციის (სათბობის) გარდა, განვითარებული ქვეყნების საქონლის ექსპორტი დომინირებს მსოფლიო ვაჭრობაში, თუმცა განვი-თარებადი ქვეყნების ექსპორტის ზრდის მაღალი ტემპების გამო მნიშვნელოვანი ძვრებია მომხდარი, ზოგიერთ დარგში კი განვითარებადი და განვითარებული ქვეყნების ექსპორტის მოცულობები თითქმის დაუახლოვდა ერთმანეთს (მაგალი-თად, საფეიქრო ნაწარმი). რაც შეეხება გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების ექ-სპორტს, ისინი ჯერ კიდევ ეკონომიკური კრიზისის პერიოდში იმყოფებიან და მსოფლიო ვაჭრობის სასაქონლო სტრუქტურაში ჯერჯერობით საყურადღებო კლიმატს ვერ ქმნიან.

თუ მსოფლიო ვაჭრობის ექსპორტის სტრუქტურაში განვითარებული ქვეყნე-ბის ზვედრითი წილი მნიშვნელოვნად ჭარბობდა დანარჩენი მსოფლიო ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებელს, საქონლის იმპორტის თვალსაზრისით სურათი რამდე-ნადმე განსხვავებულია და განვითარებადი ქვეყნების საქონლის იმპორტის უფრო მაღალი ზვედრითი წილის ჩამოყალიბების ტენდენცია შეინიშნება, რომელიც სა-შუალოდ 20-30%-ის ფარგლებში მერყეობს. გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების იმპორტი, მსგავსად ექსპორტისა, შედარებით მოკრძალებულია და ყველაზე უკეთეს შემთხვევაში (კვების პროდუქტები) 10%-ს ძლივს აჭარბებს (ცხრილი 3.8.).

თანამედროვე ეტაპებისათვის ძირითადად დამახასიათებელია მსოფლიო ვაჭ-ბის მთლიან საქონლებრუნვაში გადამმუშავებელი მრეწველობის პროდუქციისა (60%) და ნედლეულის (30%-მდე) მნიშვნელოვანი ზვედრითი წილები. დანარჩენი საკვებ პროდუქტებსა და სხვადასხვა სახის პროდუქციას უჭირავს.

მსოფლიო ექსპორტში ცალკეული დარგების მიხედვით „პირველი სამყაროს“ ქვეყნებს წამყვანი პოზიციები (ზედრითი წილები) უკავიათ ქიმიური მრეწველო-ბის (85%-ზე მეტი), მანქანათმშენებლობის (84%-მდე), გადამმუშავებელი მრეწვე-ლობის (68%-მდე), საკვები პროდუქტებისა (68%-მდე) და ნედლეულის (63%-მდე), ხოლო „მესამე სამყაროს“ ქვეყნებს სათბობის მხრივ (55%-მდე).

	მთელი მსოფ- ლი	მათ შორის		
		განვითარე- ბული ქვეყნე- ბი	გარდაშაე- ლი ეკონომი- კის ქვეყნე- ბი	განვითარე- ბადი ქვეყნე- ბი
იმპორტის საერთო მოცულობა				
1980 წელს	2000.9	1336.0	114.0	504.0
1990 წელს	3191.9	2430.0	142.9	772.7
მათ შორის:				
კვების პროდუქტები:				
1980 წელს	221.1 (100)	61.4	10.3	27.3
1990 წელს	318.3 (100)	71.0	5.9	22.5
სასოფ.-სამეურ. ნედლეული:				
1980 წელს	73.9 (100)	68.3	7.5	24.0
1990 წელს	101.6 (100)	71.7	3.9	24.2
ხაბობი:				
1980 წელს	480.8 (100)	75.3	3.9	18.9
1990 წელს	343.4 (100)	68.2	5.9	19.8
მადანი და ლითონები:				
1980 წელს	93.5 (100)	79.1	5.5	13.2
1990 წელს	118.9 (100)	77.8	3.2	18.7
საფეიქრო ნაწარმი:				
1980 წელს	96.0 (100)	69.7	6.8	23.1
1990 წელს	218.9 (100)	71.5	3.9	24.3
ქიმიური პროდუქტები:				
1980 წელს	140.7 (100)	63.8	7.4	28.5
1990 წელს	298.6 (100)	69.8	4.0	25.4
მანქანები და სატრანსპორტო მთწებობილობები:				
1980 წელს	513.1 (100)	59.5	8.7	31.3
1990 წელს	212.0 (100)	71.9	3.7	23.9
ლითონდამმ. მრეწვ. პროდუქცია:				
1980 წელს	114.1 (100)	56.3	9.3	33.9
1990 წელს	173.6 (100)	70.4	3.8	25.3
სხვა სამრეწველო საქონელი:				
1980 წელს	221.1 (100)	72.2	5.5	22.0
1990 წელს	509.4 (100)	77.3	2.6	19.2

წყარო: Хасбулатов Р.И. Мировая ..., стр. 214-215.

3. საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირების კიდობანი ვიმაროშულაჰი და პროგნოზი

კიდობანი ვიმაროშულაჰი

სახელმწიფოთა თანამედროვე სავაჭრო პოლიტიკა ორი ძირითადი მიმართულების-პროტექციონიზმისა და ლიბერალიზმის - ურთიერთმომცველობითი განვითარებითა და წინააღმდეგობებით ხასიათდება.

ისტორიული განვითარების გარკვეულ პერიოდში თითოეული მათგანი მსოფლიო და რეგიონული ვაჭრობის პრიორიტეტული ფორმით ხორციელდებოდა. თუ 50-60-იან წლებში ლიბერალური ტენდენცია აქტიურობდა, 70-80-იან წლებში პროტექციონიზმის „ხალმა“ ტალღამ იმძლავრა. სახელდობრ, თუ 50-იან წლებში ევროპის ქვეყნებსა და აშშ-ში საბაჟო ტარიფის საშუალო სიდიდე 30-40%-ს შეადგენდა, 70-იან წლებში 7-10%-მდე შემცირდა, ხოლო ამჟამად 3-5%-ის ფარგლებში მერყეობს. თუმცა, მხედველობაშია მისაღები ის გარემოება, რომ საბაჟო ტარიფების შემცირება სრულიად არ ნიშნავს სავაჭრო რეგულირების ლიკვიდაციას ან შესუსტებას. პროტექციონისტული ღონისძიებების თანამედროვე საშუალებების ფართო გამოყენების შედეგად დღევანდელი მსოფლიო სავაჭრო სისტემა უფრო მოქნილი გახდა. პროტექციონიზმმა სპეციფიკური რეგიონული ხასიათი შეიძინა და ძველი ინტეგრაციული დაჯგუფებების გაფართოებისა და ახლის შექმნის ფორმა მიიღო. ზემოთქმულის დასტურია ევროკავშირთან აფრიკის, კარიბის ზღვის აუზისა და წყნარი ოკეანის 70-მდე ქვეყნის ასოცირებული შეთანხმება, რომელიც ფაქტიურად ერთი რეგიონული ჯგუფის მიერ (განვითარებული ქვეყნების) მეორეს მიმართ (განვითარებადი ქვეყნების) საგადასახადო რეჟიმის შემსუბუქებას ნიშნავს. აღნიშნულის შედეგად პრაქტიკულად „შედარებით კეთილსურველი სავაჭრო რეჟიმის“ სისტემა ხორციელდება.

ამასთან ერთად, გლობალურ დონეზე პროტექციონისტული ღონისძიებების დახვეწის პროცესიც შეინიშნება, რაც საშუალებას იძლევა საბაჟო ტარიფები იმ შემთხვევაში გადიდდეს, როცა იმპორტი ეროვნულ მრეწველობას მნიშვნელოვან ზიანს აყენებს. საბაჟო გადასახადის ნაკვალად ადგილს იკავებს არასატარიფო პროტექციონისტული ღონისძიებები, უპირველესად რაოდენობრივი შეზღუდვები, ტექნიკური პირობები, ეკოლოგიური უსაფრთხოების ნორმები და სხვ. პრაქტიკულად დღეისათვის მსოფლიო ვაჭრობა მოქნილი პროტექციონისტული პოლიტიკის პირობებში უფრო ლიბერალური ხდება.

თავისებურებები

საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი თავისებურებებია:

- განსხვავება მობილურობაში (გადაადგილების უნარში). ქვეყნებს შორის რესურსების გადაადგილება უფრო რთულია, ვიდრე ქვეყნის შიგნით;
- თითოეული ქვეყანა განსხვავებულ ვალუტას იყენებს და იმისათვის, რომ სხვა ქვეყნიდან შემოტანილი საქონლის ანგარიშსწორება მოახდინოს, ამ ქვეყნის ვალუტა უნდა შეიძინოს. ე.ი. თავისი ეროვნული ვალუტა სხვა ქვეყნის ვალუტაზე უნდა გაცვალოს.

□ საერთაშორისო ვაჭრობა ისეთ პოლიტიკურ ჩარევასა და კონტროლს ექვემდებარება, რომელიც თავისი ხარისხითა და ხასიათით მნიშვნელოვნად განსხვავდება იმისგან, რასაც საშინაო ვაჭრობაში იყენებენ და სხვ. [3, გვ. 105].

პრობლემები

უკანასკნელ ათწლეულებში საერთაშორისო ვაჭრობაში მომხდარმა საყურადღებო ცვლილებებმა, კერძოდ, მსოფლიო ერთობლივ პროდუქტთან შედარებით საერთაშორისო ვაჭრობის უფრო სწრაფი ტემპით განვითარებამ, ძირითადად განვითარებულ ქვეყნებში მსოფლიო ვაჭრობის თავმოყრამ, საერთაშორისო ვაჭრობის სასაქონლო სტრუქტურაში სამრეწველო პროდუქციის ხვედრითი წილის მნიშვნელოვნად ამაღლებამ, განვითარებადი ქვეყნიბიდან მეტწილად სანედლეულო საქონლის ექსპორტმა და სხვა ფაქტორებმა მსოფლიოს მასშტაბით სავაჭრო პოლიტიკაში გარკვეული პრობლემები წარმოშვა. კერძოდ:

- ➔ ნედლეულსა და მასალებზე ფასების გადიდების მოთხოვნა. განვითარებადი ქვეყნები მიიჩნევენ, რომ განვითარებულ ქვეყნებს მათგან ნედლეული და მასალები იაფად გააქვთ და ძვირად შემოაქვთ სამრეწველო საქონელი. ამიტომ განვითარებადი ქვეყნები ნედლეულსა და მასალებზე ფასების მომატებას მოითხოვენ;
 - ➔ საგაჭრო უთანხმოება განვითარებულ ქვეყნებს შორის. ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნები თითქმის ერთგვაროვანი სახის საქონელს აწარმოებს (მაგალითად, ავტომობილები, ნახევარგამტარები, ტელევიზორები, მაცივრები, საყოფაცხოვრებო ტექნიკა, ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი, კვების პროდუქტები და ა.შ.). ამა თუ იმ კონკრეტული სამრეწველო პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიასა და რეალიზაციაში თუ რომელიმე ქვეყანა ეკონომიკურად წინ წაიწევს, სხვა ქვეყნებში ამ პროდუქციის წარმოება და რეალიზაცია რამდენადმე შეფერხდება. მაგალითად, იაპონური საავტომობილო მრეწველობის პროდუქციის ფართოდ შეღწევამ აშშ-ის ბაზარზე ამ ქვეყნის სამამულო საავტომობილო წარმოების შეფერხება გამოიწვია და სხვა;
 - ➔ განვითარებადი ქვეყნებიდან სამრეწველო პროდუქციის ექსპორტი. რიგ განვითარებადი ქვეყნებში, განსაკუთრებით „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში“ (მექსიკა, ბრაზილია, ტაივანი, სამხრეთ კორეა, ჰონგ-კონგი და სხვ.) სამრეწველო პროდუქციის ტექნოლოგიური წარმოების ხარისხობრივად მაღალ დონეს მიაღწიეს, რამაც შესაძლებელი გახადა ამ პროდუქციის განვითარებულ ქვეყნებში ექსპორტირება. შექმნილმა სიტუაციამ განვითარებული ქვეყნების უკმაყოფილება გამოიწვია, რადგან მაღალმწარმოებლური დარგების განვითარებას შეფერხების საშიშროება შეექმნა და სხვ.
- აღნიშნული პრობლემების გადაწყვეტის მიზნით განვითარებადი ქვეყნები, უმეტესად კი „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები“, რომელთა სასაქონლო ექსპორტი მსოფლიო ექსპორტის საერთო მოცულობაში 10%-მდეა, მიიჩნევენ, რომ მათი მრავალი სოციალურ-ეკონომიკური სირთულე მსოფლიოში დამკვიდრებული ეკონომიკური პრაქტიკის შედეგია, რაც მათ წინააღმდეგაა მიმართული და საერთაშო-

რისო ორგანიზაციების მეშვეობით ახალი მსოფლიო ეკონომიკური წესრიგის (NIEO) დაპყრებას მოითხოვენ. კერძოდ, ისინი ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, რომ:

- * მათი ექსპორტის ძირითადი ხვედრითი წილი სანედლეულო საქონელია (ტყვია, სპილენძი, ბოქსიტები, ყავა, კაკაო და სხვ.) და ამ პროდუქტების ბაზრები მალაღაწივითარებული ქვეყნების მიერ კონტროლდება, მაშინ, როდესაც ნედლეულზე ფასები საკმაოდ მცირეა. იაფი ნედლეულით ექსპორტიორი ქვეყნები ზარალდებიან, ხოლო ძვირადღირებული საბოლოო საქონლის მწარმოებლები მოგებული არებიან;
- * „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ მიერ წარმოებული სამრეწველო პროდუქციის ბაზრები განვითარებული ქვეყნების მკაცრი პროტექციონისტული პოლიტიკის გამო მათთვის შეზღუდულია;
- * მსოფლიო საფინანსო ინსტიტუტებიდან „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნებისათვის“ ფინანსური დახმარების მიღება გაძნელებულია (შედარებით ძვირია) და სხვ.

პროტექციონიზმის ისტორიიდან:

პროტექციონიზმის ისტორიული გაკვეთილები

საუჩუნი დასაწყისში ამერიკელებმა მკაცრი ბარიერი აღმართეს თავიანთი ბაზრების დასაცავად. პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ და ევროპის ქვეყნები ერთმანეთს უშუაგოდ უსაბუთოდ დნენ პროტექციონიზმის უპირსპექტივობას. უფრო მეტიც, 1930 წელს აშშ-ში მიღებული იქნა კანონი, რომელიც ითვალისწინებდა იმპორტულ საქონელზე გადასასადის 50%-ით გაზრდას, რაც, ანალიტიკოსების აზრით, უდიდესი დებრესის ერთ-ერთ მიზეზად იქცა. სამაგიეროდ, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ-მა კვლავ შესთავაზა დანარჩენ სასოქოლოებს გაეცნათ თავიანთი ბაზრები. ამერიკელებს მაინდათ, რომ პროდუქცია უკვე საკმაოდ კონკურენტუნარიანი იყო და რომ გაერობის საყოველთაო ლიბერალიზაციის მათ ინტერესებს შეესაბამებოდა.

ამჯერად გაერობის ლიბერალიზაციას გარკვეული წარმატებები მოჰყვა - ინდუსტრიული ქვეყნები თანმიმდევრულად ამცირებდნენ იმპორტულ ტარიფებს. მაგ., 80-იან წლებში საშუალო საიმპორტო ტარიფი ნედლეულზე 2.5-დან 1.6%-მდე, ხოლო სამრეწველო პროდუქციასზე 10.5 დან 6.4%-მდე შეცოცრდა.

90-იან წლებში მსოფლიო პროტექციონიზმი გამოწინადა ასაული მემკვიდრეები - განვითარებელი ქვეყნები. საბაუო გადასასადებმა ამ ქვეყნებში გასაოცარ დონეს მიაღწია. მაგ., საშუალო საბაუო გადასასადი სამრეწველო საქონელზე ბაისტანში, ბანგლადეშისა და ინდოეთში უდრიდა 73-80%-ს, ხოლო ვენესუელაში - 47%-ს და ა.შ.

კვლად ამ ქვეყანამ რიდი გავიზარა ასეთი ხვედრი. მაგ., საშხრეთ კორეამ, იაპონიის კვადლაკვად, მსოფლიოს უწინა თუ რამდენად შესაძლებელია ერთმანეთს შეუთავსდეს ყველაზე მკაცრი პროტექციონიზმი და ექსპორტი. კორეის ამგვარმა წარმატებებმა 70-80-იან წლებში დასაბამი მისცა პროტექციონიზმის სელასად მომძლავრებას ინდუსტრიულ ქვეყნებში. მზარდმა კონკურენტობამ აშშ და ევროპა კვლავ აიძულა პროტექციონიზმისათვის მიემართათ.

წყარო: გრემიკაშვილი ა., გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №49.

4. საერთაშორისო ექსპორტი

კაპიტალისტური ქვეყნების საერთაშორისო ვაჭრობაში მნიშვნელოვან როლს მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი ასრულებს. მათ მიეკუთვნება საერთაშორისო და სატრანზიტო ტრანსპორტი, უცხოური ტურიზმი, ბანკებისა და სადაზღვევო კომპანიების მომსახურება, გადასახადები პატენტებზე, საავტორო ჰონორარები და უფლებები, ჯანდაცვის მომსახურება, სწავლება, გამოთვლითი ტექნიკის პროგრამული უზრუნველყოფა, სავაჭრო-ტექნიკური მოღვაწეობა და სხვ.

მსოფლიო კაპიტალისტური სისტემის ფარგლებში მომსახურების ექსპორტის საერთო მოცულობა 1975 წლის 155 მლრდ დოლარიდან 1994 წელს 1.1 ტრილიონ დოლარამდე გაიზარდა ანუ 7-ჯერ გადიდა (ცხრილი 3.9.). საერთაშორისო მომსახურების საერთო მოცულობაში ეკონომიკურად მაღალგანვითარებული კაპიტალისტური ქვეყნების ხედრითი წილი 75-80%-ის ფარგლებში მერყეობდა, ხოლო „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ მიხედვით ეს მაჩვენებელი 85%-ს აჭარბებდა.

ცხრილი 3.9. მომსახურების მსოფლიო ექსპორტი (მლრდ დოლარი)

	1988	1990	1994
მთლიანი მომსახურება	653.2	853.0	1100
მათ შორის:			
☐ სატრანსპორტო	167.4	209.2	250.4
☐ სამოგზაურო	190.1	246.9	321.1
☐ სამთავრობო	43.4	47.0	49.5
☐ სხვა სახის	252.4	349.9	479.1

წყარო: Международные ..., под ред. В.Е. Рыбалкина. стр. 123.

მომსახურების ექსპორტის ხედრითი წილი მსოფლიო ექსპორტის საერთო მოცულობაში 1994 წელს 25%-ს მიუახლოვდა, და სავარაუდოა, რომ ეს ტენდენცია უახლოეს მომავალში კიდევ უფრო გაძლიერდება.

ზოგიერთი ტრადიციული მომსახურების (ტრანსპორტირების და ა. შ.) ექსპორტის შემცირების პირობებში სწრაფი ტემპით განვითარდა მომსახურების ისეთი სახეები, რომლებიც მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევების დანერგვათანაა დაკავშირებული, კერძოდ, გამოთვლითი ტექნიკის გამოყენება, კონსულტაციური, სავაჭრო და ტექნიკური მომსახურება, „ნოუ-ჰაუ“, ბანკების, სადაზღვევო სააგენტოებისა და სხვათა მომსახურება.

მსოფლიო ქვეყნების მიხედვით მომსახურების ცალკეული სახეები არათანაბრად ვითარდება. სახელდობრ, მომსახურების მთლიან მოცულობაში უმეტესი წილი სატრანსპორტო მომსახურებასა და ტურიზმს უკავია. მსოფლიოში ყველაზე დიდი ფლოტი იაპონიას აქვს, შემდეგ დიდ ბრიტანეთს, გერმანიასა და ნორვეგიას. მათი მომსახურების ექსპორტის 50% ნაოსნობას ეკუთვნის. სატვირთო და სამგზაურო სატრანსპორტო მომსახურებაში ლიდრობენ აშშ, დიდი ბრიტანეთი და საფრანგეთი. ამ ქვეყნებში,

აგრეთვე იტალიაში, კანადასა და შვეიცარიაში ტურიზმი საექსპორტო მომსახურების 40-50%-ს შეადგენს. თურქეთის, ესპანეთისა და ხმელთაშუა ზღვის სახელმწიფოები-საოცის სამუშაო ძალის ექსპორტს შედარებით დიდი ხვედრითი წილი აქვს.

უჩაქოწყვეთი თაყვანი ცოცხა

1. ჩამოთვალეთ საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიები:
მერკანტილიზმი; აბსოლუტური უპირატეხობის თეორია; შედარებითი უპირატეხობის თეორია; საერთაშორისო ღირებულების თეორია; საქონლის სასიცოცხლო ციკლის თეორია; წარმოების ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია; ლეონტიევის პარადოქსი; მულტიპლიკატორის თეორია.
2. უმთავრესად რომელი ფაქტორები მოქმედებენ მსოფლიო ვაჭრობის განვითარებაზე?
ქვეყნების, რეგიონების და კონტინენტების ეკონომიკური პირობების ცვლილება; მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დანქარება; სამხედრო კონფლიქტების გამწვავება; საგარეო პოლიტიკური ურთიერთობების განმტკიცება; სახელმწიფოთა შორის მრავალმხრივი შეთანხმების გაფორმება; საერთაშორისო ორგანიზაციების ფუნქციების გაფართოება.
* * *
1. დაახსიათეთ საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიები;
2. დაახსიათეთ მსოფლიო ვაჭრობაზე მოქმედი ფაქტორები;
3. დაახსიათეთ მსოფლიო ვაჭრობის მოცულობისა და ზრდის ტემპის ცვლილება;
4. დაახსიათეთ მსოფლიო ვაჭრობის გეოგრაფიული სტრუქტურა;
5. დაახსიათეთ მსოფლიო ექსპორტის ზრდის ტემპები და სტრუქტურა;
6. დაახსიათეთ მსოფლიო ვაჭრობის (ექსპორტ-იმპორტის) სასაქონლო სტრუქტურა;
7. დაახსიათეთ უკანასკნელ ათწლეულებში საერთაშორისო ვაჭრობაში მომხდარი მნიშვნელოვანი ცვლილებები და სავაჭრო პოლიტიკაში არსებული პრობლემები.

ლიტერატურული წყაროები

1. ჩიქაეა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
2. კახნიაშვილი ჯ., მაკროეკონომიკა: თეორია და პოლიტიკა, სახელმძღვანელო. II ნაწილი, თბ., 1997.
3. მალაფეირიძე ო., საერთაშორისო ვაჭრობა. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №4-6.
4. თოდუა გ., მდგრადი ეკონომიკისა და შეფარდებითი უპირატეხობის ერთიანობის საყუველთაო კანონი. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №12.
5. თოდუა გ., ეკონომიკურ მოვლენათა არის ორადი განსაზღვრელობის შესახებ. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1995, №4-6.
6. კვანტალიანი მ., თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა და ეროვნული ეკონომიკა. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1995, №7-9.
7. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. წიგნი I., თბ., 1996.
8. ყორღანაშვილი ლ., საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები. თბ., 1997.
9. Международные экономические отношения. Учебн., под ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.
10. Авдокушин Е.Ф., Международные экономические отношения. Учебное пособие. М., 1996.
11. Хасбулатов Р.И., Мировая экономика. М., 1994.

12. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х., Международный Бизнес. Пер. с англ., М., 1994.
13. Современный бизнес. Учебн. в 2т. Пер. с англ., Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
14. Гельвановский М., и др., Международные ипостаси пятилетия реформационных преобразований в России. "РЭЖ", М., 1996, №11-12.
15. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р., Экономика. Пер. с англ., М., 1993.
16. Международные экономические отношения. В 2-х томах. Т. 1. Под общ. ред. Р.И. Хасбулатова. М., 1991.
17. Шербанин Ю.А. и др. Международные экономические отношения. Интеграция. Учебн. пособие для вузов. М., 1997.

4

კაპიტალის სავრთაშორისო მოძრაობა

1. კაპიტალის სავრთაშორისო მოძრაობის არსი, მიჯნულობა ღა შაქტორიკობა

კაპიტალის სავრთაშორისო მოძრაობა თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის ფუნქციონირების, სახელდობრ, ყველა სახის სამეურნეო კავშირების ფორმებისა და პირობების განმსაზღვრელია. მისი აქტიური და გლობალური მიგრაცია სავრთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელოვანი თავისებურებაა. საქონელთან შედარებით საზღვარგარეთ კაპიტალის უპირატესად გატანამ (თითქმის 4-5-ჯერ მეტად) ქვეყნებს შორის თვისებრივად ახალი ეკონომიკური და სამართლებრივი ურთიერთობები ჩამოაყალიბა და მსოფლიო მეურნეობა უფრო მრავალფეროვანი და რთული გახადა.

კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანა მოცემული ქვეყნის, ეროვნული ბრუნვიდან კაპიტალის ნაწილის ამოღებისა ღა საკონულური ან ფულადი უპრობით სხვა ქვეყნის წარმოებისა ღა მიმოქცევის სუბროში გაჯააღვიღების პროცესშია.

თვდაპირველად კაპიტალის გატანას რამოდენიმე განვითარებული სახელმწიფო ახორციელებდა. მსოფლიო მეურნეობის განვითარების კვალობაზე ეს პროცესი უფრო დაქტრდა და გაფართოვდა. იგი დღეს დინამიურად განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნებისათვისაა დამახასიათებელი. თუმცა, პრიორიტეტებს (უპირატესობებს) კვლავ მაღალგანვითარებული კაპიტალისტური ქვეყნები ინარჩუნებს.

კაპიტალის მიგრაციის მიჯნულობა

კაპიტალის სავრთაშორისო მიგრაციის ძირითადი მიზეზი მისი შედარებითი ზარალიანობაა. ამიტომ მოგების მისაღებად იგი სხვა ქვეყანაში გადაიტანება. დამახასიათებელია ისიც, რომ კაპიტალის ექსპორტი შეიძლება საშინაო ინვესტიციების უქმარისობის პირობებშიც განხორციელდეს. 90-იანი წლების დასაწყისში კაპიტალის უქმარისობა მსოფლიო მასშტაბით 180-200 მლრდ დოლარით იყო შეფასებული [1, გვ. 49].

XX საუკუნის მეორე ნახევრიდან კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანა განუწყვეტლივ მატულობს. ზრდის ტემპების მიხედვით განვითარებული ქვეყნების კაპიტალის ექსპორტი სასაქონლო ექსპორტისა და მთლიანი შიდა პროდუქტის ტემპებს აჭარბებს და გატანის მასშტაბების გადიდებით კაპიტალის სავრთაშორისო მიგრაცია შესამჩნევად ძლიერდება.

კაპიტალის სავრთაშორისო მიგრაცია – შიდა ქვეყნის უპრობით კაპიტალის შემსველრი მოძრაობა, რომელსაც მათი ქვეატრონეობითაშობის მოხება მოქმდს.

დიდი მოგების მიღების მიზნით საზღვარგარეთ კაპიტალის გატანის მიზეზებია:

- * ეროვნულ ქვეყანაში კაპიტალის სიჭარბე და შედარებითი ზარალიანობა;
- * კაპიტალზე მოთხოვნისა და მიწოდების დონეთა უთანაბრობა;
- * ადგილობრივი ბაზრის მონოპოლიზაცია;
- * კაპიტალის იმპორტირებად ქვეყანაში უფრო იაფი ნედლეულისა და სამუშაო ძალის არსებობა (მაგ., გადამმუშავებელ მრეწველობაში გერმანელი მუშის შრომა ტაივანელზე 4-ჯერ, ბრაზილიელზე - 9-ჯერ და რუსზე - 54-ჯერ უფრო ძვირია);
- * კეთილსასურველი საინვესტიციო ბირობები;
- * სტაბილური პოლიტიკური სიტუაცია და სხვ.

კაპიტალის გატანის ფაქტორები

კაპიტალის გატანის ხელშემწყობი და მასტი-
მულირებელი ფაქტორებია:

- ეროვნულ ეკონომიკათა ურთიერთკავშირი და ურთიერთგადაჯაჭვულობა. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის დაჩქარებაზე უდიდეს ზემოქმედებას წარმოების ინტერნაციონალიზაცია ახდენს. კაპიტალის ექსპორტი, განსაკუთრებით პირდაპირი ინვესტიციის სახით, წარმოადგენს მთავარ ფაქტორს, რომელიც ხელს უწყობს პროდუქციის საერთაშორისო ხასიათის მინიჭებას. იგი უნიფიცირებულია და გეოგრაფიული, ეროვნული ან სხვა თავისებურების გარეშე რეალიზდება. მაგალითად, ავტომობილები, თვითმფრინავები, რადიოელექტრონიკა, კომპიუტერები და სხვ.;
- საერთაშორისო სამრეწველო კოოპერაცია. იგი პრაქტიკულად ტრანსეროვნული კომპანიებისა და მათი ქალიშვილი საწარმოების ურთიერთკავშირის გზით ზორციელდება. მაგ., სხვადასხვა ქვეყნის იურიდიულად დამოუკიდებელი ფირმები ტექნოლოგიური ნიშნის მიხედვით ერთი საერთაშორისო კომპანიის ფარგლებში მჭიდრო თანამშრომლობას ეწევიან, რისთვისაც აუცილებელია კაპიტალის უცხოეთში გატანა;
- განვითარებული ქვეყნების მიზნობრივი ეკონომიკური პოლიტიკა. იგი უცხო ქვეყნის ეკონომიკური ზრდის ტემპების, მეურნეობის კონკრეტული დარგის განვითარების, სამუშაო ძალის დასაქმების უზრუნველყოფის ან სხვათა მიღწეული დონის შენარჩუნება-გადიდების მიზნითაა განპირობებული;
- განვითარებადი ქვეყნების მიმზიდველი ეკონომიკური, პოლიტიკური და სამართლებრივი გარემო. განვითარებადი ქვეყნები ეროვნულ ეკონომიკათა ასაღორძინებლად მიმზიდველ ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და სამართლებრივ გარემოს ქმნიან, რაც უცხოელი ბიზნესმენებისათვის კაპიტალის გატანის დამატებით მასტიმულირებელ ფაქტორს წარმოადგენს;
- ეკოლოგიური ფაქტორები. განვითარებულ ქვეყნებში უმკაცრესი, შემავიწროვებელი ეკოლოგიური ნორმების არსებობის გამო, საერთაშორისო კომპანიებს თავიანთი კაპიტალი განვითარებად ქვეყნებში გადააქვთ;
- საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების საქმიანობის აქტიურობა. საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციები უცხოური ინვესტიციების მოცულობებისა და ნაკად-მოძრაობების რეგულირებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ და სხვ.

2. საერთაშორისო კაპიტალური დანახდებების კლასიფიკაცია

კაპიტალური დახდებები შეიძლება კლასიფიცირებული (დაჯგუფებული) იქნეს:

- ▶ წარმოშობის წყაროს მიხედვით - სახელმწიფო და კერძო. სახელმწიფო ანუ ოფიციალური კაპიტალიზაცია წარმოადგენს სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრებს, რომლებიც საზღვარგარეთ გაედინება, ან უცხოეთიდან შემოდის მთავრობის ან საერთაშორისო სამთავრობათშორისო ორგანიზაციების გადაწყვეტილებით. ფორმის მიხედვით ის შეიძლება იყოს სახსრები, გრანტები, დახმარებები, რომელთა საერთაშორისო მოძრაობა მთავრობათშორისო შეთანხმებებით რეგულირდება. აქვე შედის საერთაშორისო ორგანიზაციების (მსოფლიო ბანკის, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის და სხვ.) სესხები და სხვა საშუალებები.

კერძო კაპიტალიზაცია იურიდიული ან ფიზიკური კერძო პირების მიერ ფინანსირდება. მათ მიეკუთვნება ინვესტიციები, სავაჭრო კრედიტები და ბანკთაშორისი კრედიტირება. მართალია ისინი უშუალოდ არ არიან სახელმწიფო ბიუჯეტთან დაკავშირებული, მაგრამ მთავრობა მათ მოძრაობას თვალყურს ადევნებს და თავისი უფლებამოსილების ფარგლებში აკონტროლებს და არეგულირებს;

- ▶ გამოყენების ხასიათის მიხედვით - მეწარმეობითი და სასესხო. მეწარმეობითი კაპიტალიზაცია პირდაპირ ან ირიბად წარმოების სფეროში ზორციელდება და დივიდენდის ფორმით მოგების მიღების უფლების მოპოვებასთანაა დაკავშირებული. მეორე შემთხვევაში კაპიტალიზაცია უშუალოდ პროცენტის მიღებას ითვალისწინებს. ამ ფორმაში უფრო აქტიურობს სახელმწიფო კაპიტალიზაცია, თუმცა, კერძო წყაროებიც შესაძენია;

- ▶ მოქმედების ვადის მიხედვით მოკლევადიანი (ერთ წლამდე), საშუალო (3 წლამდე) და გრძელვადიანი (3 წელზე მეტი ხნით). ამ უკანასკნელს ძირითადად მიეკუთვნება მეწარმეობითი და სასესხო კაპიტალიზაცია, რომლებიც პირდაპირი და პორტფელური ინვესტიციების (მეტწილად კერძო სექტორიდან), აგრეთვე სასესხო კაპიტალის (უმეტესად სახელმწიფო კრედიტების) მეშვეობით ზორციელდება;

- ▶ მიზნის მიხედვით - ბირდაბირი და ბორტფელური. პირველი წარმოადგენს კაპიტალის დახდებას გრძელვადიანი ინტერესებისათვის, რომელიც საკუთრების ფორმით ან მართვის გადაწყვეტი უფლების მოპოვებითაა უზრუნველყოფილი. იგი ძირითადად კერძო მეწარმეობითი კაპიტალია. ბორტფელური ინვესტიციები ობიექტის კონტროლის უფლებას არ იძლევა და პრაქტიკაში სხვადასხვა ტიპის აქციების (ჩვეულებრივი, პრივილეგიური) სახით გვევლინება.

3. კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის ფორმები და მოტივები

კაპიტალის გატანის
ფორმები

კაპიტალის უცხოეთში გატანა სხვადასხვა ფორმით ზორციელდება. ეს ფორმებია:

* ბირდაბირი ინვესტიციები;

* ბორტფელური ინვესტიციები (ობლიგაციები, აქციები, ფასიანი ქაღალდები);

- * საერთაშორისო კრედიტები;
- * ეკონომიკური დახმარებები.

ინვესტიცია ქლათ. INVESTIRE - შპმისაქლაქ არის ბირჟო სმქტორისა ღა სპ-სპლუშვიშოს კაპიტალღაბანღბა კაპანის შიბნით ღა საჩღვარბარბო.

ინვესტიცია უმთავრესად შეიძლება განხორციელდეს:

1. ძირითად კაპიტალსა და მატერიალურ-სასაქონლო მარაგებში წარმოების განვითარებისათვის, აგრეთვე მმართველობით საქმიანობაში (მენეჯმენტში) მონაწილეობისათვის (პირდაპირი ინვესტიცია);

2. ფინანსურ აქტივებში (ფასიან ქაღაღებში) მხოლოდ შემოსავლის მიღებისათვის (პორტფელური ინვესტიცია).

პირდაპირი ინვესტიციები მსოფლიო ბაზარზე საერთაშორისო კომპანიების ბატონობის საფუძველია. ეს ფირმები ისეთი ოდენობის სააქციო კაპიტალს ფლობენ, რომელიც ფაქტიურად კონტროლის უფლებას აძლევს. როგორც წესი, ამგვარი ინვესტიციების დროს, კომპანიის აქციების არა უმეტესი 25% უცხოელი ინვესტორის ხელშია.

ქვეყნებისა და დარგების მიხედვით უცხოური ინვესტიციების განაწილება თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკის სტრუქტურასა და მსოფლიო მეურნეობის სუბიექტებს შორის დამოკიდებულებას რამდენადმე ასახავს. პირდაპირი ინვესტიციებით მოწინავეთა რიგებში ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნებია. ფლობენ რა პირდაპირი ინვესტიციების წლიური ნაკადის 80%-ს, ისინი იმავდროულად უმსხვილესი კაპიტალის ექსპორტ-იმპორტიორებად გვევლინებიან. მაგალითად, 1995 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მსოფლიო მოცულობა 235 მლრდ დოლარით გაიზარდა და 2.6 ტრილიონი დოლარი შეადგინა.

ცხრილი 4.1. მსოფლიოს უმსხვილესი კრედიტორები და მოვალეები 1989-1993 წლებში (%-ობით ჯამთან)

კრედიტორები		მოვალეები	
იაპონია	53	აშშ	27
შვეიცარია	8	დიდი ბრიტანეთი	9
ტაივანი	6	კანადა	8
ნიდერლანდი	6	მექსიკა	6
გერმანია	5	საუდის არაბეთი	6
ჰონგ-კონგი	5	ესპანეთი	5
ბელგია	4	იტალია	5
ჩინეთი	2	ავსტრალია	5
სხვა ქვეყნები	11	სხვა ქვეყნები	29
მთლიანად	100	მთლიანად	100

წყარო: Международные..., стр. 53

პორტუგელური ინვესტიციები უცხოური კაპიტალის მიზიდვის მნიშვნელოვანი ფორმაა. იგი უმსხვილესი კომპანიების, ცენტრალური (სახელმწიფო) და კერძო ბანკების მიერ გამოშვებული ფასიანი ქაღალდების შექმნით ხორციელდება.

საერთაშორისო კრედიტები ძირითადი კაპიტალის შევსებისათვის, აქციების შექმნის დაკრედიტებისა და ფინანსირებისათვის, ფილიალების დაფუძნების, უცხოური ინვესტიციებით მშენებლობისა და რეკონსტრუქციისათვის გამოიყენება (ცხრილი 4. 1.).

ეკონომიკური დახმარება განვითარებული ქვეყნების მიერ დანარჩენ სამყაროს უფასოდ ან შეღავათიანი კრედიტების სახით ეძლევა. მაგ., აშშ-მა 1994 წელს 13 მლრდ დოლარის დახმარება გასწია (76% ეკონომიკური და 26% სამხედრო მიზნით). აქედან 3 მლრდ დოლარი ისრაელმა, ხოლო 2.1 მლრდ დოლარი ეგვიპტემ მიიღო. დახმარების 65% უფასოდ, ხოლო 35% შეღავათიანი კრედიტით იქნა გაცემული.

**ინფლაციის
განხორციელების მოტივები**

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განხორციელებას მრავალი სახის მოტივი განაპირობებს. ზოგჯერ იგი პოლიტიკური მოტივებით

სრულდება. სახელმწიფოების მხარდაჭერა და ხელშეწყობა ეროვნული კომპანიების მიმართ ხშირად ძალზე მნიშვნელოვანია, რათა მათ შეძლონ იმგვარი პირდაპირი ინვესტიციების განხორციელება, რომელიც ეროვნული ქვეყნისათვის სტრატეგიული მნიშვნელობის იქნება. მაგალითად, იაპონია საკუთარი ბუნებრივი რესურსების უკმარისობის გამო ძლიერაა დამოკიდებული საზღვარგარეთულ წყაროებზე. ამიტომ რესურსებით ქვეყნის საიმედოდ მომარაგების მიზნით იაპონიის სამთავრობო ორგანოები იმ ეროვნულ კომპანიებს ეხმარებიან, რომლებიც შესაბამის სექტორებში (დარგებში) საზღვარგარეთ ინვესტიციებს ახორციელებენ.

ინვესტიციების პოლიტიკური მოტივები ეკონომიკური მოტივებისაგან იშვიათადაა გამოიჯნული. იმისათვის, რომ კომპანიებმა საზღვარგარეთ ინვესტიციები განახორციელონ, ეროვნულმა მთავრობებმა პოტენციური ინვესტორების მიზნები უნდა გაითვალისწინონ. მაგალითად, 80-იან წლებში აშშ-ის მთავრობამ ეროვნულ კომპანიებს მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი კარიბის ზღვის აუზის ქვეყნებში პირდაპირი ინვესტიციების განხორციელებაში (შეუზღუდავად პროდუქციის გატანა და სხვ.), რითაც ამერიკულმა კომპანიებმა ადგილობრივი იაფი შრომითი რესურსების გამოყენებით მნიშვნელოვანი მოგება მიიღეს, ხოლო ამერიკის სახელმწიფომ კუბის მიმართ არაკეთილმოსურნედ განწყობილი ქვეყნების ეკონომიკა გააძლიერა. მაშასადამე, ინვესტორები, რომლებიც ეკონომიკური მოტივებით ხელმძღვანელობდნენ, სახელმწიფოს პოლიტიკურ მიზნებსაც აკმაყოფილებდნენ.

გარდა ამისა, საზღვარგარეთ პირდაპირი ინვესტიციების განხორციელებით კომპანიებს საშუალება ეძლევათ ეროვნული მთავრობის დახმარებით საკუთარ ქვეყანაში მეტ უპირატესობას მიადწიონ (მაგალითად, სესხის გამოყოფა, გადასახადების შემცირება და სხვ.) და უფრო მეტი მოგება მიიღონ. ცნობილია ისიც, რომ ქვეყნების ეკონომიკა სხვადასხვა დროს საქმიანი აქტიურობის ციკლის განსხვავებულ ეტაპზე იმყოფება. ამიტომ კომპანიებს, რომლებიც რამდენიმე ქვეყანაში ერთდროულად ფუნქციონირ-

რებენ, შეუძლიათ პროდუქციის გასაღებისათვის უფრო ოპერატიული ცვლილება მოახდინონ იმ ფირმებთან შედარებით, რომლებიც მხოლოდ სამამულო გარემოში საქმიანობენ.

ტრანსპორტირება

სხვა ქვეყანაში მზა ნაწარმის სარეალიზაციოდ აუცილებელია მისი ტრანსპორტირება. როცა პროდუქციის წარმოების ხარჯებს ტრანსპორტირების ხარჯებიც ემატება, საგარეო ვაჭრობა ზოგჯერ არახელსაყრელი ხდება, რაც ფირმის მიერ პირდაპირი ინვესტიციის განხორციელებაზე დამატებით ზრუნვას საჭიროებს.

მასშტაბის ექსპლტ

იმ შემთხვევაში, როცა პროდუქციას მსხვილ-სერიული ტექნოლოგიური პროცესი ახასიათებს, მისი წარმოება და ექსპორტი ამცირებს ფაქტიურ თვითღირებულებას პროდუქციის დიდ მოცულობაზე მუდმივი ხარჯების გადანაწილების მეშვეობით. წერილსერიული ტექნოლოგიური პროცესის დროს კი პროდუქციის სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოება ჩვეულებრივ ამცირებს თვითღირებულებას, რადგანაც მინიმუმამდეა დაყვანილი ტრანსპორტირების ხარჯები.

მასპორტის შეფერხების მიხედვით

საგარეო ვაჭრობის განხორციელებას შეიძლება ხელი შეუშალოს რამდენიმე ფაქტორმა, რის გამოც მომხმარებლები ზოგჯერ სამამულო ნაწარმს ანიჭებენ უპირატესობას. კერძოდ, ნაციონალიზმის გრძნობამ, ეროვნული პროდუქციის სიკეთისადმი რწმენამ, უცხოურ საქონელზე სათადარიგო ნაწილების მოპოვების სირთულემ, ადგილობრივ გემოვნებასთან შეუსაბამობამ და სხვ. აღნიშნულის საპირისპიროდ, რიგი კომპანიები ცდილობენ პირდაპირი ინვესტიციების გატარებას, რისი მეშვეობითაც მოცემული პროდუქცია მომხმარებელთა ქვეყანაში იწარმოება. მაგალითად, იმის შიშით, რომ უარყოფითი საზოგადოებრივი აზრი ხელს შეუშლიდა იაპონური ტელევიზორების რეალიზაციას, ზოგიერთმა იაპონურმა ფირმამ თავისი საწარმოები სხვა ქვეყნების ტერიტორიაზე შექმნა და სხვ.

ზოგჯერ კომპანიები თავიანთ პროდუქციას საზღვარგარეთ ირიბი ფორმით ყიდნიან. ამ შემთხვევაში ისინი საქონელსა და მომსახურებას ჯერ საშინაო ბაზარზე ასაღებენ, რომელიც შემდეგ ექსპორტის შემადგენელი ნაწილი ხდება, ხოლო ფირმები თავიანთი პროდუქციის მომხმარებლების საქმიანობას (ქცევას) აკვირდებიან.

4. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლი და მასშტაბები

მრავალი მიზეზის გამო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაზე არსებით გავლენას ახდენს. ეკონომიკური თვალსაზრისით, კომპანიების პოზიციიდან ესაა:

- ◆ საერთაშორისო ბაზარზე სტაბილური გასვლის უზრუნველყოფა;
- ◆ უცხო ქვეყანაში „საკუთარი ბაზრის“ წარმოშობა;
- ◆ რეგიონულ და საერთაშორისო დონეზე სახელმწიფოთაშორისო ურთიერთობებში პირადი ინტერესების ჩართვა და სხვ.

1914-1945 წლებში უცხოური კაპიტალიზაცია 1/3-ით გაიზარდა, შემდეგ 10 წელიწადში გაორმაგდა, ხოლო მომდევნო 6-7 წელიწადში კვლავ გაორმაგდა. მეოთხედი საუკუნის განმავლობაში (60-იანი წლების შუა ხანიდან) ისინი 4-ჯერ გადიდდა და 80-იან წლებში მსოფლიოში დაახლოებით 450 მლრდ დოლარის ინვესტიცია განხორციელდა. 1990 წელს მიღწეული იქნა 1.7 ტრილიონი დოლარის დონე, ანუ ერთ ათწლეულში თითქმის 4-ჯერ გაიზარდა. 1996 წელს მსოფლიოში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ღირებულება 3 ტრილიონ დოლარს (მათ შორის საკუთრივ ტრანსნაციონალური კომპანიების - 2.7 ტრილიონ დოლარს) მიუახლოვდა [2, გვ. 137].

უცხოური ინვესტიციების ზრდის ასეთი მაღალი ტემპები მსოფლიო მეურნეობაში მომხდარმა ძირეულმა გარდაქმნებმა გამოიწვია. სახელდობრ, ტრანსნაციონალური კომპანიებმა მზა პროდუქციის ნაცვლად საზღვარგარეთ მასიურად დაიწყეს წარმოების პროცესის გატანა, რითაც გაცილებით მყარად მოიკიდეს ფეხი უცხოეთის ბაზრებზე და ამით მოგების მიღების გრძელვადიანი შესაძლებლობები უფრო განიმტკიცეს.

საინტერესო სურათს იძლევა უცხოური ინვესტიციების ექსპორტ-იმპორტის სტრუქტურა მსოფლიო ქვეყნების განვითარების კლასიფიკაციის მიხედვით (ცხრილი 4.2.).

ცხრილი 4.2. უცხოური ინვესტიციების მოცულობა და სტრუქტურა (1995 წ.)

	იმპორტი		ექსპორტი	
	მლრდ \$	ხვ.წილი	მლრდ \$	ხვ.წილი
მთელი მსოფლიო	2657	100	2730	100
მათ შორის:				
* განვითარებული ქვეყნები	1933	72.7	2514	92.1
* განვითარებადი ქვეყნები	653	24.6	214	7.8
* ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები	32	1.2	1.4	0.05

წყარო: Международные..., стр. 138

როგორც ცხრილიდან ჩანს, პრაქტიკულად მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყანა პირდაპირი ინვესტიციების როგორც იმპორტიორი, ისე ექსპორტიორია (რადგან ამგვარი ინვესტიციები უპირატესად ტრანსნაციონალური კომპანიების არხებით ხორციელდება), ანუ ამ პროცესში როგორც საბაზისო (სადაც ინვესტორი საერთაშორისო კომპანიის სათაო სტრუქტურა იმყოფება), ისე მიმღები ქვეყნები (საერთაშორისო კომპანიების ინვესტიციების ბაზაზე მოქმედი ქალაქიანი კომპანიები, ფილიალები და სხვა) აქტიურად მონაწილეობს.

მსოფლიო ქვეყნებიდან კაპიტალის 10 უმსხვილესი იმპორტიორ-ექსპორტიორის ჩამონათვალი ერთმანეთისაგან განსხვავებულია (ცხრილი 4.3.). ქვეყნების ნუსხაში ძირითადად მსოფლიო ეკონომიკის აღიარებული ლიდერები, „დიდი შვიდეულის“ წევრები (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, იაპონია, საფრანგეთი, კანადა, იტალია) დომინირებს. თუმცა, იმპორტიორებში იაპონია და იტალია არ ფიგურირებს. უფრო მეტიც, იაპონიამ მხოლოდ 17.8 მლრდ დოლარის ინვესტიციის იმპორტირება განახორციელა,

რითაც „დიდი შეიდეულის“ სხვა ქვეყნებს საგრძნობლად ჩამორჩა. „მიმღები ქვეყნების“ ათეულში ვაკანტური ადგილები დაიკავეს ჩინეთმა, ესპანეთმა, ნიდერლანდმა, ავსტრალიამ და ბელგია/ლუქსემბურგმა. „ბაზირების ქვეყნების“ ჯგუფში აქტიურად ჩაერთო ნიდერლანდი, შვეიცარია და ჰონგ-კონგი (ეს უკანასკნელი 1997 წლის ივლისიდან ჩინეთის იურისდიქციაში გადავიდა).

ცხრილი 4.3. პირდაპირი ინვესტიციების განაწილება ქვეყნების მიხედვით (მლრდ დოლარი, 1995 წ.)

იმპორტი		ექსპორტი	
აშშ	565	აშშ	706
დიდი ბრიტანეთი	244	დიდი ბრიტანეთი	319
საფრანგეთი	162	იაპონია	306
გერმანია	134	გერმანია	235
ჩინეთი	129	საფრანგეთი	201
ესპანეთი	129	ნიდერლანდი	159
კანადა	117	კანადა	110
ავსტრალია	104	შვეიცარია	108
ნიდერლანდი	103	იტალია	87
ბელგია / ლუქსემბურგი	85	ჰონგ კონგი	85

წყარო: Международные..., стр. 139.

დღეისათვის მსოფლიოში უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების სამი ცენტრი შეიძლება გამოიყოს. (აშშ, ევროკავშირი, იაპონია). მათზე მსოფლიო ინვესტიციების 80% მოდის. თვით ამ „სამეულის“ შიგნითაც კაპიტალის ურთიერთგადახლართვის ინტენსიური პროცესი შეიმჩნევა. მათ შორის ვაკრობა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მოლიანად მსოფლიოში.

პირდაპირი ინვესტიციების თანამედროვე საერთაშორისო მასშტაბები ასეთია: 1995 წლის ნამატის, ანუ 315 მლრდ დოლარის უმეტესი ნაწილი (203 მლრდ დოლარი) ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებზე მოდის, თითქმის ორჯერ ნაკლები (100 მლრდ დოლარი) - განვითარებად ქვეყნებზე (მათ შორის ჩინეთზე - 38 მლრდ), ხოლო დაახლოებით 12 მლრდ დოლარი - ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპაზე [2, გვ. 141].

ინვესტიციების უმეტესი ნაწილის განმასხვრცილებელი მთავარი „მოქმედი პირები“ - ტრანსნაციონალური კომპანიები - ზემოხსენებულ „სამეულშია“ თავმოყრილი. 10 უმსხვილეს მიმღებ ქვეყანაზე ინვესტიციების ნაკადის 2/3, ხოლო 100 მცირე ქვეყანაზე მხოლოდ 1% მოდის.

განვითარებადი ქვეყნების მიხედვით არათანაბარია ინვესტიციების სტრუქტურაც. სახელობრ, 65% აზიაზე, 27% ლათინურ ამერიკაზე, ხოლო დანარჩენი - აფრიკის კონტინენტზე ხორციელდება.

ცალკეული კომპანიებიდან ყველაზე აქტიურია „როიალ დატჩ შელი“ (ბრიტანეთ-პოლანდია), რომლის მილიანი აქტივების (100 მლრდ დოლარზე მეტი) უმეტესი ნაწილი, ანუ 63.4 მლრდ დოლარი საზღვარგარეთა დაბანდებული. მეორე პოზიცია უკავია კომპანია „ფორდს“ - 60.6 მლრდ დოლარი (მთლიანი აქტივები - 219.4 მლრდ დოლარი), მესამე - „ექსონს“ (შესაბამისად 56.2 და 87.9 მლრდ). განხორციელებული ინვესტიციების მთლიანი თანხის (2.7 ტრილიონი დოლარის) თითქმის 2/3 ზემოხსენებული „სამეულის“ 100 უმსხვილეს ტრანსეროვნულ კომპანიას ეკუთვნის, მათ შორის კი 1/3 ამერიკულ ფირმებზე მოდის. უკანასკნელ წლებში მსოფლიო ელიტარულ საერთაშორისო კომპანიებს შეემატა სამხრეთ კორეის კომპანია „დეუ“, ჰონგ-კონგის - „პატჩინოს უამპუ“ და მექსიკის - „სემეკი“.

მოწინააღმდეგეობა:

ინვესტიცია

კორეის გეოგრაფიის მოდერნიზაციაში უცხოურმა ინვესტიციებმა მნიშვნელოვანი როლი შეასრულეს. მათი მეშვეობითაც მოხდა საქსპორტო ბაზრების გაფართოება, ახალი ტექნოლოგიებისა და ლიცენზიების (ხოუ-პაუს) შექმნა, წარმოების ორგანიზაციისა და მართვის თანამედროვე მეთოდების დანერგვა. რეფორმების პირველივე წლებში მთავრობამ უცხოური ინვესტიციების დაბანდების სტიმულაციების მიზნით შექმნა სათანადო კანონები და ინფრასტრუქტურა, რომლებიც მოიცავდა უამრავ ხელშეწყობას დაწვებული საგადასახადო შეღავათებიდან დამთავრებული უცხოური ფირმებისათვის სამუშაო ფართის შეთავაზებით. შექმნა თავისუფალი ეკონომიკური ზონები. გაუქმდა მრავალი ბიუროკრატიული პროცედურა და ბარიერი.

სამხრეთ კორეაში მსხვილი ინვესტირება იაპონია, აშშ და ევროკავშირებმა. იაპონიის ინვესტიციები მთელი უცხოური ინვესტიციების 60%-ს შეადგენს, იგი ინვესტიციებს ძირითადად საწარმოო ფორმით ასორციელებს.

კორეა რეფორმების საწყის ეტაპზე წარმოადგენდა ინვესტიციების მსოფლიო რეკორდს, მაგრამ მისი ფინანსური მდგომარეობის გაძლიერების შედეგად იგი უკვე თვითონ გვეჯლინება უცხოელ ინვესტორად. კორეა ინვესტირებას ასორციელებს ძირითადად ჩრდილოეთ ამერიკასა და ევროპაში.

წყარო: გერსამბა გ., გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №7.

კაპიტალის ინვესტირების პროცესში საყურადღებოა ერთი გარემოებაც. სახელდობრ, კაპიტალის ინვესტირება საერთაშორისო კომპანიებს იზიდავს უკვე არა შეღავათიანი საინვესტიციო პირობებით, არამედ საბაზრო პროცესების აქტიური განვითარებით (ახალი ტექნოლოგიები, პრივატიზაცია, სამთავრობო მხარდაჭერა და სხვ.). გარდა ამისა, განვითარების ყველა სტადიაზე (საინვესტიციო რეჟიმით დაწვებული და საბაზრო ურთიერთობებით დამთავრებული) აშკარად იკვეთება ცნობილი რეგიონული დაჯგუფებების (ევროკავშირი, „ნაფტა“, „ასეანი“, „მერკოსური“ და სხვ.) აქტიური ძალისხმევა ბიზნესის გლობალიზაციის მიმართულებით.

კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის თვალსაზრისით მსოფლიო მეურნეობა შესამჩნევად იცვლება და „თამაშის ახალი წესები“ განისაზღვრება. ამასთან დაკავშირებით შემდეგი თავისებურებები შეინიშნება:

- * საინჟინტო რეჟიმის შარველირებელი კანონმდებლობის ლიბერალიზაცია (1995 წელს 64 ქვეყანაში აღინიშნა 112 ცვლილება, მათ შორის 106 შემთხვევაში რეჟიმი შემსუბუქდა);
- * ორმხრივ შეთანხმებათა რიცხვის მკვეთრად გაზრდა (1996 წლის პირველი ნახევრისათვის 158 ქვეყანას 1160 შეთანხმება პქონდა);
- * რეგიონულ შეთანხმებათა როლის გაძლიერება;
- * მრავალმხრივი მიდგომის ტენდენციის გამოკვეთა (განსაკუთრებით მოსახურების, ინტელექტუალური საკუთრების უფლების დაცვის, დაზღვევის, სადაო საკითხების მოწესრიგების, დასაქმებისა და სხვა მიმართულებით).

პარამეტრიკი კვლევის შედეგები:

გიორგი მთაწმიდელი

XI საუკუნის სასულიერო და საზოგადო მოღვაწე, ქველმოქმედი, მწერალი, მთარგმნელი, ეროვნული კულტურის მოამბე, ათონის ივერთა მონასტრის წინამძღვარი, საზღვარგარეთ მოღვაწე ქართველთა სამეცნიერო-ლიტერატურული საქმიანობის სულისჩამდგმელი გიორგი მთაწმიდელის ოთხმოცი უღედმაში ქართველი ბავშვი (მათ შორის ჩვილები) ათონის ივერთა მონასტერში წაიყვანა სასულიერო განათლების მისაღებად.

წყარო: ქსე, ტ. 3, 1978, გვ. 164; გიორგი მცირე, გიორგი მთაწმიდელის ცხოვრება. ქართული მწერლობა. ტ. 2. 1987, გვ. 117.

5. კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის თავისებურებები და პირდაპირი მიმართულებები

70-იანი წლებიდან უცხო ქვეყანაში კაპიტალის გატანა თანდათანობით გააქტიურდა და კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის ინტერნაციონალიზაციის პროცესი კიდევ უფრო გააძლიერა. ამას ადასტურებს პირდაპირი და პორტფელური ინვესტიციების ზრდის ტემპები, მოკლე და გრძელვადიანი კრედიტების მოცულობები, ევროვალუტის ბაზარზე ოპერაციების მასშტაბების ზრდა და ა. შ. ამერიკელ მკვლევართა მონაცემებით, 1993 წელს მსოფლიო ფინანსური კაპიტალი 3 ტრილიონი დოლარით შეფასდა (3-ჯერ მეტი, ვიდრე 90-იანი წლების დასაწყისში). ეს კაპიტალი, რომელიც კერძო საკუთრების ხელშია, შვიდი ინდუსტრიულად მაღალგანვითარებული ქვეყნის წლიური ბიუჯეტის 3/4-ის ტოლია [1, გვ. 55].

ტერიტორიულ-გეოგრაფიული ნიშნის მიხედვით კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის უმთავრესი ნაკადი განვითარებული ქვეყნებიდან მიედინება. ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნების მასშტაბით კაპიტალის მიგრაცია რამოდენიმე დონეზე განიხილება.

1. „ტრიალის“ ქვეყნებს შორის: აშშ-დასავლეთ ევროპა-იაპონია;
2. განვითარებულ ცალკეულ ქვეყანას შორის;
3. განვითარებული ქვეყნების ერთგვაროვან დარგებს შორის.

პირდაპირი ინვესტიციების მეშვეობით მნიშვნელოვანია აშშ-ის, დასავლეთ ევროპისა და იაპონიის სახელმწიფოების როლი. თუმცა, აღსანიშნავია აშშ-ის ხვედრითი წილის შემცირების, ხოლო დასავლეთ ევროპისა და იაპონიის ხვედრითი წილის გადიდების ტენდენცია (ცხრილი 4.4.).

ცხრილი 4.4. მსოფლიო „სამი ცენტრის“ პირდაპირი კაპდაბანდებების ცვლილება

	მილიარდი დოლარი				%–ობით			
	1975	1980	1985	1990	1975	1980	1985	1990
აშშ	124	215	230	406	56.4	51.1	42.6	34.0
დასავლეთ ევროპა	79	186	266	590	35.9	44.2	49.2	52.0
იაპონია	17	20	44	207	7.7	4.7	8.2	14.0
მთლიანად	220	421	540	1100	100	100	100	100

წყარო: Хасбулатов Р.И. Мировая ..., стр. 69.

პირდაპირი ინვესტიციების უმეტესი ნაწილის (თითქმის 75%) ძირითადი მიმღები განვითარებული ქვეყნებია, ვინაიდან, ერთი მხრივ, ამ ქვეყნების მოსახლეობას გადახდისუნარიანობის მაღალი დონე აქვს, ხოლო მეორე მხრივ, განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში არსებული არასტაბილური პოლიტიკურ-ეკონომიკური მდგომარეობა ინვესტორების მისწრაფებებს მნიშვნელოვნად აფერხებს.

50-იანი წლებიდან კაპიტალის მიგრაციის შედარებითი ინტენსიური რეგიონი დასავლეთ ევროპა გახდა. ევროპაში კაპიტალის იმპორტის მიხედვით დიდი ბრიტანეთი ლიდერობს, სადაც კაპიტალი შედის როგორც დასავლეთიდან, ისე აღმოსავლეთიდან. 80-იანი წლების ბოლოს ევროკავშირის ქვეყნებში ამერიკული აქტივების 40%-მდე და იაპონური ინვესტიციების 50% მარტო ინგლისში იყო კონცენტრირებული. ყოველწლიურად 300-მდე უცხოური კომპანია ინგლისის ეკონომიკას ინვესტიციებით აფართოებს. ინგლისში უცხოურ ფირმებზე მოდის წარმოებული წმინდა პროდუქციის 20%, დასაქმებულთა 15%, გადამმუშავებელი მრეწველობის კაპდაბანდების 21%, მაშინ, როდესაც ეს უცხოური ფირმები ინგლისური კომპანიების რაოდენობის მხოლოდ 2%-ს შეადგენს.

ევროპის კონტინენტზე კაპიტალის ყველაზე მსხვილი ექსპორტიორებია ევროკავშირის ქვეყნები და შვეიცარია. მათი უცხოური ინვესტიციები 1996 წლამდე 934 მლრდ დოლარი იყო. დასავლეთ ევროპა თავის კაპიტალს უმთავრესად ჩრდილოეთ ამერიკაში (1985-95 წწ - 383 მლრდ დოლარი) და აღმოსავლეთ ევროპაში (ამავე წლებში - 221 მლრდ დოლარი) აბანდებდა. თავის მხრივ, აშშ ლიდერობს განვითარებული ქვეყნებიდან მოზიდული ინვესტიციებისა და ეროვნული ქვეყნიდან გატანილი კაპიტალის მოცულობის მიხედვით. 1994 წელს უცხოურმა ფირმებმა ამერიკის ეკონომიკაში 60 მლრდ დოლარი დააბანდა. ამერიკის ინვესტიციებზე მოთხოვნის 1/3 კაპიტალის იმპორტის მეშვეობით კმაყოფილდება. მთლიან შიდა პროდუქტთან პროცენტულად ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი 1994 წელს

ჰქონდა ბელგიასა და ლუქსემბურგს, ხოლო უმსხვილესი ინვესტორი იყო ნიდერლანდი. დამახასიათებელია ისიც, რომ ორი რეგიონის - აშშ-ისა და დასავლეთ ევროპის - ურთიერთ ინვესტიციები უმთავრესად ორ დარგს, მანქანათმშენებლობასა და ქიმიურ მრეწველობას ეხება [1, გვ. 55-56].

კაპიტალის მოძრაობის თავისებურებებიდან დამახასიათებელია შემდეგი:

- მომპოვებელი მრეწველობიდან გადაამუშავებელ მრეწველობასა და მომსახურების სფეროში კაპიტალის თანდათანობითი გადასვლა, რომლებზეც დღეისათვის ყოველწლიური დაბანდების ნახევარი მოდის;
- კაპიტალის ბაზრის ინტერნაციონალიზაციის გაძლიერება. თუ 70-80-იან წლებში ინტერნაციონალიზაციის პროცესი უპირატესად ინდუსტრიულ ქვეყნებს მოიცავდა, 90-იან წლებიდან იგი განვითარებად ქვეყნებზეც ინტენსიურად გავრცელდა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიისა და ლათინური ამერიკის ქვეყნებზეც მოიცავდა;
- „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს“ და დანარჩენ განვითარებად ქვეყნებს შორის კაპიტალის მოძრაობის გააქტიურება. ჯერჯერობით კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარზე აქტიურია ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნები. მაგალითად, ქუვეითის კერძო სექტორის ინვესტიციებმა საზღვარგარეთ 1995 წელს 100 მლრდ დოლარი შეადგინა.

90-იან წლებში განვითარებული ქვეყნებიდან განვითარებად ქვეყნებში რეკორდული ოდენობის პირდაპირი ინვესტიციები დაბანდდა. თუ 1993 წელს განვითარებად ქვეყნებში პირდაპირი ინვესტიციებმა 65 მლრდ დოლარი შეადგინა, 1994 წელს 74 მლრდ დოლარამდე გაიზარდა, რაც 1991 წლის დონეზე თითქმის 2-ჯერ მეტია. ინვესტიციების უმეტესი ნაკადი აზიისა და ლათინური ამერიკის 10-15 განვითარებად ქვეყანაშია კონცენტრირებული. ამ მხრივ მნიშვნელოვან წარმატებას ჩინეთში მიიღწიეს. ინვესტიციების მოცულობით ჩინეთი მეხუთე ადგილზეა მსოფლიოში (1995 წელს 129 მლრდ დოლარი, რაც 1991 წლის დონეს 30-ჯერ აღემატება).

უცხოურ კაპიტალს უპირველესად იზიდავს ჩინეთის სწრაფი ეკონომიკური განვითარება და პოლიტიკური სტაბილურობა. მაგალითად, ჩინეთის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ზრდა საშუალოდ 10-13%-ის ფარგლებში მერყეობს. ეკონომიკური განვითარების მაღალი ტემპებია აზიის „დრაკონებს“ და ლათინურამერიკულ „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებშიც“ (ბრაზილია, არგენტინა, მექსიკა).

თანამედროვე სიტუაციის მნიშვნელოვანი თავისებურებაა ისიც, რომ კაპიტალი უცხო ქვეყანაში არა იძულებით, არამედ მკაცრი კონკურენტული ურთიერთობების შედეგად ხვდება. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში უცხოური კაპიტალი უმეტესად საფეიქრო და სამკერვალო მრეწველობაში გროვდება. 90-იანი წლებიდან უცხოური კაპიტალის ნაკადი აღმოსავლეთ ევროპასა და დსთ-ს ქვეყნებში შესამჩნევად გაიზარდა (ცხრილი 4.5.). ძირითადი მასა უნგრეთში, პოლონეთსა და ჩეხეთში მიედინებოდა. მაგალითად, 1990-95 წლებში ამ ქვეყნებმა 2.4 მლრდ დოლარი მიიღეს, მათ შორის 50% უნგრეთზე მოდის. 1995 წელს დასავლეთ ევროპის ინვესტიციებმა აღმოსავლეთ ევროპის ეკონომიკაში 10 მლრდ დოლარი შეადგინა.

ქვეყნები	1994	1995	1990-95	1996-2000 (პროგნოზი)
უნგრეთი	1146	4400	11200	12963
პოლონეთი	1875	2500	7143	21969
ჩეხეთი	878	2500	5666	15466
სლოვაკეთი	187	200	775	2150
სლოვენია	87	150	501	3052
ალბანეთი	53	75	205	583
ბულგარეთი	105	150	412	1428
რუმინეთი	340	400	933	4017
ესტონეთი, ლატვია, ლიტვა	430	400	1280	1890
რუსეთი	1000	2000	4400	26960
უკრაინა	91	113	574	1400
დსთ-ს სხვა ქვეყნები	640	800	2300	5085
აღმოსავლეთ ევროპა	4791	10475	27140	63847

წყარო: Международные..., стр. 53.

ცენტრალური ევროპის ქვეყნებში უცხოური ინვესტიციების მოცულობა 1990-1995 წლებში 43-ჯერ გაიზარდა და 26 მლრდ დოლარს მიაღწია. ამ პროცესის ძირითადი მოტივია საინვესტიციო და სამომხმარებლო საქონლის რეალიზაციის დიდი პოტენციური შესაძლებლობები. აგრეთვე საქონლითა და მომსახურებით რეგიონის ხალხური ბაზარი, მათი სიახლოვე რუსეთის, უკრაინისა და ბელორუსიის ტევად ბაზრებთან, მოგების მაქსიმალიზაცია (ისეთი მიმზიდველი ფაქტორების წყალობით, როგორცაა კვალიფიციური სამუშაო ძალის, ელექტროენერჯისა და ნედლეულის დაბალი ღირებულება) და სხვ. ამ რეგიონში ტრანსნეოლენული კომპანიები დაბალი საწარმოო ხარჯებით პროდუქციის წარმოებისა და გასაღების გაფართოების ბაზრებს ქმნიან. რეგიონის ხელსაყრელი გეოპოლიტიკური მდებარეობა საშუალებას იძლევა მაკომპლექტებელ ნაწარმზე მკაცრი (ზუსტი) გრაფიკები დაწესდეს. უცხოური კაპიტალის დაინტერესებას ისიც აძლიერებს, რომ ეკოლოგიურად უსუფთაო წარმოება (მაგალითად, ცემენტის, ცელულოზა-ქაღალდისა და ქიმიური მრეწველობის საწარმოები), რაც ინდუსტრიულ ქვეყნებში უმკაცრესი ნორმების დაცვის სამიზნე ობიექტია, ეროვნული ქვეყნის ტერიტორიიდან იქნეს გატანილი.

უცხოური ინვესტიციების ძირითადი ნაწილი (თითქმის 2/3) დასავლეთ ევროპის ქვეყნებიდან (გერმანია, ავსტრია, იტალია, საფრანგეთი, ბელგია და სხვ.) და აშშ-დან მოდის. სახელდობრ, ჩეხეთისა და ბულგარეთის უმსხვილესი ინვესტორებია გერმანია, სლოვაკეთის - ავსტრია, პოლონეთისა და უნგრეთის - აშშ, რუმინეთის - სამხრეთ კორეა და ა.შ. ტრანსნეოლენულ კომპანიებთან, ფირმებთან და ფიზიკურ პირებთან ერთად

რეგიონის ქვეყნების ინვესტირების პროცესში აქტიურად მონაწილეობს ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკი, საერთაშორისო ფინანსური კორპორაცია და სხვ.

უცხოური კაპიტალის საწარმოები ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორში მოქმედებს, თუმცა, მათი ძირითადი ნაკადი (50-60%) გადამმუშავებელ მრეწველობაშია თავმოყრილი. თუ საწყის ეტაპზე უცხოელი ინვესტორები ტრადიციული დარგების (კვების, ქიმიური და მსუბუქი მრეწველობა) განვითარებისათვის აბანდებდნენ თანხებს, უკანასკნელ წლებში ინვესტიციები მაღალტექნოლოგიურ წარმოებაში (ავტომშენებლობა, ელექტრონიკა, ელექტროტექნიკა) გადაიღეს.

გადამმუშავებელ მრეწველობაში დაბანდებული ინვესტიციებიდან მნიშვნელოვანი ხვედრითი წილი სატრანსპორტო საშუალებების წარმოებაზე მოდის. მსხვილმა ფირმებმა და ტრანსეუროპულმა კომპანიებმა („ფოლკსვაგენი“, „ჯენერალ მოტორზი“, „ფიატი“, „დეუ“, „სუპუკი“ და სხვ.) ფინანსური საშუალებები მსუბუქი და სატვირთო ავტომობილების, ავტობუსებისა და მათი კომპონენტების წარმოებასა და აწყობაში დააბანდეს.

უკანასკნელ წლებში უცხოური კაპიტალის კონცენტრაციის ტენდენცია გაძლიერდა არა მარტო მანქანათმშენებლობაში, არამედ ტელეკომუნიკაციების, ვაჭრობისა და საფინანსო სფეროშიც (განსაკუთრებით ჩეხეთსა და უნგრეთში).

სახელმწიფო საკუთრების ფართომასშტაბიანმა პრივატიზაციის პროცესმა უცხოელ ინვესტორებს საზღვარგარეთის ქვეყნების ეკონომიკის საბაზო დარგებში შეღწევის საშუალება მისცა. მათ დიდი დაინტერესება გამოიჩინეს უნგრეთის ენერგეტიკისა და გაზის მრეწველობის ობიექტების პრივატიზაციისას. ამ გზით გერმანიის, ავსტრიის, საფრანგეთის, ბელგიისა და იტალიის ფირმებმა 40-50%-ის ფარგლებში მონაწილეობის წილი შეიძინეს. ამავ დროს არის ისეთი დარგები, რომლებიც უცხოელი ინვესტორების დიდ ყურადღებას არ იქცევენ. სახელდობრ, სოფლის მეურნეობა, ტრანსპორტი და საბითუმო ვაჭრობა.

უცხოური ინვესტიციების შედარებით გავრცელებული ფორმაა ერთობლივი საწარმოების შექმნა. ამ გზით მათ საშუალება ეძლევათ ხარჯების გარეშე ახალ ბაზრებზე საქმიანობა დაიწყო. კერძოდ, გამოიყენონ ადგილობრივი პარტნიორების გამოცდილება, საქმიანი კავშირები და სხვ. ექსპერტთა შეფასებით, ცენტრალური ევროპის ქვეყნების ერთობლივ საწარმოებში საკმაოდ მაღალია შრომის ნაყოფიერება, პროდუქციის ხარისხი და გაყიდვის მოცულობა. მაგალითად, უნგრეთის ექსპორტის საერთო მოცულობის 50%-ზე მეტი ამგვარ საწარმოებში ხორციელდება [3, გვ. 17].

უცხოური კაპიტალის მიზიდავას უარყოფითი შედეგებიც მოაქვს. შრომის საერთაშორისო დანაწილების მსოფლიო პროცესში ცენტრალური ევროპის ქვეყნების ჩართვა მნიშვნელოვანწილად ტრანსეუროპული კომპანიების მოთხოვნების გათვალისწინებით ხდება, ამიტომ უცხოური ინვესტიციების დიდი ნაწილი უპირველესად მათთვის მიმზიდველ (მომგებიან) დარგებში მიედინება, ეროვნული ქვეყნის ინტერესი კი შედარებით მეორეხარისხოვნად მიიჩნევა. აღსანიშნავია ისიც, რომ ამ რეგიონში ის საწარმოო პროფილი გადაიტანება, რომელთა საქონლის ექსპორტი შედარებით დაბალი ტექნი-

კურ-ეკონომიკური პარამეტრების გამო მხოლოდ ცენტრალური და აღმოსავლეთი ევროპის ქვეყნებში რეალიზდება.

საინტერესოა ის გარემოება, რომ იაპონია, როგორც მსოფლიოში ერთ-ერთი მოწინავე ინვესტორი ქვეყანა, ევროპის ამ ეკონომიკურ რეგიონში ერთობლივი საწარმოების შესაქმნელად თითქმის არ მონაწილეობს. ამის მიზეზი მრავალია. კერძოდ:

* ამ ქვეყნებში არსებული სამუშაო ძალა მათ არ იზიდავს. ისინი უპირატესობას მაღალტექნიკური საწარმოო პროცესების გამოყენებას, რობოტოტექნიკას ანიჭებენ;

* იაპონური პროდუქცია მაღალსარისხოვნების გამო შედარებით ძვირია, ხოლო აღნიშნული რეგიონის მოსახლეობის გადამხდელუნარიანობა დაბალია და სხვ.

ცალკეული დარგების მიხედვით უცხოელი ინვესტორების სტრატეგიული ინტერესები და მიზიდვის მოტივები ერთმანეთისაგან რამდენადმე განსხვავებულია. სახელდობრ:

ქიმიურ მრეწველობაში ინვესტიციები ხშირად დიდ მასშტაბებს იღებს და ძირითადად დსთ-ს ქვეყნებში ზორციელდება, სადაც მონაწილეობენ ისეთი ცნობილი საერთაშორისო ფირმები, როგორცაა „დიუპონ დე ნემური“ (აშშ), „დოუ ქემიქლსი“ (აშშ), „ფერუცი“ (იტალია), „იქი“ (დიდი ბრიტანეთი) და სხვ. ქიმიური მრეწველობა დასავლეთის კომპანიებს მდიდარი და იაფი ბუნებრივი რესურსებით (გაზი, ნავთობი და ა. შ.) იზიდავს;

ენერგეტიკული მანქანათმშენებლობა კაპიტალისტური ფირმებისათვის საინტერესოა ბუნებრივი რესურსების, მასზე დიდი მოთხოვნისა და ამ რეგიონის მოსახლეობაში კვალიფიციური კადრების გამო. მაგალითად, ფირმა „სიმენსმა“ (გერმანია) კონცერნ „შკოდას“ (ყოფილი ჩსრ) ტურბოგენერატორების საწარმო შეიძინა, ხოლო ფირმა „მადრინამ“ (გერმანია) რუსეთის ქარხანა „ელექტროძრავას“ აქციების 30% იყიდა. კომპანია „ბრაუნ ბოვერმა“ (შვედეთი-შვეიცარია) აღმოსავლეთ ევროპაში 26 ერთობლივი საწარმო დაარსა, მათ შორის პოლონეთში ქარხანა „აბზ-ზემახი“, სადაც რვა ათასი კაცი მუშაობს.

ნავთობის საძიებო სამუშაოებიდან მნიშვნელოვანია ფირმა „კონოკოს“ (აშშ) 3 მლრდ დოლარის ღირებულების კონტრაქტი ურალის ჩრდილო-აღმოსავლეთ საბადოებში სამუშაოების ჩასატარებლად, ფირმა „ტოტალმა“ (საფრანგეთი) საძიებო სამუშაოები დაიწყო კომისა და თათრეთის რესპუბლიკებში, ფირმა „ელფაკიტენმა“ (საფრანგეთი) კი აქტიუბინსკის ოლქსა (ყაზახეთი) და სარატოვ-ვოლგოგრადის (რუსეთი) მიდამოებში. გარდა ამისა, რიგმა საერთაშორისო ფირმებმა შექმნეს ნავთობის გადამმუშავებელი ქარხნებიც. მაგალითად, ფირმა „კონოკომ“ გდანსკის (პოლონეთი) ნავთობ-გადამმუშავებელი ქარხნის მოდერნიზაცია-გაფართოებისათვის ერთი მილიარდი დოლარის კაპაბანდება განახორციელა;

კვების პროდუქტების წარმოება და შეფუთვა ფირმების მიზიდვის მძლავრი ეკონომიკური მოტივია. მოწინავე ტექნოლოგიური პროექტების დანერგვით პროდუქციის გადამმუშავების, ტრანსპორტირებისა და შენახვის დანაკარგები მცირდება. ამის გამო ფირმა „ტეტრა-პაკმა“ (შვედეთი) დსთ-ს ქვეყნებში კვების პროდუქტების შეფუთვის, ხოლო „აპვემ“ (დიდი ბრიტანეთი) კვების მრეწველობისათვის საჭირო მოწყობილობე-

ბის წარმოება წამოიწყო; ფირმა „დეაგარმა“ (საფრანგეთი) პოლონეთში და ფირმა „ელადი ლაიონმა“ (დიდი ბრიტანეთი) რუსეთში ნაყინის მძლავრი ქარხნები ააშენა; შვეიცარიულმა ფირმა „ნესტლემ“ საკონდიტრო ფაბრიკა „როსიას“ (ქ. სამარა) აქციების 75% შეიძინა და სხვ.;

მშენებლობის დარგი დასავლეთელი ინვესტორებისათვის იმიტომ გახდა მიმზიდველი, რომ დიდია მასზე მოთხოვნა. აგრეთვე რეგიონის ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესება აუცილებელი. ამ სფეროში ჩადებული კაპიტალი სასტუმროების, ადმინისტრაციული შენობებისა და უცხოელ ბიზნესმენთა სახლების ასაგებად გამოიყენება. მაგალითად:

- ➔ ამერიკულმა ფირმამ „ოტის ელექციტორსმა“ დსთ-ს ქვეყნებში საბინაო და სამრეწველო მშენებლობის ორი ერთობლივი საწარმო შექმნა;
- ➔ ფირმა „ჯონ ბრაუნმა“ (დიდი ბრიტანეთი) სლოვენის კომპანიასთან ერთად რუსეთში ქარხნის მშენებლობა დაიწყო;
- ➔ ფირმა „შინდლერმა“ (შვეიცარია) უკრაინაში ერთობლივი საწარმო ჩამოაყალიბა;
- ➔ კომპანია „ბაუ პოლდინგსი“ (ავსტრია) და ფირმა „გარდინი“ (აშშ) უნგრეთის, ხოლო ფირმა „პილკინგტონი“ (დიდი ბრიტანეთი) პოლონეთის საშენ მასალათა მრეწველობაში საქმიანობს და სხვ.;

სამომხმარებლო საქონლის წარმოება სიაფის გამო მრავალრიცხოვან უცხოელ ინვესტორს იზიდავს. მაგალითად, ფირმა „ნესტლემ“ (შვეიცარია) და ფირმა „ბე ეს ენმა“ (საფრანგეთი) ერთობლივად ჩეხეთის ფირმა „შოკოლადოვნი“ შეიძინეს; კომპანია „ბატს“ (დიდი ბრიტანეთი) უნგრეთის ფირმა „პეჩთან“ სიგარეტის ერთობლივი საწარმო აქვს; კომპანია „ფილიპ მორისმა“ (აშშ) ჩეხური კომპანია „ტაბაკის“ და უნგრეთის თამბაქოს კომპანიის „ეგრი დოხანდიარის“ აქციები შეისყიდა; ამერიკულმა კომპანია „რეინოლდსმა“ ახალი კომპანია „რეინოლდს - პეტროს“ საკონტროლო პაკეტი შეიძინა და სიგარეტის საწარმო პრაქტიკულად რუსეთის ბაზრისათვის დააარსა; კომპანია „იუნილევერმა“ (ინგლის-ჰოლანდიური ფირმა) ფირმა „ფერუცისთან“ (იტალია) ერთად უნგრეთში შაქრის რამოდენიმე ქარხანა შეიძინა; კომპანია „პროქტერ ენდ გემბლმა“ (აშშ) ჩეხეთის საპნისა და სარეცხი საშუალებების ქარხანა „რაკონა“, ხოლო კომპანია „სარა ლიმ“ (აშშ) და მისმა უნგრელმა პარტნიორმა „იუნაიდ ბისკიტსმა“ უნგრეთში „დიორი კეკაზის“ საკონტროლო პაკეტი შეისყიდა და სხვ.;

საავტომობილო მრეწველობაში მოწინავე პოზიციები უკავია „ფოლქსვაგენს“ (გერმანია), რომელმაც დიდი კაპიტალი დააბანდა ჩეხეთისა და სლოვაკეთის საავტომობილო ქარხნებში - „შკოდასა“ და „ბაზში“; ფირმა „ფიატმა“ (იტალია) რუსეთსა და პოლონეთში, ხოლო ფირმა „რენომ“ (საფრანგეთი) პოლონეთში ქარხნები დააარსეს; ამერიკული კომპანიებიდან ლიდერობს „ჯენერალ მოტორზი“, რომელმაც ახალი ქარხანა ააშენა უნგრეთში; კომპანია „ფორდმა“ (აშშ) დიზელის ძრავების გამოშვება-გაყიდვა დაიწყო უნგრეთში; იაპონურმა ფირმა „სუბუკიმ“ და კომპანია „მერსედეს-ბენცმა“ (გერმანია) ქარხანა „ლიაზთან“ (რუსეთი) ერთობლივი საწარმო დააარსეს, ხოლო ფირმა „ვოლვომ“ (შვედეთი) შეთანხმება გააფორმა პოლონურ კომპანია „ელჩთან“ და ა. შ.;

სასტუმროების მშენებლობა ბიზნესმენთა და ტურისტთა ნაკადის მომპლავრების გამო გახდა აუცილებელი. ამიტომ კომპანიებმა „პილტონმა“ (აშშ) და „მიოვენპიკა“ (შვეიცარია) უნგრეთში ფეშენებლური სასტუმრო ააშენეს; კომპანია „კონტრუქციონმა“ (საფრანგეთი) პრადის სასტუმროს მშენებლობისათვის 140 მლნ დოლარი დახარჯა და სხვ.

**ინვესტიციური
თანამშრომლობის
სტრატეგია**

მსოფლიო საავტომობილო მრეწველობის განვითარების გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ უცხოური ინვესტიციების მიზიდვა ყოველთვის ერთგვაროვან შედეგს არ იძლევა. მაგალითად, სამხრეთ

კორეისა და მაღალიზის ეროვნულმა საწარმოებმა უცხოური ინვესტიციებით მძლავრი იმპულსი მიიღეს. მათი საავტომობილო წარმოება საზღვარგარეთ გაყიდვის მაღალი ტემპებით აღინიშნა და თანდათანობით თავის ყოფილ და ამჟამინდელ სტრატეგიულ პარტნიორებს სერიოზული კონკურენცია გაუწიეს. სამხრეთ კორეული ფირმები „დეუ“, „ხენგე“, „ჰია“, „სანგიოგი“ და მაღალიზური ფირმა „პროტონი“ მსოფლიოში ცნობილი კომპანიების „ერძოდ, „ჯენერალ-მოტორზისა“ და „ფორდის“ (აშშ), „მიცუბიშისა“ და „მაზდა“ (იაპონია), აგრეთვე „მერსედეს-ბენცის“ (გერმანია) საშიში მოწინააღმდეგეა კახდენ და სხვ. ამავე დროს ინდოეთისა და თურქეთის საავტომობილო მრეწველობამ, საზღვარგარეთის მოწინავე კომპანიებთან თანამშრომლობის მიუხედავად, პროდუქციის ექსპორტის გადიდებას პრაქტიკულად ვერ მიაღწია.

ზოგიერთმა განვითარებულმა ქვეყანამ უმოკლეს დროში კონკურენტული წარმოების შექმნა შეძლო. ამ ქვეყნების ხელისუფლებმა და დარგის მესვეურებმა პარალელური სტრატეგიული პროგრამები შეიმუშავეს, რითაც მოცემული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის გადიდებას და ექსპორტის მოცულობის მნიშვნელოვან გაზრდას შეუწყვეს ხელი.

საინვესტიციო თანამშრომლობის სხვადასხვა სტრატეგიები მუშავდება. კერძოდ:

- ◆ ახალი საწარმოების დაპროექტების, აშენებისა და გააშვებისათვის ერთი ძირითადი (გენერალური) პარტნიორის შერჩევა და მოზიდვა. ამგვარი სამუშაო ყოფილ საბჭოთა კავშირში იტალიურმა „ფიატმა“ შეასრულა, მძლავრი საავტომობილო ქარხანა შექმნა და არსებული ბაზარი თავისი პროდუქციით პრაქტიკულად დააკმაყოფილა;
- ◆ ძირითადი აგრეგატის გამოსაშვებად ერთობლივი საწარმოო კომპლექსის შექმნა. ასეთი სქემა დღეისათვის სააქციო საზოგადოება „კამაზის“ სტრატეგიული განვითარების ერთ-ერთ ვარიანტად განიხილება. ძრავის წარმოება გათვალისწინებულია კომპანია „კამისთან“ (აშშ) ერთობლივ საწარმოში, გადაცემათა კოლოფის – „ცანდრადფაბრიკაში“ (გერმანია), წამყვანი ხიდები და წინა ღერძები – კომპანია „როკუელთან“ (აშშ), კაბინა - „დაფთან“ (პოლანდია) და ა. შ.;
- ◆ პროდუქტის წარმოების უფლების შესყიდვა. ამგვარი მექანიზმით თანამშრომლობენ მაღალიზური „პროტონი“ და იაპონური ფირმა „მიცუბიში“;
- ◆ მესამე ქვეყანაში ერთობლივი საწარმოს შექმნა. ასეთი სტრატეგია შექმნეს „ფორდმა“ (აშშ) და „ფოლკსვაგენ-აუდიმ“ (გერმანია) ბრაზილიასა და არგენტინაში ფირმა „ავტოლათინას“ სახით;

◆ ორი სტრატეგიული ბარტნიორის მიერ კომპანიის აქციების ერთობლივი ფლობა. ამ მექანიზმით ფიქრობენ შვედური ფირმა „ვოლვოს“ და ფრანგული ფირმა „რენოს“ შერწყმას და სხვ.

კონტროლის კონცეფცია

პირდაპირი ინვესტიციები ყოველთვის დაკავშირებულია კონტროლთან. საკუთრების ხვედრითი წილის ოდენობა, რომელიც აუცილებელია კონტროლისათვის, მკვეთრად არაა განსაზღვრული. თუ სააქციო საკუთრება მრავალს ეკუთვნის, მაშინ აქციების მცირე პროცენტზე საკმარისია მმართველობითი კონტროლისათვის. ზოგჯერ კი საკუთრების 100%-იანი წილიც არ განსაზღვრავს კონტროლის უფლებას. თუ ადგილობრივი მთავრობა კარნახობს ვინ დაიჭიროს ფირმა, რა გაყიდოს, რა ფასში და როგორ გაანაწილოს შემოსავლები, მაშინ კონტროლიც მის ხელშია. სახელმწიფო ხშირად აიძულებს უცხოელ და ადგილობრივ ინვესტორებს (რომლებიც მის საზღვარგარეთ მოქმედებენ) ამგვარი გადაწყვეტილების მიღებას.

კონტროლის ფუნქცია შეიძლება სხვადასხვაგვარად შეასრულოს. კერძოდ, ფირმის საქმიანობისათვის აუცილებელ რესურსებს თუ სხვა მფლობელი ჰყავს, მაშინ იგი თვით ამ ფირმის საქმიანობაზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს. პირდაპირი ინვესტიციების განსაზღვრის სირთულის გამო, სახელმწიფო ორგანოები საკმარისად თავისუფალ პარამეტრებს ადგენენ. ჩვეულებრივ მითითებებზე ხმის უფლების 10 ან 20%-იანი აქციებს უცხოურ საწარმოებში, როგორც ინვესტიციის მინიმალურ ოდენობას, რათა მიჩნეულ იქნეს, როგორც პირდაპირი ინვესტიციები. როცა ფირმის საქმიანობის კონტროლი უცხოელი ინვესტორის ხელშია, ადგილობრივი ქვეყნისა და მისი მოსახლეობის ინტერესები ნაკლებადაა გათვალისწინებული.

კონტროლის ფუნქცია ინვესტორებისათვის ზოგჯერ სასიცოცხლო მნიშვნელობას იძენს. მრავალ შემთხვევაში, კონკურენციული ურთიერთობის გამო, მათ არ სურთ გადასცენ უცხოელ ან ადგილობრივ ორგანიზაციებს მნიშვნელოვანი სახის რესურსები, ტექნოლოგია, პატენტები, სვაჯრო მარკები და მმართველობითი „ნოუ-ჰაუ“. მათი სურვილია გზა გადაუღობონ მოწინააღმდეგეს კონკურენციულ რესურსებთან მიღწევა, რომელიც მითვისების თეორიითაა ცნობილი.

ინვესტიციური პოლიტიკა

ინვესტიციების გეგმვაში

1991 წელს ევრობის თანამეგობრობის ქვეყნები, სკანდინავიის და შეეცარიის ჩათვლით, გახდნენ მსოფლიოში უდიდესი უცხოური ინვესტიორები, საერთო კაპიტალდაბანდებით - 634 მლრდ დოლარით.

განსხვავება ამერიკისა და იაპონიის ინვესტიციებს შორის ძირითადად ის არის, რომ იაპონიის ინვესტიციების მიმართულება აშშ-ის ბაზარი, ხოლო ამერიკელებისა - ევრობის ბაზარი. თვით ევრობის ქვეყნები კი მძიმე მდგომარეობაში რჩებიან, რაც არაა გამართლებული, რადგან ევროპის თანამეგობრობის ეკონომიკა მეორე ადგილზეა მსოფლიოში.

დღეისათვის კაპიტალდაბანდებთა გეოგრაფია ასეთია: ევრობის ქვეყნები კაპიტალს მტკწილად აბანდებენ ევრობაში. აშშ ფირმები - აშშ-ში, კანადაში, მექსიკაში და სამხრეთ კორეაში, ჩინეთსა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში.

წყარო: ფურნალი, „ეკონომიკა“, თბ., №8-9, 1993, გვ. 70.

კომპანიის კონტროლის ფუნქციის შენარჩუნებით შესაძლებელია საექსპლუატაციო ხარჯების შემცირება. ეს დაკავშირებულია იმასთან, რომ: 1. დედობილ და შვილობილ კომპანიებს უმეტესად ერთგვაროვანი კორპორაციული კულტურა აქვთ; 2. კომპანიას მართავს ისეთი მენეჯერი, რომელიც მის ინტერესებს იცავს; 3. მცირდება სხვა კომპანიებთან ხანგრძლივი მოლაპარაკებები; 4. შეთანხმების რეალიზაციისას შეიძლება აღმოიფხვრას საწარმო-კომერციული ხასიათის პრობლემები და სხვ. ურთიერთდაკავშირებულ კომპანიებს შორის ამგვარ ურთიერთობას შიდასაფირმო კავშირების ინტერნაციონალიზაციას უწოდებენ.

პირდაპირი ინვესტიციების განხორციელება ზოგჯერ სხვადასხვა სახის საწარმოო ფაქტორების (კაპიტალი, ტექნოლოგია, პერსონალი, სანედლეულო მასალები ან კომპონენტები) ცვლილებასთანაა დაკავშირებული. ამიტომ სასარგებლოა ვაჭრობისა და საწარმოო ფაქტორების მობილურობას შორის კავშირის კონცეფციის შესწავლა. სახელდობრ, როცა ქვეყნებს შორის საწარმოო ფაქტორების დონეთა უთანაბრობა წარმოიშობა, დიდი მოგების მისაღებად შედარებით თავისუფალ სივრცეში ჭარბი ფაქტორების გადაადგილების მისწრაფება იქმნება. მაგ., შრომითი რესურსების სიჭარბის ბუზოხვევაში უმუშევრობის გადიდებისა და შრომის ანაზღაურების შემცირების ტენდენცია შეიმჩნევა. თუ ეს პროცესი არ გაკონტროლდა, მომუშავეები იმ ქვეყნისაკენ გაემართებიან, სადაც დასაქმება და მაღალი ანაზღაურებაა. ანალოგიურად გადაინაცვლებს კაპიტალიც.

„ნებაყოფლობითი კოდექსი“

უცხოური ინვესტიციების რეგულირების მნიშვნელოვანი პრაქტიკული დოკუმენტია აზიან-წყნარი ოკეანის თანამეგობრობის საზღვრებში დამუშავებული (1994 წ. ინდონეზია, ქ.ჯაკარტა) პირდაპირი ინვესტიციების „ნებაყოფლობითი კოდექსი“, რომელშიც ფორმულირებულია შემდეგი საინვესტიციო პრინციპები:

- ტრანსპარენტულობა;
- დონორი ქვეყნისადმი არადისკრიმინაციული მიდგომა;
- უცხოელი ინვესტორებისათვის ეროვნული რეჟიმის შექმნა;
- კაპიტალის გატანის შემთხვევაში ხელოვნური წინააღმდეგობების მოშლა;
- ორმაგი დაბეგვრისათვის თავის არიდება;
- უცხოელი ინვესტორის მიერ რეციპიენტი ქვეყნის კანონების, ადმინისტრაციული წესებისა და ტრადიციების პატივისცემა;
- კონსულტაციებისა და მოლაპარაკებების გზით ან არბიტრაჟის მეშვეობით სადაო საკითხების გადაწყვეტა და სხვ.

როგორც პრაქტიკა ადასტურებს, ეკონომიკური თავისუფლება და საბაზრო მექანიზმების შეუფერხებელი მოქმედება უცხოელი ინვესტორების მიზიდვის მნიშვნელოვანი კრიტერიუმებია.

ამერიკელი სპეციალისტების მიერ დამუშავებული იქნა ეკონომიკური თავისუფლების ინტეგრალური მაჩვენებელი, რომელიც 10 კერძო მაჩვენებლის ნაერთს წარმოადგენს და სამეურნეო სუბიექტების ურთიერთობაში სახელმწიფოს მხრიდან ჩარე-

ვა-ზემოქმედების ხარისხს განსაზღვრავს. თავის მხრივ, ეს კერძო მაჩვენებლები იმ სფეროებს ასახავს, რომლებშიც ამგვარი ჩარევაა შესაძლებელი. ეს სფეროებია:

- * საეკონომიკური პოლიტიკა;
- * საგადასახადო საქმე;
- * მონეტარული პოლიტიკა;
- * საბანკო სისტემის ფუნქციონირება;
- * უცხოური ინვესტიციების სამართლებრივი რეგულირება;
- * საკუთრების უფლება;
- * წარმოებული საქონლის მოცულობაში სახელმწიფოს მიერ მოხმარების დონე;
- * ეკონომიკური სტიმულირების პოლიტიკა;
- * ქვეყანაში არსებული „შავი ბაზრის“ მასშტაბები;
- * ფასწარმოქმნა და შრომის ანაზღაურების რეგულირება.

ყოველი კერძო მაჩვენებლის მიხედვით ქვეყანამ შეიძლება 1-დან 5 ბალამდე (შე-საბამისად, ეკონომიკის სფეროში სახელმწიფოს ჩარევის უმცირესი და უმაღლესი ხა-რისხი) მიიღოს. ჩატარებული გამოკვლევების მიხედვით, 1995 წელს შედარებით თა-ვისუფალ ეკონომიკურ სივრცედ მიჩნეული იქნა ჰონგ-კონგის ეკონომიკა, რომელმაც თითოეული მაჩვენებლის მიხედვით ერთი ერთეული მიიღო (უმაღლესი შეფასება) სა-ბანკო საქმისა და მონეტარული პოლიტიკის გარდა. შეფასების კომპლექსური მაჩვე-ნებლის მიხედვით მსოფლიოს 24 ქვეყნის პოზიცია ამგვარია:

1. ჰონგ-კონგი	1.1	13. ს/აფრიკის რეს-კა	2.9
2. სინგაპური	1.2	14. თურქეთი	2.9
3. ტაივანი	1.9	15. ვენესუელა	2.9
4. ჩეხეთი	2.2	16. მექსიკა	3.0
5. მალაიზია	2.2	17. ისრაელი	3.0
6. სამხრეთ კორეა	2.2	18. პოლონეთი	3.2
7. ტაილანდი	2.4	19. ბრაზილია	3.2
8. ჩილე	2.5	20. ფილიპინები	3.2
9. საბერძნეთი	2.7	21. ინდონეზია	3.2
10. უნგრეთი	2.7	22. რუსეთი	3.3
11. პორტუგალია	2.7	23. ინდოეთი	3.6
12. არგენტინა	2.7	24. ჩინეთი	3.7

მიუხედავად იმისა, რომ ამ მაჩვენებლის მიხედვით ჩინეთს 24-ე ადგილი უკავია, ყოველწლიურად ეს ქვეყანა მრავალი მილიარდი დოლარობით უცხოურ ინვესტიციას იზიდავს. მაშასადამე, ეკონომიკური თავისუფლების ხარისხი ყოველთვის არ წარმო-ადგენს უცხოური კაპიტალის მიზიდვის გადამწყვეტ პირობას.

1. ჩამოთვალეთ კაპიტალის მოძრაობის მიზეზები:
ეროვნულ ქვეყანაში კაპიტალის სიჭარბე და შედარებითი ზარალიანობა; მსოფლიოს სხვადასხვა ეკონომიკურ სიერეცეში კაპიტალზე მოთხოვნისა და მიწოდების დონეთა უთანაბრობა; ეროვნული ბაზრის მონოპოლიზაცია; კაპიტალის ექსპორტირებად ქვეყანაში იაფი ნედლეული და სამუშაო ძალა; მიმზიდველი საინვესტიციო პირობები; სტაბილური პოლიტიკურა და ეკონომიკური სიტუაცია და სხვ.
2. ჩამოთვალეთ კაპიტალის გატანის ფაქტორები:
ეროვნულ ეკონომიკათა ურთიერთკავშირი; საერთაშორისო სამრეწველო კოოპერაცია; ინდუსტრიული ქვეყნების ხელსაყრელი ეკონომიკური პოლიტიკა, მათი მიმზიდველი პოლიტიკური და სამართლებრივი გარემო; ეკოლოგიური ფაქტორები; საერთაშორისო ორგანიზაციების აქტიურობა და სხვ.
3. რომელი კრიტერიუმების მიხედვით შეიძლება საერთაშორისო კაპიტალდაბანდების კლასიფიკაცია? წარმოების წყაროს მიხედვით; გამოყენების სასიათის მიხედვით; მოქმედების ვადის მიხედვით; მიზნის მიხედვით.
4. ჩამოთვალეთ კაპიტალის გატანის ფორმები:
პირდაპირი ინვესტიციები; პორტფელური ინვესტიციები; საერთაშორისო კრედიტები; ეკონომიკური დასმარებები.
5. ჩამოთვალეთ ინვესტიციების განხორციელების სფეროები:
ძირითადი კაპიტალი და მატერიალურ-სასაქონლო მარაგები; ფინანსური აქტივები.
6. ჩამოთვალეთ ინვესტიციების განხორციელების მოტივები:
პოლიტიკური მოტივი; ეკონომიკური მოტივი.
7. ჩამოთვალეთ კაპიტალის გატანის თავისებურებები:
უცხო ქვეყანაში კაპიტალის გატანის თანდათანობითი გააქტიურება; კაპიტალის უმთავრესი ნაკადის ინდუსტრიულ ქვეყნებში მიგრაცია; მოპოვებული მრეწველობიდან გადამუშაებულ მრეწველობაში კაპიტალის გადასვლა; კაპიტალის ბაზრის ინტერნაციონალიზაცია; განვითარებად ქვეყნებს შორის კაპიტალის მიგრაციის აქტივიზაცია; კონკურენტული ურთიერთობების საფუძველზე უცხო ქვეყანაში გატანა.
8. ჩამოთვალეთ უცხოური ინვესტიციების მიმზიდველი დარგები:
ქიმიური მრეწველობა; კვების პროდუქტების წარმოება და შეფუთვა; ენერგეტიკული მანქანათმშენებლობა; საავტომობილო მრეწველობა; სამომხმარებლო საქონლის წარმოება; კავშირგაბმულობა; სასტუმროების მშენებლობა.
9. ჩამოთვალეთ საინვესტიციო თანამშრომლობის პირობებში კომპანიების სტრატეგიები:
ერთი ძირითადი (ცენტრალური) პარტნიორის შერჩევა და მიზიდვა; ერთობლივი საწარმოების შექმნა; ტენდოლოგის ან სხვა არამატერიალური აქტივების გაყიდვა ან ყიდვა; აქციების ფლობა და სხვ.
* * *
1. დაახასიათეთ კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობის მიზეზები და ფაქტორები;
2. დაახასიათეთ საერთაშორისო კაპიტალდაბანდების კლასიფიკაცია;
3. დაახასიათეთ კაპიტალის გატანის ფორმები;
4. დაახასიათეთ კაპიტალის გატანის მოტივები;
5. დაახასიათეთ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მასშტაბები;
6. დაახასიათეთ კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის თავისებურებები;
7. დაახასიათეთ კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანის ძირითადი მიმართულებები;
8. დაახასიათეთ ინვესტიციური თანამშრომლობის სტრატეგიები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 1996.
2. Международные экономические отношения. Учебн., под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.
3. Зименков Р.И. Зарубежные инвестиции США: роль государства. Ж., "США-ЭПИ", М., 1996, №6.
4. Чеклина Т. Иностранные инвестиции в экономике стран центральной Европы. Ж., "Внешняя торговля", М., 1996. №9.
5. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.
6. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994.
7. Современный бизнес. Учеб. в 2т. Пер. с англ. Д.Дж. Речмен и др. М., 1995.
8. Дашков Л.П. и др. Предпринимательство и бизнес. М., 1996.
9. Фишер С., Дорнбуш Р. Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. М., 1993.
10. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
11. ასათიანი რ., ეკონომიკისი. განმარტებითი ლექსიკონი. თბ., 1996.
12. საქართველოს კანონი „საინვესტიციო საქმიანობის ხელშეწყობისა და გარანტიების შესახებ“, გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 6 დეკემბერი.
13. ძნელაძე დ., მსოფლიო ეკონომიკა. თბ., 1997.
14. ყარაღანაშვილი ლ., საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები. თბ., 1997.
15. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. I., 1996.

5

სამუშაო ძალის სამართაშორისო მიგრაცია

1. სამუშაო ძალის მიგრაციის არსი, მიზეზები და მიმართულებები

**მიგრაციის არსი,
სუბიექტები და ფორმები**

თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური (ბიზნესური) საქმიანობის, სოციალურ-კულტურული ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციისა და დემოკრატიზაციის, აგრეთვე მწვევე ეროვნებათაშორისი წინააღმდეგობებისა და კონფლიქტების, ხალხებსა და ქვეყნებს შორის ურთიერთობების გაუარესების, საგანგებო სიტუაციების, სტიქიური უბედურებების, ეკონომიკური და პოლიტიკური ვითარებისა და სხვათა შედეგების გამოვლინების ერთ-ერთი ფორმაა მოსახლეობისა და შრომითი რესურსების ფართომასშტაბიანი შიდაქვეყნობრივი და ქვეყანათაშორისი მიგრაცია.

მიგრაცია ქლათ. MIGRATIO არის ადამიანების, კავშიტალებისა და სხვათა გადაადგილება ქვეყნის, უბნით ან მის საზღვრებს გარეთ.

ამ პროცესის სუბიექტებია:

- * ნებაყოფლობითი იმიგრანტები, რომლებიც მსოფლიო ცივილიზაციისა და შრომის საერთაშორისო ბაზრის შესაძლებლობებითა და უფლებებით სარგებლობენ;
- * ლტოლვილები და იძულებით ადგილნაცვალნი იმიგრანტები, რომლებმაც საკუთარი საცხოვრებელი ადგილები გარკვეულ გარემოებათა ზეწოლით დატოვეს.

ემიგრაცია ქლათ. EMIGRO - გადასახლდები არის იმუღეობითი ან ნებაყოფლობითი გადასახლება თაჟისი სამუოგლოდან სხვა ქვეყანაში. ემიგრანტი - ემიგრაციაში მყოფი პირი.

მოსახლეობის, განსაკუთრებით სამუშაო ძალის (შრომითი რესურსის) მასიური მიგრაცია, რომელიც მრავალ მწვევე სოციალურ-ეკონომიკურ პრობლემას წარმოშობს, XX საუკუნის მეორე ნახევრის მსოფლიო მეურნეობის ერთ-ერთი დამახასიათებელი მოვლენა გახდა. იმიგრანტთა ნაკადების მასშტაბებმა და მდგომარეობის დრამატიზმმა ცალკეულ ისტორიულ პერიოდში გლობალური ხასიათი მიიღო, რომლის გადაწყვეტა ფართო საერთაშორისო თანამშრომლობას მოითხოვს.

ემიგრაცია ქლათ. IMMIGRO - შემოსახლდები არის უცხოელთა შემავლა ამა თუ იმ სახელმწიფოში მუღვიმე საცხოვრებლად. ემიგრანტი - ემიგრაციაში მყოფი პირი.

ამის გამო მსოფლიო საზოგადოებრიობა საერთაშორისო დონეზე მიგრაციული პროცესების მოწესრიგებას მრავალი ფორმით ცდილობს. სახელდობრ, სსკვადსხვა დონეზე (გაეროს ეგიდით, რეგიონული ეკონომიკური ორგანიზაციების, ცალკეული ქვეყნების, განსაკუთრებით განვითარებული სახელმწიფოების მეშვეობით) ორგანიზაციულ-ინსტიტუციონალური, ნორმატიულ-სამართლებრივი და ფინანსური მექანიზმები საშუალებას იძლევიან სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაციული პროცესებით გამოწვეული წინააღმდეგობები დაძლიონ და მიგრაციული ნაკადების მიმართულებები არეგულირონ.

ხალხთა საერთაშორისო მიგრაცია მრავალი ფორმით ხორციელდება. სახელდობრ, შრომითი, ოჯახური, რეკრეაციული (სამკურნალო-დასვენებითი), ტერიტორიული და სხვ. მოცემულ შემთხვევაში ყურადღება საერთაშორისო შრომით მიგრაციაზე გამახვილდება.

მიგრაციის მიზეზები

სამუშაო ძალის საერთაშორისო ბაზარი მსოფლიოს სხვა სახის ბაზართან (მაგალითად, საქონლის, მომსახურების, კაპიტალის) ერთად არსებობს. სამუშაო ძალა, რომელიც ერთი ქვეყნიდან მეორეში გადადის და საქონლის თვისებებით ხასიათდება, საერთაშორისო შრომით მიგრაციას ახორციელებს.

სამუშაო ძალის მიგრაციის მიზეზი შეიძლება იყოს როგორც ეკონომიკური, ისე არაეკონომიკური ფაქტორები. ამ უკანასკნელს მიეკუთვნება: პოლიტიკური, ეროვნული, რელიგიური, რასობრივი, ოჯახური და სხვა. ფაქტორები. მსოფლიო ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების განსხვავებული დონეები სამუშაო ძალის მიგრაციის ეკონომიკური საფუძველია. სამუშაო ძალა ცხოვრების დაბალი დონის ქვეყნებიდან უფრო მაღალი დონის ქვეყნებში გაედინება (მეტწილად შრომის ანაზღაურების მიზეზით).

საერთაშორისო შრომითი მიგრაციის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია საგარეო საქმიანობის კომპანიებში ფუნ-

მიგრაციის ისტორიანი:

მიგრაციული მიმართულებები

XX ს. შუა ხანები მოსახლეობის მიგრაციის ისტორიაში ყველაზე მნიშვნელოვან მოვლენად აღინიშნა. 40-იან წლებში ევროპის აფეთქება მოსდა ირლანდიიდან აშშ-ში. ამავე საუკუნის 80-იან წლებში იტალიიდან და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებიდან ფართომასშტაბიანი მიგრაცია განსორციელდა აშშ-ში, რომელიც ევროპაში სობრლის ფაისს დაკემით იყო განაწილებული.

ევროპიდან აშშ-ში მიგრაციის ახალი ტალღა XX ს. 20-იან წლებში დაიწყო, რაც მასობრივი უზუსტობისა და ცხოვრების დონის გაუარესებამ გამოიწვია.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ-ში სამუშაო ძალის მიგრაცია სამ ნაკადად განსორციელდა. პირველი მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების, ანუ ინტელექტუალთა ინტერსორი გასედა; მეორე - უნგრეთიდან (1956 წ.). ვიეტნამიდან (1974-75 წწ.) და კუბიდან (1980წ.) ლტოლვილთა ნაკადი, და მესამე - მექსიკიდან და კარიბის წყლის ქვეყნებიდან ყველაზე ფართომასშტაბიანი შრომითი რესურსების მიგრაცია.

თუ პირველ და მეორე შემთხვევაში მოსახლეობის მიგრაციის მიზნში პოლიტიკური მიტაცია იყო, მესამე შემთხვევაში მას ეკონომიკური ხასიათი უქონდა. 60-იანი წლების ევროპაშიც სამუშაო ძალის მიგრაციის ინტერსორი პროცესი აღინიშნა. სამუშაო ძალა ესპანეთიდან, პორტუგალიიდან, საბერძნეთიდან, ოგოსლავიიდან აქტიურად გამოიყენებოდა ევროპის განვითარებულ ქვეყნებში.

წყარო: Авдокушин Е.Ф. Международные...
стр. 103-104

ქვიონირებადი კაპიტალი. ტრანსეროვნული კომპანიები ხელს უწყობენ კაპიტალთან საშუალო ძალის შეთვისებას და პრაქტიკულად, საშუალო ძალის გადაადგილებას ახორციელებენ, ან თავიანთი კაპიტალი ჭარბი შრომითი რესურსების რეგიონებში გადააქვთ.

სატრანსპორტო კავშირუთიერთობების განვითარებაც თავის მხრივ აჩქარებს საერთაშორისო შრომითი მიგრაციის პროცესის განვითარებას.

1995 წლისათვის მსოფლიოში დაახლოებით 35 მლნ მშრომელი - იმიგრანტი ითვლებოდა 1960 წლის 3.2 მლნ შედარებით. თუ მხვედელობაში მივიღებთ, რომ თითოეულ მათგანს 3 სული ჰყავდა კმაყოფაზე, მაშინ იმიგრირებული მოსახლეობის რაოდენობა 100 მლნ კაცს გადააჭარბებს [1, გვ. 102].

მიგრაციის მიმართულ გზები

საშუალო ძალის საერთაშორისო მიგრაციას 4 მიმართულება აქვს:

- * განვითარებადი ქვეყნებიდან ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში მიგრაცია მოელ რიგ დარგებსა და ინფრასტრუქტურას აუცილებელი კადრებით უზრუნველყოფს. მაგალითად, საფრანგეთში ემიგრანტები მშენებლობაში დასაქმებულთა 25%-ია, საავტომობილო მრეწველობაში კი - 1/3, ბელგიაში მუშათა ნახევარი, ხოლო შვეიცარიაში მშენებელთა 40%-ია;
- * განვითარებულ ქვეყნებში ურთიერთმიგრაცია არაეკონომიკური ფაქტორების ზემოქმედების შედეგია. თუმცა, ამგვარი ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია ინტელექტუალთა გადინების პროცესიც (მაგალითად, ევროპიდან აშშ-ში). ევროკავშირმა 1989 წლის 9 დეკემბერს მიიღო სპეციალური ქარტია, რომლითაც ამ კავშირის ქვეყნების ტერიტორიაზე ადგილობრივ მოსახლეობას თავისუფლად გადაადგილების უფლება მიეცა;
- * განვითარებადი ქვეყნებში ურთიერთმიგრაცია უმეტესად „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს“ შორის, აგრეთვე არაბთა გაერთიანებულ სამხრეთში და ოპეკის წევრ ქვეყნებში მკაფიოდ ვლინდება. 60-80-იან წლებში ჰონგ-კონგში საშუალო ძალის ჭარბი ნაკადი შეიმჩნეოდა ჩინეთიდან, ვიეტნამიდან და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის სხვა ქვეყნებიდან. აქტიურად იღებდა საშუალო ძალას სინგაპურიც. ქუვეითსა და საუდის არაბეთში იემენიდან 1 მლნ მუშა იყო დასაქმებული;
- * ყოფილი სოცქვეყნებიდან ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში მიგრაცია განვითარებადი ქვეყნებიდან განვითარებულ ქვეყნებში საშუალო ძალის მიგრაციის მსგავსია (მოტივები, მიზეზები და ფაქტორები ერთგვაროვანია).

ადრეულ პერიოდში ყოფილ საბჭოთა კავშირში საშუალო ძალა ბულგარეთიდან, ვიეტნამიდან და ჩრდილოეთ კორეიდან შემოჰყავდათ. ამჟამად რუსეთში 40 ათასი ჩინელი მუშაობს, თანაც ადგილი აქვს ჩინეთიდან იმიგრანტების სტიქიურ გადმოსვლას. არსებობს საშიშროება იმისა, რომ შორეული აღმოსავლეთი და ციმბირი დიდი მეზობლის კოლონიზაციის ობიექტი გახდება. მოსკოვში 78 ქვეყნის მოქალაქე მუშაობს. იმიგრანტები მოსკოვის მშენებელთა 46, ხოლო ტრანსპორტის მუშაკთა 34%-ს შეადგენს.

90-იანი წლების შუა პერიოდში საშუალო ძალის მიგრაცია რუსეთში ახლო საზღვარგარეთიდან გააქტიურდა. კერძოდ, მოსკოვში უცხოელთა 32% უკრაინელია, 22% თურქი, 8% იუგოსლავიელი, 4% მოლდაველი, 3% ბელორუსი. ამის მიზეზი მხოლოდ ეკონომიკური ფაქტორებია.

სამუშაო ძალის მიგრაციასთან ერთად არსებობს ლტოლვილთა და იძულებით ადგილნაცვალ პირთა პრობლემა. გაეროს ექსპერტთა შეფასებით, 90-იანი წლებიდან ყოფილი საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკები 7 მლნ კაცმა დატოვა. რუსეთში 500 ათასიდან 700 ათასამდე ლტოლვილი იმყოფება შორეული საზღვარგარეთიდან. ლტოლვილთა და იძულებით ადგილნაცვალ პირთა რაოდენობა დსთ-ს ქვეყნებში 5 მლნ-ს აღწევს. ამავე ქვეყნებში 25 მლნ რუსი ცხოვრობს, რომლებიც ბოტენციური იმიგრანტები არიან [1, გვ. 108].

მიგრაციის გავლენა

რა გავლენას ახდენს სამუშაო ძალის მიგრაცია ექსპორტიორ და იმპორტიორ ქვეყნებზე?

- ◆ წარმოებული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა მალღდება (შრომის ანაზღაურების შემცირების გამო);
- ◆ საქონელსა და მომსახურებაზე ახალი მოთხოვნები წარმოიშობა, რითაც ადგილობრივი წარმოება დამატებით სტიმულს იღებს;
- ◆ კვალიფიციური სპეციალისტების მიღებით ქვეყანაში განათლება და პროფესიული მომზადების ხარჯები მცირდება;
- ◆ ეკონომიკური კრიზისისა და მასიური უმუშევრობის დროს სამუშაოდან პირველ რიგში უცხოელი თავისუფლდება;
- ◆ უცხოელ მუშაკებზე სახელმწიფო სოციალური პროგრამით გათვალისწინებული ხარჯები (პენსიები, დახმარებები და სხვ.) არ ვრცელდება და ა. შ.

გაეროს ექსპერტთა მტკიცებით, იმიგრანტები ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნების დემოგრაფიულ სიტუაციას აუმჯობესებენ (გაახალგაზრდავების თვალსაზრისით). მაგალითად, საფრანგეთში, გერმანიასა და შვედეთში ახალდაბადებულთა 10% ჩამოსახლებულთა ოჯახებიდანაა [1, გვ. 108].

სამუშაო ძალის იმპორტს უარყოფითი მომენტებიც ახლავს. მათ მიეკუთვნება საზოგადოებაში სოციალური დაძაბულობის კერების წარმოშობა (კონკრეტული სამუშაოს დასაკავებლად ადგილობრივებსა და იმიგრანტებს შორის დაპირისპირება), ეროვნებათაშორისი შუღლის გამწვავება და სხვ.

სამუშაო ძალის ექსპორტირებადი ქვეყნისათვის ამ პროცესის უპირატესობებია:

მიგრაციის პრობლემები:

დემოგრაფიული პრობლემა

იტალიის კონსულ ლამბერტოზე მყოფეთა მოტივით ნაგებს ყოველდღე ჩამოყალიბებული აფრიკელი.

წელს კონსულზე 3000-ზე მეტი არაღელვალური მოგზაური ჩამოვიდა. 8 საათიანი მოგზაურობის შემდეგ ტუნისელებს იმედი აქვთ, რომ მდიდარ ევროპაში ამოსუიონ თაქს. ეს ასეცაა, ვინც ლამბერტოზე ფეხს შედგამს, ევროპის საზღვრს აქვს.

იტალია იქცა აფრიკელი ლტოლვილთა ევროპაში გასასული დერეფნად. ჩამოსულები თაქს აცნობენ შესვლას მუსტაფად. ალოდ ანდა შესამდად. თუ ვინმე პირადობის დამამტკიცებლად რაიმე საბუთს ამოიღებს, მაშინვე უკან გაბრუნება ეწყობა, უსაბუთოდ კი, პირაქით, გზა ჩრდილოეთისაკენ ხსნილია. ლამბერტოს კონსული 20 კვ. კმ-ია. იქაურებს აწესებთ აფრიკელთა სტეკალი. ისინი არაფერს ყიდულობენ. გადაყვანის მაფიას კი კარგი შემოსავალი აქვს - 1400 მარკა ერთი მიმართულებით.

წყარო: გაზეთი „კორის პალატრა“, 1996, №48.

➔ დამატებითი შემოსავლის მიღება. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მონაცემებით, საქონლის ექსპორტირებისას მოგების ნორმა თუ 20%-ია, ხოლო მომსახურებისას - 50%, სამუშაო ძალის ექსპორტის შემთხვევაში მისი სიდიდე მნიშვნელოვნად დიდია. მაგ., 80-იან წლებში იუგოსლავიამ საქონლისა და მომსახურების ექსპორტით ყოველწლიურად დაახლოებით 10 მლრდ დოლარის შემოსავალი, ხოლო 2.5 მლრდ დოლარის მოგება მიიღო. სამუშაო ძალის ექსპორტირებისას კი ქვეყანამ მხოლოდ გზავნილებით 3.5 მლრდ დოლარი და საზღვარგარეთიდან სამშობლოში დაბრუნების შემდეგ კიდევ ამდენივე მიითვისა. სამუშაო ძალის ექსპორტირება ქვეყნის სავალუტო შემოსავლების გადიდების მნიშვნელოვანი წყაროცაა. მაგალითად, უკანასკნელ 15 წელიწადში ჰაისტიანმა ამ გზით საქონლისა და მომსახურების ექსპორტთან შედარებით 5-ჯერ მეტი სავალუტო შემოსავალი მიიღო. განვითარებადი ქვეყნები სამუშაო ძალის ექსპორტით ყოველწლიურად საშუალოდ 10%-ით ზრდიან სავალუტო შემოსავლებს. კერძოდ, სუეცის არხის ექსპლოატაცია ეგვიპტეს 80-იან წლებში წლიურად მიოიარდამდე დოლარის მოგებას აძლევდა, ტურიზმი - 600 მლნ დოლარს, ემიგრანტების გზავნილებები კი 3 მლრდ დოლარს. ცალკეულ წლებში იემენმა ემიგრანტების გზავნილებით 30-ჯერ მეტი შემოსავალი მიიღო, ვიდრე საქონლისა და მომსახურების ექსპორტით და ა. შ. [1, გვ. 109];

➔ ქვეყანაში სოციალური დაძაბულობის შემცირება;

➔ ახალი პროფესიებისა და შრომის მოწინავე ორგანიზაციული ფორმების უფასოდ ათვისება და სხვ.

ამავე დროს სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყნები „ინტელექტის გადინების“ პრობლემებს განიცდიან, რაც ეროვნული ეკონომიკის განვითარებას მნიშვნელოვნად აფერხებს.

2. სამუშაო ძალის მიზიდვის მსოფლიო ცენტრები

სამუშაო ძალის მიზიდვის თანამედროვე ტრადიციული ცენტრებია აშშ და დასავლეთ ევროპა. ისტორიულად აშშ-ის შრომითი რესურსები იმიგრანტებით შეიქმნა. 50-იან წლებში აშშ-მა მაღალკვალიფიციური კადრების მიზიდვის პოლიტიკა განახორციელა, რომელიც ფაქტიურად დღესაც გრძელდება. აქტიურად მიიზიდება დაბალკვალიფიციური მუშაკებიც (განსაკუთრებით მექსიკიდან). რაც შეეხება დასავლეთ ევროპას, ევროკავშირის ქვეყნებში 13 მლნ იმიგრანტსა და მათი ოჯახის წევრებს ითვლიან.

60-70-იან წლებში კაპიტალიზმის განვითარების ახალი ცენტრების, ე. წ. „პერიფერიული კაპიტალიზმის“ აღმოცენებამ, სამუშაო ძალის ახალი მძლავრი კერები წარმოშვა. ამ თვალსაზრისით განსაკუთრებით აღსანიშნავია ახლო აღმოსავლეთის ნაფთობომომოგებელი ქვეყნები, სახელდობრ, არაბთა გაერთიანებული საამიროები, კატარი, ქუვეითი და სხვ. მაგალითად, 90-იანი წლების შუახანებში მარტო საუდის არაბეთში მსოფლიოს ყველა კონტინენტიდან 4 მლნ იმიგრანტი მეურნეობის სხვადასხვა სფეროში დასაქმდა. ამ რეგიონში სამუშაო ძალა სამხრეთი და სამხრეთ-აღმოსავლეთ

აზიდანაც კი ჩავიდა. საყურადღებოა ისიც, რომ არაბული ქვეყნები ერთდროულად სამუშაო ძალის ექსპორტ-იმპორტიორია. კერძოდ, იემენი, ირანი, ლიბია და სხვ.

სამუშაო ძალის მიზიდვის მნიშვნელოვანი ცენტრია ავსტრალია, სადაც 200 ათასამდე უცხოელი მუშაობს.

სამუშაო ძალის მიზიდვის კიდევ ერთი კერაა სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა, რომელმაც 50-იან წლებიდან აფრიკის ქვეყნების (დღეს კი სხვა რეგიონებისაც) ჭარბი შრომითი რესურსების გამოყენება დაიწყო.

60-იანი წლებიდან სამუშაო ძალის მიზიდვის საერთაშორისო ცენტრი გახდა ლათინური ამერიკა, განსაკუთრებით არგენტინა და ვენესუელა. შედარებით გავრცელებული ფორმაა სეზონური სასოფლო მიგრაცია. ამ ქვეყნებში, როგორც თვით ლათინური ამერიკის, ისე აზიისა და აფრიკის ქვეყნებიდანაც ინტენსიურად ჩადიან.

უკანასკნელ პერიოდში, განსაკუთრებით 90-იან წლებში, სამუშაო ძალას ინტენსიურად იზიდავს აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი, მეტწილად „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები“.

3. სამუშაო ძალის მიგრაციის საერთაშორისო სამართლებრივი საფუძვლები

ყოველი სახელმწიფო დამოუკიდებლად განსაზღვრავს სამუშაო ძალის საგარეო მიგრაციული პოლიტიკის მიზნებსა და მიმართულებებს, რითაც ამ პროცესს არეგულირებს.

საერთაშორისო კონვენციების (შეთანხმებების) რატიფიკაციით (დამტკიცებით) ქვეყნები ეროვნულ კანონმდებლობასთან შედარებით საერთაშორისო სამართლებრივი ნორმების პრიორიტეტს (უპირატესობას) ცნობენ. ამასთან, სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაციის თავისებურებად მიიჩნევა ორივე (ან მეტი) სუბიექტის მიერ ამ პროცესის რეგულირება, რომელთა ინტერესები შესაძლებელია განსხვავებულიც კი იყოს. სახელდობრ, თუ სამუშაო ძალის იმპორტიორი ქვეყნის მიზანია იმიგრანტების გამოყენება, ექსპორტიორი ქვეყნისათვის მთავარია ემიგრანტთა დაბრუნება და საზღვარგარეთ მათი ინტერესებისა და უფლებების დაცვა.

მრავალ ასპექტში სამუშაო ძალის ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნების ინტერესები ერომანეთს ემთხვევა, რომელთა სამართლებრივი რეგულირება ორმხრივი შეთანხმებით ხდება.

თანამედროვე ეტაპზე სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაციის პრობლემებით მსოფლიოს მრავალი ორგანიზაციაა დაკავებული, განსაკუთრებით კი გაეროს ინსტიტუტები, სახელდობრ:

- ხალხმოსახლეობის კომისია, რომელიც სათანადო ფონდებს ფლობს და იყენებს მოსახლეობის მიგრაციის სფეროში ეროვნული პროგრამების სუბსიდირებისათვის (უსასყიდლო დახმარებისათვის);
- შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია, რომლის ერთ-ერთი მიზანია მოსახლეობის მიგრაციის რეგულირება;

- ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაცია, რომელიც თვალყურს ადევნებს მშრომელ-იმიგრანტთა ფიზიკურ მდგომარეობას;
 - განათლების, მეცნიერებისა და კულტურის საერთაშორისო ორგანიზაცია („იუნესკო“), რომელიც მშრომელ-იმიგრანტთა და მათი ოჯახის წევრთა განათლებისა და კულტურის დონის ამაღლებას ითვალისწინებს;
 - მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია, რომლის მიზანია საერთაშორისო მიგრაციის მოწესრიგებული და გეგმური უზრუნველყოფა, მისი ორგანიზაცია, ინფორმაციისა და მოწინავე გამოცდილებათა გაცვლა და სხვ.
- ზემოაღნიშნული საერთაშორისო ორგანიზაციების სახელმძღვანელო დოკუმენტებით სამუშაო ძალის მიგრაციის საკითხები რეგულირდება.

იმიგრაციული პოლიტიკა

სამუშაო ძალის იმპორტიორი ქვეყნები მიზანმიმართულ იმიგრაციულ პოლიტიკას წარმართავენ. ამ მიზნით გამოიყენება იმიგრაციული კვოტები, რომლებიც ყოველწლიურად გაიანგარიშება და მტკიცდება. კვოტების განსაზღვრისას მხედველობაში მიიღება სამუშაო ძალის ცალკეული კატეგორიები (სქეს-ასაკობრივი ჯგუფი, განათლება და სხვ.), შრომის ეროვნული ბაზარი, საცხოვრებელი პირობები, პოლიტიკური და სოციალური მდგომარეობა და ა. შ.

იმიგრაციული კვოტა შეიძლება გარკვეული პროპორციითაც დადგინდეს. მაგალითად, 1995 წელს აშშ-ში მიიღეს შემდეგი იმიგრაციული კვოტები: 71% აშშ-ის მოქალაქეთა ნათესავები, 20% საჭირო სპეციალისტები და 9% სხვა ჯგუფის იმიგრანტები [2, გვ. 156].

ყოველ ქვეყანას იმიგრანტთა კვოტებისა და მათი რეგულირების მექანიზმის კონკრეტული პარამეტრები განსხვავებული აქვს. მაგალითად, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაში მოქალაქეობის მისაღებად იმიგრანტს „კეთილი ხასიათიც“ უნდა ჰქონდეს. სკანდინავიის ქვეყნებსა და აშშ-ში იმიგრანტთა ჯანმრთელობის მდგომარეობას მნიშვნელოვან ყურადღებას აქცევენ და სხვა. განსხვავებულია იმიგრანტთა დოკუმენტების შემოწმებისა და თანხმობის მიღების პროცედურებიც.

იმიგრაციული პოლიტიკა

სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყნების იმიგრაციული პოლიტიკის მთავარი მიზნები შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციამ განსაზღვრა. სახელდობრ, შრომითი რესურსების ემიგრაცია ხელს უწყობს:

- * ქვეყანაში უმუშევრების შემცირებას;
 - * მშრომელი-ემიგრანტებიდან ქვეყნის სავალუტო შემოსავლების გადიდებას;
 - * საზღვარგარეთ ემიგრანტების ცხოვრების დონის გაუმჯობესებას და სხვ.
- თანამედროვე საერთაშორისო შრომითი მიგრაციისათვის დამახასიათებელია სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყნების გააქტიურება, რისთვისაც გამოყენებულია რიგი მეთოდები და საშუალებები. კერძოდ:
- ◆ სახელმწიფო ინტერესებიდან გამომდინარე შრომითი რესურსების ექსპორტირების მასშტაბების რეგულირება. ზოგიერთი ქვეყანა ემიგრაციაზე თავს იკავებს

„ინტელექტთა გადინების“ შემცირების ან არასასურველი დემოგრაფიული სიტუაციის გამო;

- ◆ მშრომელი-ემიგრანტებისათვის ეროვნულ ბანკებში სავალუტო ანგარიშების გახსნა და მაღალი საპროცენტო განაკვეთების დაწესება. რიგი სახელმწიფოები მშრომელ ემიგრანტებს ავალდებულებენ შემოსავლების ნაწილის ეროვნულ ქვეყანაში გადარიცხვას და სხვ.;
- ◆ სპეციალური ფონდების ჩამოყალიბება, რომელთა მიზანია მშრომელი-ემიგრანტების უფლებების დაცვა და ქველმოქმედების მიზნით გამოყენება;
- ◆ სახელმწიფო და ემიგრანტების ბირადი ინტერესების შესაძლების მიზნით საზღვარგარეთ მუშაობისათვის სახელმწიფო ლიცენზიის დაწესება და სხვ.

მიგრაციული პოლიტიკა საქართველოში

ქართველი ხალხისათვის არასოდეს ყოფილა დამახასიათებელი ინტენსიური გარემოვრაციული პროცესები. ამ მაჩვენებლებით საქართველო ყოფილ საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკებს შორის ერთ-ერთ უკანასკნელ ადგილზე იმყოფებოდა. ბოლო ხანს ვითარება რადიკალურად შეიცვალა. დიდი სხვა ქვეყანაში მუდმივ ან დროებით

საცხოვრებლად მოსახლეობის გარკვეული ნაწილის გადასვლით გამოწვეული დანაკარგები. ემიგრანტთა უმრავლესობა, როგორც წესი, ახალგაზრდები არიან. ეს აფერხებს ეკონომიკურ აღორძინებას, ამცირებს ერის პოტენციური ენერჯის გამოყენების შესაძლებლობას.

ცნობილია, რომ ემიგრანტთა და ლტოლვილთა გარკვეული რაოდენობა რუსეთში მიდის. 1991-94 წლებში რუსეთის ფედერაციაში ჩავიდა 233.9 ათასი კაცი. ამავე პერიოდში რუსეთიდან საქართველოში მუდმივ საცხოვრებლად ჩამოვიდა 31.7 ათასი კაცი.

1995 წლისათვის საქართველოდან ლტოლვილთა და იძულებით გადაადგილებულთა რაოდენობა რუსეთში 108.3 ათას კაცს უდრიდა, აქედან მოსკოვში 2.5 ათას კაცს. ამ ტენდენციების შენარჩუნების შემთხვევაში პროგნოზული გაანგარიშებით 2015 წლისათვის საქართველოს მოსახლეობა 15%-ით შემცირდება [3].

როგორც ვხედავთ, მიგრაციული ვითარება საქართველოში ერთობ რთულია და სამომავლო პროგნოზიც არასახარბიელოა. უკანასკნელ წლებში აღინიშნება უცხოელ და საქართველოს მოქალაქეთა გასვლა-შემოსვლის და შესაბამისად, ემიგრაციულ-იმიგრაციული ნაკადების აღრიცხვა-რეგულირების ნაკლოვანებები, ამ პროცესებისადმი სათანადო კონტროლის განუხორციელებლობა, რითაც უარესდება ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა, იზრდება უკანონო მიგრაცია, რთულდება დემოგრაფიული და კრიმინოგენური ვითარება, საფრთხე ემუქრება ქვეყნის უშიშროებას, იძაბება სანიტარულ-ეპიდემიოლოგიური სიტუაცია და სხვ. გარდა ამისა, საქართველოს სატრანზიტო ფუნქციის აღდგენისა და ქვეყნის განვითარების უახლოესი პერსპექტივის გათვალისწინებით გადაუდებელი ამოცანა ხდება სახელმწიფოსა და მოქალაქეთა ინტერესებისა და მიგრანტთა სოციალურ-სამართლებრივი უფლებების დაცვა.

ზემოაღნიშნული პრობლემების მოწესრიგების მიზნით საქართველოს პრეზიდენტმა 1997 წლის 20 ივნისს გამოსცა №318 ბრძანებულება „საქართველოში ემიგრაციულ-იმიგრაციული პროცესების აღრიცხვის, რეგულირებისა და კონტროლის სრულყოფის ღონისძიებათა შესახებ“.

მცირეცის პრობლემები:

ვის მიიღვენ უტაცუში?

ამერიკელებს საქართველში მაინც კონტროლი დაეკარგათ როგორც ლეგალურ (წელიწადში 800 ათასი ადამიანი), ასევე არალეგალურ (300 ათასი ადამიანი) იმიგრაციაზე. დაგეგმილია, ეს როცხვი ნახევრამდე შეიკვეცოს და უპირატესობა მაღალკვალიფიციურ მუშებს მიეცეთ, რადგან ამერიკის ეკონომიკასა და მრეწველობას დღეს სჭირდება პროფესიონალიზმი. არსებული სისტემა კი საშუალებას აძლევს მოყვარულებსა და საქმის არამცოდნეთ ადვილად შეაღწიონ ქვეყანაში.

გასულ წელს სხვადასხვა სახის ბიზნესში მხოლოდ 11 ათასი უმაღლესი კატეგორიის საუკეთესო დისკრიმინაცია მენეჯერთა აღმოჩენას იწვევს პერსონალის გადაადგილებაში რაოდენობრივი შესწორებები. ამიერიდან სამუშაოს მისაღებად ოკეანის „გადაცურვა“ წელიწადში მხოლოდ 90 ათას უცხოელს თუ მიუწევს. თეთრი სახლის მესვეურთა აზრით, მოსახლეობის შრდა ისეთ კონდიციამდე მივიდა, რომ „ქვეყანაში სუნთქვა გაქირდა“.

მოსახლეობის აღწერის ბოლოს პროგნოზით, იმიგრაციის არსებული ტემპის შენარჩუნების შემთხვევაში, 2050 წლისათვის ამერიკაში 400 მილიონი მცხოვრები იქნება. ასეთი ანომალიის თავიდან ასაცილებლად, მსოფლიო ეკონომიკაში ამერიკის როლისა და ადგილის გათვალისწინებით, უნდა მოხდეს ქვეყანაში შემოსული ეროვნული „სელექცია“.

ასე რომ, დღეს უკვე ამერიკაში აღარ ელიან „ღარიბებსა და თავისუფლებას მოწყურებულებს“, მათ „მწვანე ბარათის“ მფლობელებად მხოლოდ გამოირჩეული ინტელექტუალები და პროფესიონალები სურთ იხილოს.

წყარო: თოდუა ლ., გასული „ფინანსები“, 1997, №50.

პრეზიდენტის ბრძანებულება ითვალისწინებს მიგრაციული პროცესების მართვისა და კონტროლის სახელმწიფო სისტემის შექმნას. ამ მიზნით დაწესდება საქართველოში შემოსულ და საქართველოში გამსვლელ მიგრანტთა აღრიცხვა-რეგისტრის ერთიანი ფორმა-სერტიფიკატი, რომელიც იმავდროულად უცხოელთათვის სახელმწიფო საზღვრის გადაკვეთის დროს, საქართველოში ყოფნისა და საქმიანობისას იქნება დამატებითი აუცილებელი დოკუმენტი, ხოლო საქართველოს მოქალაქეთათვის - აღრიცხვის სტატისტიკური ფორმა. სერტიფიკატი გახდება ემიგრაციულ-იმიგრაციული პროცესების რეგულირების, კონტროლისა და მიგრანტთა ინსპექტირების საფუძველი.

დღეისათვის საქართველოში შექმნილია მიგრაციული პროცესების მართვის სისტემის შემუშავების სახელმწიფო კომისია (თავმჯდომარე - საქართველოს საგარეო საქმეთა მინისტრი), ხოლო საქართველოს ლტოლვილთა და განსახლების სამინისტროში ფუნქციონირებს მიგრაციის კონტროლის დეპარტამენტი.

1. ჩამოთვალეთ მიგრაციის პროცესის სუბიექტები:
ნებაყოფლობითი იმიგრანტები; ლტოლვილები და იძულებითი ადგილსაცვლი პირები.
2. ჩამოთვალეთ ადამიანთა საერთაშორისო მიგრაციის ფორმები:
შრომითი, ოჯახური, რეკრეაციული, ტურისტული, იძულებითი და სხვ.
3. ჩამოთვალეთ ხალხთა საერთაშორისო მიგრაციის მიზეზები:
პოლიტიკური, ეროვნული, რელიგიური, რასობრივი, ოჯახური, ეკონომიკური და სხვ.
4. ჩამოთვალეთ სამუშაოს ძალის საერთაშორისო მიგრაციის მიმართულებები:
განვითარებადი ქვეყნებიდან ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში მიგრაცია; განვითარებული ქვეყნებში ხალხთა ურთიერთმიგრაცია; განვითარებადი ქვეყნებში ურთიერთმიგრაცია; ყოფილი სოციალისტური ქვეყნებიდან ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში მიგრაცია.
5. ჩამოთვალეთ სამუშაოს ძალის მიზიდვის თანამედროვე მსოფლიო ცენტრები:
აშშ, დასავლეთი ევროპა, ახლო აღმოსავლეთის ნავთობმომწოდებელი ქვეყნები, ავსტრალია, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა, არგენტინა და უნესუეა, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი.

* * *

1. განმარტეთ სამუშაოს ძალის მიგრაციის არხი;
2. დაახასიათეთ სამუშაოს ძალის საერთაშორისო მიგრაციის მიზეზები და მიმართულებები;
3. დაახასიათეთ მიგრაციის პროცესის გააღებელი ექსპორტირებად და იმპორტირებად ქვეყნებზე;
4. დაახასიათეთ სამუშაოს ძალის მიზიდვის თანამედროვე ცენტრები;
5. დაახასიათეთ სამუშაოს ძალის მიგრაციის საერთაშორისო მიმართულებები საფუძვლები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 1996.
2. Международные экономические отношения. Учебник, под общ. ред. В.Е. Рыбалкина. М., 1997.
3. თითაძე ა., დემოგრაფიული ეთარება საქართველოში. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“. 1996 წლის 23 ოქტმბერი.
4. საქართველოს პრეზიდენტის 1997 წლის 20 ივნისის №138 ბრძანებულება „საქართველოში ემიგრაციულ-იმიგრაციული პროცესების აღრიცხვის, რეგულირებისა და კონტროლის სრულყოფის გადაუდებელ ღონისძიებათა შესახებ“. ბიულეტენი „ბიზნესი და კანონმდებლობა“. თბ., 1997, №15.
5. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
6. ძნელაძე დ., მსოფლიო ეკონომიკა. თბ., 1997.
7. ყორღანაშვილი ლ., საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები. თბ., 1997.



საერთაშორისო სავალუტო – საკრედიტო ურთიერთობები

I. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა

არსი, კლასიფიკაცია

სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკური ურთიერთობების საგადამხდელო და საანგარიშსწორებო ოპერაციები სავალუტო სისტემით ხორციელდება. ამიტომ საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში მას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა მსოფლიომეურნეობრივ კავშირებში ფულის გამოყენებისას ჩაისახა და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განსაკუთრებულ, შედარებით ყველაზე დინამიურ (ცვალებად) ფორმას წარმოადგენს. იგი მუდმივად ვითარდება და სრულყოფილი ხდება. მისი ევოლუციის ძირითადი მიმართულებები მსოფლიო ქვეყნების ეკონომიკათა ტრანსფორმაციის (სახეცვლილების) მოწინავე ტენდენციებით, აგრეთვე მსოფლიო მეურნეობის მოთხოვნილებებითა და ცვლილებებით განისაზღვრება.

სავალუტო სისტემა (EXCHANGE SYSTEM) ფულად ურთიერთობათა ორბანოვანი ფორმაა, რომელიც მოიცავს ფულად-საკრედიტო მიმოსვლას ქვეყნის შიგნით და საერთაშორისო ანგარიშსწორების სფეროში.

XX ს. 50-იანი წლებიდან საერთაშორისო ეკონომიკურმა, საფინანსო და სავალუტო ურთიერთობებმა განვითარების ახალი, მძლავრი იმპულსი შეიძინა. ღია (თავისუფალი) ეკონომიკის ფორმირების საერთო ტენდენციამ საქონელგაცვლის ინტენსიფიკაცია, საერთაშორისო ფინანსების განვითარება, ახალი სავალუტო ბაზრების აღმოცენება და ქვეყნებს შორის სავალუტო-საფინანსო ურთიერთობების გაფართოება-სრულყოფა გამოიწვია.

სავალუტო ურთიერთობები ისეთი ეკონომიკური ურთიერთობებია, რომლებიც დაკავშირებულია მსოფლიო ფულის ფუნქციონირებასთან და მასაზრმაბა ქვეყნებს შორის საბურთაო კავშირების სხვადასხვა ფორმებს - საბარაო ვაჭრობას, კაპიტალის გატანას, სესხვებს, გაცემას, საპენსიონო-ტენდენციური შემდგომი გაცემას, ტურიზმს, სასაზღვრო ფო და კერძო ვაჭრობასთან.

საერთაშორისო სავალუტო სისტემა მსოფლიო კაპიტალისტური მეურნეობის ევოლუციის შედეგად აღმოცენდა და იურიდიულად სახელმწიფოთაშორისი შეთანხმებებით განმტკიცდა.

საერთაშორისო სავალუტო სისტემის ძირითადი ელემენტებია:

- * ეროვნული ვალუტები;

- * საერთაშორისო ლიკვიდობა, ანუ საერთაშორისო ვალუტა;
- * საერთაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები;
- * საერთაშორისო სავალუტო ბაზრები;
- * საერთაშორისო სავალუტო-საფინანსო ორგანიზაციები და სხვ.

საერთაშორისო სავალუტო სისტემის მთავარი ამოცანაა უზრუნველყოს საერთაშორისო ანგარიშსწორების სფეროსა და სავალუტო ბაზრების ოპტიმალური რეგულირება, ინფლაციის დონის შენარჩუნება და სხვ. იგი საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოების, ან პირიქით, შეზღუდვის, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მექანიზმია.

სავალუტო პოლიტიკა არის სავალუტო ურთიმართობის სუბსტრუქტურული ორგანიზების, ცენტრალური საბანკო და საფინანსო დაწესებულებების, საერთაშორისო სავალუტო-საფინანსო ორგანიზაციების მიერ განსწორებული მონეტარული პოლიტიკა, საბარათობის და ორგანიზაციული ლიცენზირების მართობისა.

სოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყანას საკუთარი ფულადი ერთეული, ანუ ეროვნული ვალუტა აქვს. ამასთან, ყოველი მათგანი აქტიურად ცდილობს თავის ტერიტორიაზე საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციების ანგარიშსწორება მისივე ეროვნული ვალუტით განახორციელოს. ამისათვის კი აუცილებელია ამ ურთიერთობაში მონაწილე ქვეყნების ეროვნული ვალუტების ურთიერთგადაცვლა, რომელიც გარკვეული პროპორციით, ანუ ვალუტის კურსით ხორციელდება.

ვალუტა (იტალ. VALUTA - ფასი, ღირებულება) არის ქვეყნის ფულადი ერთეული, რომელიც მონაწილეობს საერთაშორისო მონეტარულ გაცვლასა და მოქმედებებში ფულად ანგარიშსწორებაში.

ვალუტის კურსი არის ერთი ქვეყნის ფულადი ერთეულის ფასი, გამოსატყობი სხვა ქვეყნის ფულად ერთეულში.

პარიტეტი (ლათ. PARITAS თანასწორობა) არის თანასწორობა სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტებს შორის ოქროს ფაქტორით ან მათი მონეტარული უნარის მიხედვით.

სავალუტო კურსი საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს. სახელდობრ, პირველი - იგი პროდუქციის მწარმოებელ ქვეყანას საშუალებას აძლევს საქონლის წარმოების ხარჯები მსოფლიო ბაზრის ფასებს შეადაროს, შედეგები საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განხორციელების ერთ-ერთ ორიენტირად (მიმართულების განმსაზღვრელად) მიიჩნიოს და ეკონომიკური საქმიანობის საფინანსო მაჩვენებლების პროგნოზირება მოახდინოს; მეორე - სავალუტო კურსის დონე ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობაზე უშუალოდ ახდენს გავლენას და კონკრეტულად მისი საგადაამხდელი ბალანსით გამოიხატება; მესამე - სავალუტო კურსი ქვეყნებს შორის ერთობლივი პროდუქტის გადანაწილებაზე ზემოქმედებს და სხვ.

ეროვნული ვალუტის წარმატება მსოფლიო ფულის ბაზარზე უცხოურ ვალუტად გადაქცევას (კონვერტირების) უნარიო გამოიხატება.

კონვერტირებადობა ქ. კონვერტირებადობა (CONVERTIERE) მაქსიმალურად არის ეროვნული ვალუტის უნარი მაქსიმალურად გაიყვანოს უცხოურ ვალუტაზე ყველა სახის რაზმის დროს და ნივთიერების შორებით.

კონვერტირებადობის თვალსაზრისით ეროვნული ვალუტა შეიძლება იყოს:

- თავისუფლად კონვერტირებადი, როცა იგი თავისუფლად და შეუზღუდავად იცვლება სხვა უცხოურ ვალუტაზე;
- ნაწილობრივ კონვერტირებადი, როცა იგი ზოგიერთ უცხოურ ვალუტაზე იცვლება და გამოიყენება როგორც საგადამხდელი საშუალება ცალკეული ობიექტებისათვის;
- არაკონვერტირებადი, როცა იგი არ იცვლება უცხოურ ვალუტაზე და მხოლოდ ეროვნული ქვეყნის ფარგლებში ფუნქციონირებს.

ეროვნული ვალუტის კურსი მოქმედების რეჟიმის მიხედვით იყოფა:

- ◆ ფიქსირებული, როცა ეროვნული ვალუტის თანაფარდობა უცხოური ვალუტის მიმართ უცვლელია, ან ძალზე უმნიშვნელოდ იცვლება;
- ◆ მცურაფი ვალუტის კურსი, რომელიც მრავალი სახისაა. სახელდობრ, თავისუფლად მცურაფი, როცა საკალუტო ბაზარზე ვალუტის კურსი მხოლოდ ითხოვნილია და მიწოდების შემოქმედებით ვალიბდება (ასეთი ვალუტაა მკაცრად მშ-ის დოლარი); ერთობლივად მცურაფი, როცა ქვეყნები ერთობლივი ვალუტის კურსებს იყენებენ, ერთმანეთთან ანგარიშსწორებაში კურსების ცვალებადობას ისინი აფიქსირებენ, ხოლო სხვა ქვეყნებთან ანგარიშსწორებაში თავისუფლად ცურვის რეჟიმს მიმართავენ (ასეთია ევროკავშირის ქვეყნები, დიდი ბრიტანეთის გამოკლებით); სხვა ვალუტასთან მიხედვით მცურაფი, ქვეყნები, რომლებიც მიხედვით ვალუტის კურსებს იყენებენ, თავიანთი ვალუტის კურსს მკაცრად აფიქსირებენ ერთი რომელიმე წამყვანი ქვეყნის ვალუტაზე (უმეტესად ამერიკულ დოლარზე) ან კოლექტიურ ვალუტაზე. კონკრეტულ ქვეყნის ვალუტის კურსი ცურავს იმ ვალუტასთან ერთად, რომელზედაც ისაა მიბმული [7, გვ. 117, 120].

ვალუტების კურსები მსოფლიო საკალუტო ბაზარზე მრავალი ფაქტორის გავლენით ვალიბდება. მათ პირობითად ვოფენ: გრძელვადიან, საშუალოვადიან და მოკლევადიან ფაქტორებად:

გრძელვადიანი ფაქტორებია შრომის მწარმოებლურობის დონე, მოლიანი ეროვნული პროდუქტის ზრდის გრძელვადიანი ტემპები, ქვეყნის ადგილი და როლი მსოფლიო ვაჭრობასა და საზღვარგარეთულ ინვესტიციებში. სწორედ ეს ფაქტორები განსაზღვრავენ ფულის მსყიდველობითუნარიანობას, რომელიც საფუძვლად ედება ვალუტის კურსს;

საშუალოგადიანი ფაქტორებია ქვეყნის საგადამხდელი ბალანსის მდგომარეობა მიმდინარე ანგარიშების მიხედვით, გრძელვადიანი კაპიტალის მიგრაციის ბალანსის საღლო, ბიუჯეტის დეფიციტურობა და სხვ.;

მოკლევადიანი ფაქტორებია ის ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენს სავალუტო ბაზრების ფუნქციონირებაზე. მაგალითად, მსხვილი ბანკირებისა და სავალუტო საქმიანობის ლიდერების შეხედულებანი, სამთავრობო და საბანკო ინვესტიციები სავალუტო ბაზრებზე და ა. შ. [9, გვ. 420-421].

განვითარების ძაბაბები

მსოფლიო სავალუტო სისტემამ თავისი განვითარების ოთხი ეტაპი განვლო. სახელდობრ:

ბირველი ეტაპი ცნობილია ოქროს სტანდარტის სახელწოდებით, რომელიც XIX ს. 70-იან წლებში პარიზის კონფერენციაზე სახელმწიფოთა შეთანხმებით ჩამოყალიბდა. ამ სისტემის დამახასიათებელი თავისებურება იყო ოქროს ფუნქციონირება მსოფლიო ფულის რანგში. ოქრო აღიარეს საერთაშორისო ვალდებულებების ერთადერთ კანონიერ საშუალებად. ოქროს მონეტის მოჭრა და მიმოქცევა თავისუფალი იყო. ასევე შეუზღუდავად მიმოიქცეოდა ქაღალდის ფული და თავისუფლად წარმოებდა მისი ოქროს მონეტებზე გადახურდავება. ოქრო ზოდების სახით შეუფერხებლად მოძრაობდა ქვეყნებს შორის.

მიუხედავად იმისა, რომ ოქროს სტანდარტის სისტემამ ხელი შეუწყო საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებასა და მსოფლიო ეკონომიკური თანამშრომლობის გაღრმავებას, მან ვერ გაუძლო პირველი მსოფლიო ომის პერიოდში წარმოქმნილ გართულებებს, 30-იანი წლების გრანდიოზულ ეკონომიკურ კრიზისს და მთლიანად გამოავლინა მისი შეცვლის გარდაუვალი აუცილებლობა;

მეორე ეტაპი დევიზური სტანდარტის შემოღების სისტემაა, რომელიც ქ. გენუის (იტალია) კონფერენციის გადაწყვეტილებით 1922 წ. დაიწყო. ეს მსოფლიო სავალუტო სისტემა აგებული იყო 30 სახელმწიფოს ფულად მეურნეობაზე და მათი ეროვნული ვალუტები საერთაშორისო საგადასხდელი სარეზერვო საშუალებები გახდა;

დემიზმ ქორანბ. DEVISES] არის უსმეოზრ პალუტაჷმ გაომსატრული საზადა-სასალო საშუალება. რომლითაც საერთაშორისო ანა-არომსორობა სოროტეოდება. დევიზად ითვლება თავისუფალი ფულადი გზავნები, უსმეოზრი ფაბიანი ქაღალდი. აპროპიტიმი და სხმ.

მესამე ეტაპი დოლარის სტანდარტის აღიარებით დაიწყო, რომელიც სრულყოფილი ფორმით ქ. ბრეტონ-ვუდსის (აშშ) კონფერენციაზე იურიდიულად 1944 წ. გაფორმდა.

ბრეტონ-ვუდსის შეთანხმება მსოფლიო სავალუტო ცხოვრების უმნიშვნელოვანესი ეტაპი იყო. იგი ოქროდევითურ სტანდარტს ემყარებოდა და თანდათან დოლარის სტანდარტად გარდაიქმნა. ამ სისტემით ზოგიერთი ვალუტა საერთაშორისო ანგარიშსწორების ოპერაციებში ოქროს ექვივალენტით გამოდიოდა. ამიტომ ყველა ქვეყანას შეეძლო ასეთი სახის ვალუტა შეენახა, როგორც სავალუტო რეზერვი და კურსის მიხედვით ეწარმოებინა მისი კონვერტირება, რომელიც ფიქსირებული იყო საკუთარ ვალუტასთან მიმართებაში [1, გვ. 34-35].

ბრეტონ-ვუდსის კონფერენციაზე შეიქმნა მსოფლიო მნიშვნელობის საერთაშორისო ორგანიზაციები (საერთაშორისო სავალუტო ფონდი და რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი), რომელთაც დაევალათ ღია და სტაბილური სავალუტო სისტემის შექმნა და დანგრეული ქვეყნების აღდგენა-განვითარებისათვის ინვესტიციების დაფინანსებაში მონაწილეობა.

ბანკნოტი [-ინსლ.BANK-NOTE] არის საბანკო ბილში, საკრედიტო ფუნქციის უპაღლესი ფორმა, რომელსაც მიმოქცევაში უშვებენ საბანკო ბანკები.

ბრეტონ-ვუდსის სისტემამ დიდი როლი შეასრულა საერთაშორისო სავაჭრო ბრუნვის გაფართოებისა და განვითარებულ ქვეყნებში წარმოების ზრდის გადიდების უზრუნველსაყოფად. 60-იანი წლების ბოლოს იგი მსოფლიო მეურნეობის ინტერნაციონალიზაციის გაძლიერებასთან წინააღმდეგობაში მოვიდა და საჭირო შეიქმნა თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისად მისი სრულყოფა;

მეოთხე ეტაპი იამაიკის (სახელმწიფო ცენტრალურ ამერიკაში) სავალუტო სისტემის სახელწოდებითაა ცნობილი. იგი საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა 1976 წ. მორიგ შეხვედრაზე ქ. კინგსტონში განსაზღვრა და პრაქტიკულად ამით კაპიტალის ტური სამყაროს ახალი მსოფლიო სავალუტო სისტემის საფუძვლები ჩამოაყალიბეს:

- საერთაშორისო ანგარიშსწორებიდან ოქროს გამოდევნა;
- მსოფლიო ფულად ეროვნული ვალუტების წარმოჩენა;
- საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრი-ქვეყნების მიერ სავალუტო კურსის რეჟიმის შერჩევა და მცურავი სავალუტო კურსის დადგენა;
- საერთაშორისო ვალუტად ხესხების სპეციალური უფლებების - SDR (special drawing rights) შემოღება.

მცურავი გადასაცემელი კურსი არის საერთაშორისო ანგარიშსწორების სისტემა, რომლის დროსაც ქვეყნებს აქვთ უფლება, შეცვალონ გადასაცემელი კურსი შინაგანი ბაზრის გაწონასწორების მიზნით.

ხესხების სპეციალური უფლებები საერთაშორისო საგადაძღველო საშუალებებია რომლებსაც საერთაშორისო სავალუტო ფონდი უშვებს და რომლებიც უნაღლო საერთაშორისო ანგარიშსწორებისათვის გამოიყენება სპეციალურ ანგარიშებზე ჩაწერივით. ეს კოლექტიური ვალუტა მსოფლიოს წამყვანი ქვეყნების ვალუტათა საშუალო შეწონილი კომბინაციაა. ხესხების სპეციალური უფლებების კალათაში იგულისხმება აშშ-ის დოლარი, გერმანული მარკა, იაპონური იენა, ფრანგული ფრანკი და ინგლისური გირვანქა სტერლინგი. თითოეული ამ ეროვნული ვალუტის ზედრითი წონა კალათაში განისაზღვრება საერთაშორისო ვაჭრობაში შესაბამისი ქვეყნის წილის გათვალისწინებით, ხოლო დოლარისათვის მხედველობაში მიიღება მისი როლი საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში [7, გვ. 119].

2. სამართაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საკითხია კონტრაქტის სუბიექტებს (კონტრაჰენტებს) შორის ანგარიშსწორების ფორმების, ვადებისა და გარანტიების ზუსტად განსაზღვრა.

სამართაშორისო ანგარიშსწორება არის ფულად მოთხოვნილებათა და ვალდებულებათა დაბალანსებული გადმოსახდების მოწოდება, რომელიც წარმოიშობა სასაქონლო, ანაბრებულ, ანაბრებულ და დროებით პირებს შორის ჩამოყალიბებულ დამოკიდებულებას, პირობებსა და კულტურულ ურთიერთობებსა და ახლოს.

საერთაშორისო ანგარიშსწორებით სრულდება საგარეო ვაჭრობა, ერთობლივ (ზიარ) საწარმოებში მატერიალური დოვლათის წარმოება, ფასიანი მომსახურება, საბანკო და კომერციული ხესხების აღება და გაცემა, კაპიტალის სახელმწიფოთაშორისი მოძრაობა და სხვ.

სახელმწიფოთა შორის საერთაშორისო ანგარიშსწორება ხორციელდება უნაღდო ანგარიშსწორებით უშუალოდ საბანკო და საკრედიტო დაწესებულებების მეშვეობით, მხარეთა ვადებულებების ურთიერთათავის გზით ნაღდი ფულის მონაწილეობის გარეშე.

საერთაშორისო კომერციულ ურთიერთობებში გამოიყენება ანგარიშსწორების როგორც ნაღდი, ისე უნაღდო ფორმები.

ნაღდი ანგარიშსწორება ნიშნავს მყიდველთა მიერ საქონლის ღირებულების განაღდებას მისი მიღებისთანავე ან ბანკში მყიდველის სახელზე საქონლის გაგზავნის დამადასტურებელი საბუთის მიღების შემდეგ.

საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში ძირითადად გამოყენებულია შემდეგი ფორმები: აკრედიტივი, ინკასო, ღია ანგარიში, საბანკო გზავნილები, თამასუქები და ჩეკები.

მსოფლიო ბაზოცდოება:

იანვრის საბანკო იმპერია

1980 წელს არც ერთი იაპონური ბანკი არ ირიცხებოდა მსოფლიო ბანკების სუიველში. მაგრამ 1988 წლისათვის ყველა 12-ვე მსოფლიო მოწინავე ბანკი იაპონური იყო (ანაბრების თანხების მიხედვით). უმსხვილესმა იაპონურმა ბანკებმა არა მარტო გააფართოვეს თავიანთი ოპერაციები ქვეყნის შიგნით, არამედ გააფართოვეს ისინი საზღვარგარეთ, გახსნეს განყოფილებები აშშ-ში, ევროპაში, აზიაში.

80-იან წლებში იაპონური ბანკებს შესაძლებლობა ჰქონდათ განეთიარებინათ იმიტომ, რომ ქვეყნის ეკონომიკა სწრაფად ეთიარებოდა და ისინი იმდენად მომჭიდავნი გახდნენ, რომ შეეძლოთ დიდი თანხების ჩადენა და საზღვარგარეთის უძრავ ქონებასა და ფასიან ქაღალდებში. გარდა ამისა, განეთიარების სწრაფმა ტემპებმა ბანკებს ვრძელვადიანი სტრატეგიის გატარების საშუალება მისცა, რომელიც უცხოური ბაზრების დაპყრობისათვის იყო მიმართული.

90-იანი წლებიდან სიტუაცია რამდენადმე შეიცვალა. იაპონური ბანკების განეთიარების ტემპებმა დაიკლო. იმიტომ თანდათანობით ჩამოყალიბდა იაპონური ბანკების ურთიერთგაერთიანება-შერწყმის ტენდენცია, რითაც ისინი მსოფლიო ბიზნესისათვის უფრო მრისხანნი გახდნენ. ასე მაგალითად, 1989 წელს ბანკები „მიტუი“ და „ტაითო კოპი“ გაერთიანდნენ და ჩამოყალიბდნენ მსოფლიოში მფარვე უმსხვილესი ბანკი, რომლის აქტივები 348 მლრდ დოლარს შეადგენდა და მთელ მსოფლიოში გაფანტული 611 განყოფილება ჰქონდა.

წყარო: Речмен Дж., Д., и др. Современный... т. 2, стр. 260-261.

აკრედიტივი არის საკრედიტო დაწესებულების წერილობითი დავალება მეორი-სადმი (საგარეო ვაჭრობაში იმპორტიორის დავალება ბანკისადმი) სპეციალურად და-ჯავშნილ სხსრების ხარჯზე მოახდინოს გადახდა გადატვირთულ საქონელზე სავაჭ-რო-სატრანსპორტო დოკუმენტების მიხედვით, ან გასცეს წარმდგენზე (საგარეო ვაჭ-რობაში ექსპორტიორზე) გარკვეული თანხა. აკრედიტივი განკუთვნილია მასში დასა-ხელებული საქონლისა და მომსახურების ასანაზღაურებლად. აკრედიტივში არ შეიძ-ლება დამატების შეტანა და მისი სხვა პირზე გადაფორმება.

ბარმდებლობა არის ბანკის ვალდებულება ამიერივე-მთავრობის მიმართ მანასრინდობის მისი ანგარიშიდან მოყოლებული საქონლის ღირებულებ-ების მასპორტიორზე გადახდა ამ უსახსანდლის მიმართ ფარმდგენილი დოკუმენ-ტების მიხედვით.

საზღვარგარეთის ქვეყნების საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში მიღებულია აკ-რედიტივის რამდენიმე სახე. კერძოდ, სავაჭრო (დოკუმენტური) აკრედიტივი, თუ არ-სებობს სათანადო დოკუმენტები საქონლის გადატვირთვის შესახებ; სუფთა აკრედი-ტივი - თუ ასეთი დოკუმენტები არ არსებობს; აკრედიტივი, რომელიც გამოიყენება ჯერ გადაუტვირთავი, მაგრამ საწყობში შეტანილ საქონელზე (ამ-გვარი აკრედიტივის განაღდება წარ-მოებს არა კონოსამენტის, არამედ საწყობის მიერ გაცემული ხელწე-რილის ან მსგავსი დოკუმენტის მი-ხედვით). საქონლის მყიდველის მიერ ბანკში აკრედიტივი იხსნება გარკვე-ული ვადით.

მსოფლიოს გაიმოცდება:

მალაქისის ბარეშე მატრობა

1983 წელს აშშ-ის ქალაქ მაიაში დაინერგა და შემდგომ მიუღეს ქვეყანაში გარეცვლდა მალაქისის გარეშე გაქრობის კომპიუტერული სისტემა „ვიუტ-რონი“. ეს სისტემა მომსარებელს საშუალებას აძ-ლევს საჭირო ორგანიზაციისა და სასურველი საქონ-ლის კოდების აკრედიტის შემდეგ სათანადო ქსელში ჩართული კომპიუტერის დისპლეზე, გამოისახოს სა-ქონელი და ამ გზით, ასე ვთქვათ, სასლიდან გაუს-ვლელად გაისეინოს მალაქისის საფაქრო დარბაზებ-ში, დაათვალიეროს მანქანების მიერ დემონსტრირე-ბული ტანსაცმელი, ნახოს მოქმედებაში სამსარეულოს და სხვა სახის მოქმედებები, იხლოს აქვეი ოთახის ინტერიერი, გააფორმოს ხელშეკრულება ნივთის შექ-ნის შესახებ და მოახდინოს ანგარიშსწორება. ამისათვის იგი თავის საკრედიტო ბარათს კომპიუტერის სათანადო ბუდეში ათავსებს და კრებს ბრძანებას. კომპიუტერი ამოწმებს აბინეტის ანგარიშზე არსებული ფულის ოდენობას და, თუ იგი საკმარისი აღმოჩნდება, ღებუ-ლობს აბინეტის შეკეთებას და აფორმებს სათანადო დო-კუმენტებს. ამის შემდეგ სათანადო სამსახურები უსრუქველყოფენ შენაქნის სასლში მტანას.

წყარო: ეიჩსაქ რ., ნიკაშვილი ზ. ბიზნესის..., გვ. 83.

საერთაშორისო ანგარიშსწორებისას ფულადი აკრედიტივის გახანდელება წარმოებს მასში მითითებული ვალუტის მიხედვით ან იმ ქვეყნის ვალუტით, სადაც აკრედიტივი წარედგინა.

ანგარიშსწორების საინკასო ფორმის შემთხვევაში საქონლის მიმწოდებელი (გამყიდველი, ექსპორტიორი) ავალდებულებს თავის ბანკს მყიდველისაგან (იმპორტიორისაგან) კუთვნილი ფულადი საშუალებების მიღების შესახებ, მისთვის წარდგენილი საქონლის გაგზავნის დამადასტურებელი საბუთის (სასაქონლო ქვითარი და სხვ.) სანაცვლოდ. მაშასადამე, ინკასო ისეთი საბანკო ოპერაციაა, რომლის მეშვეობითაც ბანკი კლიენტის (გამყიდველის) დავალებით იმპორტიორის ანგარიშიდან ექსპორტიორს გადაურიცხავს გაგზავნილი საქონლის (შესრულებული მომსახურების) ღირებულებას.

ანგარიშსწორების საინკასო ფორმას ექსპორტიორის მხრიდან გააჩნია როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მომენტები. დადებითია ის, რომ ამ შემთხვევაში გამორიცხულია საქონლის დაკარგვა. იგი არ გადავა მყიდველის საკუთრებაში, სანამ ეს უკანასკნელი წარდგენილი საბუთების მიხედვით საქონლის ღირებულებას მიმწოდებლის ბანკში არ გაანადგებს. უარყოფითად ითვლება ამ ოპერაციის განხორციელების შედეგებით დიდი დრო. ამასთან, მოსალოდნელია, რომ ფინანსური მდგომარეობის გაუარესების ან სხვა მიზეზის გამო, მყიდველმა უარი თქვას საქონლის საფასურის გადახდაზე. ამიტომ, საგადასახადო პირობების შესაბამისად, საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში საინკასო ანგარიშსწორების გამოყენება დიდ რისკთან არის დაკავშირებული. კერძოდ, საქონლის უკან დასაბრუნებლად საკმაო ზარჯებს ითვალისწინებს. ანგარიშსწორების ეს ფორმა უფრო ხელსაყრელია მყიდველისათვის (იმპორტიორისათვის), რადგან ამ შემთხვევაში მნიშვნელოვნად დაახლოებულია საქონლის მიღებისა და ანგარიშსწორების პროცედურები, რითაც მიმოქცევაში საბრუნავ საშუალებათა მოცულობაზე მოთხოვნა მცირდება.

მსოფლიო გააჩივრება:

მოგავალი საკრედიტო ბარათის მკომპენსი

ბანკები მუშაობენ ორი ტიპის ბარათებით: საკრედიტო და სადებეტო. სადებეტო ბარათი კლიენტს საშუალებას აძლევს დასარჯოს ის სახსრები, რომლებიც შემოდის მის ანგარიშზე. საკრედიტო ბარათის მფლობელი კი სახსრებს კრედიტის შესაბამისად ხარჯავს. ამ შემთხვევაში ბანკთან ანგარიშსწორება ხდება ძირითადად თვეში ერთხელ. საკრედიტო ანგარიშის გახსნისას საკრედიტო კლიენტმა შეიტანოს გარკვეული ოდენობის თანხა - სადაზღვევო დეპოზიტი, რომლის დახარჯვის უფლება მას არა აქვს. სადაზღვევო დეპოზიტი ხელშეუხებელი მარაგია, რომელიც ბანკს არასაჩივლო კლიენტებისაგან იცავს.

დღესდღეობით არსებობს ხუთი უმსხვილესი საერთაშორისო საანგარიშსწორებო სისტემა, რომელიც ბარათების მსოფლიო ბაზარს აკონტროლებს: ეს ლიდერებია: „VISA International, შემდეგ Europay International (Eurocard/Master Card Cirrus/Macstro), American Express, Diuers Club და JBC (რომელიც ძირითადად იაპონიაში გამოიყენება). ყველაზე პოპულარულია VISA, რომელიც მსოფლიოს 72 ქვეყანაში სარგებლობს. მის კლიენტებს 20000-ზე მეტი ბანკი ემსახურება.

წყარო: ფარესაშვილი ე., გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №8.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების პრაქტიკაში ფართოდაა გავრცელებული ანგარიშსწორება ღია ანგარიშით. ამ შემთხვევაში საქონლის ექსპორტიორი (გამყიდველი) იმპორტიორს (მყიდველს) სასაქონლო დოკუმენტებს აწვდის უშუალოდ, ბანკის გარეშე, ხოლო მყიდველი გამყიდველის ღია ანგარიშზე შესაბამისი თანხის ჩარიცხვას ახორციელებს შეთანხმების მიხედვით დადგენილ ვადებში საქონლის მიწოდების პერიოდულად. ანგარიშსწორების ეს ფორმა ხელსაყრელია მხოლოდ მაშინ, როცა კონტრაქტებს შორის ხანგრძლივი კავშირით ურთიერთობის საფუძველზეა დამყარებული.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ერთ-ერთი ფორმაა საბანკო გზავნილება. ამ შემთხვევაში გზავნილების გამგზავნი ბანკი დავალებას წარუდგენს გზავნილების მიმღებ ბანკს გარკვეული თანხის გადახდის შესახებ. ანგარიშსწორების ამ ფორმით ფინანსური ოპერაციის განხორციელება ხანგრძლივ დროსა და განსაკუთრებული წესების დაცვას მოითხოვს.

თამასუქი არის დოკუმენტი, რომელიც ადასტურებს იურიდიულ-ფინანსური პირის წერილობით უპირობო ვალდებულებას, გადაუხადოს თამასუქის მფლობელს ვადის დადგომისას განსაზღვრული თანხა, რომელიც მითითებულია ამ თამასუქში. ანგარიშსწორების ეს ფორმა საქონლის განვადებით გაყიდვამ წარმოშვა.

საგარეო ვაჭრობაში ფართოდაა გამოყენებული ანგარიშსწორება ჩეკის საშუალებით. ჩეკი არის წერილობითი განკარგულება, რომელიც პირდაპირ და უპირობოდ უნდა განაღდეს წარდგენისას, მასში ნაჩვენებია თანხის ოდენობით.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ერთ-ერთი ფორმაა საკრედიტო ბარათი. იგი პლასტმასისაგან არის დამზადებული. მიუხედავად იმისა, რომ ოფიციალურად საკრედიტო ბარათი ფულად არ მიაჩნიათ, გაცვლის ფუნქციას ასრულებს. საქონლის ყიდვისათვის საკრედიტო ბარათები ისევე მოხერხებულია, როგორც ნაღდი ფული, მხოლოდ უფრო ძვირია.

საკრედიტო ბარათების გამოყენება შესაძლებელია ყანდა საბანკო სისტემაში გამოთვლითი ტექნიკის (კომპიუტერული ქსელის) დანერგვის მეშვეობით.

3. საერთაშორისო სავალუტო და საპროკრიტო-საფინანსო ბაზრები

სავალუტო ბაზარი

საერთაშორისო სავალუტო და საკრედიტო-საფინანსო ბაზრები მსოფლიო მეურნეობის და მათ შორის, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი რგოლია.

ვალუტის ვაჭრობის მოცულობის მიხედვით სავალუტო ბაზარი არსებობს ეროვნული (ლოკალური), რეგიონული და საერთაშორისო, რომლებიც ერთიან მსოფლიო სავალუტო ბაზარს ქმნიან. მსოფლიო სავალუტო ბაზრები მსოფლიო საფინანსო ცენტრებშია თავმოყრილი (კონცენტრირებული), სადაც საერთაშორისო სავალუტო, საკრედიტო და საფინანსო ოპერაციები ხორციელდება.

უკანასკნელ ათწლეულში მსოფლიო სავალუტო ოპერაციების მოცულობა თითქმის 4-ჯერ გაიზარდა და 1995 წელს ყოველდღიურმა ბრუნვამ 1200 მლრდ დოლარს მიაღწია [12, გვ. 231].

მსოფლიო საფინანსო ცენტრებს შორის მნიშვნელოვანია ლონდონის (ყოველდღიური ბრუნვა 460 მლრდ დოლარი, 1995 წ.), ნიუ-იორკისა და ტოკიოს, აგრეთვე ევროპაში - მაინის ფრანკფურტის, ციურიხის, პარიზის, ბრიუსელის, ხოლო აზიაში - სინგაპურისა და ჰონგ-კონგის მსხვილი რეგიონული ბაზრები.

ერთიანი მსოფლიო სავალუტო ბაზარი, პრაქტიკულად საფინანსო ცენტრებს შორის დროითი განსხვავების გამო, დღე-ღამის განმავლობაში უწყვეტად მუშაობს და დეცენტრალიზებული ხასიათი აქვს. სავალუტო ოპერაციების მნიშვნელოვანი ნაწილი უმსხვილეს ბანკებს შორის თანამედროვე ელექტროაპარატურის გამოყენებით სრულდება. სავალუტო ოპერაციები უნიფიცირებულია (საერთო ნორმაზება დაყვანილი).

სვამი ქ-ინგლ. SWAP - გაცვლა არის პროცესული ვალუტის უცხოურზე გადაცვლის ოპერაცია განსაზღვრულ პაღაში უკუგაცვლის ვალდებულებით.

როგორც აღინიშნა, სავალუტო ბაზრებზე სავალუტო ოპერაციები სრულდება, რომლებიც ვალუტის ყიდვა-გაყიდვის პროცესია და ეროვნული და უცხოური ვალუტების მესაკუთრეთა ურთიერთშეცვლას გულისხმობს. სავალუტო ოპერაციებს მიეკუთვნება საერთაშორისო ანგარიშსწორებები და სესხის გაცემა. უკანასკნელ წლებში სწრაფად გავერცელდა ახალი სავალუტო ოპერაციები, კერძოდ, „სვოპი“, „ოპციონი“ და ფიუჩერული გარიგებები.

ოქციონი (OPTION) არის კონტრაქტი, რომლის თანახმადაც ერთ-ერთი მხარს შეუძლება უფლება კონტრაქტით დადგენილი ფასით და დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში იყიდოს საქონელი ან ფასიანი ქაღალდი.

ფიუჩერული გარიგება გულისხმებს საქონლის ან ფასიანი ქაღალდების ფინანსურ შესაძლებას კონტრაქტში მითითებული ფასით გარიგების დადგენიან განსაზღვრული ვადის ბაჟალის შემდეგ.

**საერთაშორისო
საპრობიტო-საფინანსო
ბაზრები**

სფეროებს წარმოადგენს.

საერთაშორისო სავალუტო ბაზარი მჭიდროდაა დაკავშირებული საერთაშორისო საკრედიტო ბაზრთან, რომელიც ქვეყნებს შორის საკრედიტო რესურსების მოძრაობის ფორმებსა და

საერთაშორისო კრედიტი (INTERNATIONAL CREDIT) მსაბოქრობითა, რომელიც გააოიქმნება სხვადასხვა კვიყნის ფორმება და სახმლფოფოივება შორის საპრობიტო ურთიერთობებში და არსებობს კომერციული, საბაჟო და სახმლფოფოივო კრედიტის სახით.

საერთაშორისო საკრედიტო ბაზარზე ქვეყნებს შორის კაპიტალის მოძრაობის პროცესი ხორციელდება. ამგვარი ბაზარი სასესხო კაპიტალის ნაწილია და მოიცავს:

◆ მსოფლიო ფულად ბაზარს (მოკლევადიანი 1 წლამდე ვადით. დეპოზიტურ-სა-სესხო ოპერაციები და ევროვალუტის ბაზარი);

◆ კაპიტალის მსოფლიო ბაზარს (საშუალო და გრძელვადიანი უცხოური კრედიტები და ევროკრედიტების ბაზარი).

მსოფლიო საფინანსო ბაზარიც სასესხო კაპიტალის ნაწილია, სადაც ძირითადად ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა და ემისია (მიმოქცევაში გამოშვება) სრულდება.

საერთაშორისო სავალუტო ოპერაციების ანალოგიურად, სასესხო კაპიტალის ბაზრისათვის დამახასიათებელია ზრდის მაღალი ტემპები. სახელდობრ, 1980-1995 წლებში საერთაშორისო კრედიტის მოცულობა 320 მლრდ დოლარიდან თითქმის 10 ტრილიონ დოლარამდე გადიდა. ყოველივე ეს კი სასესხო კაპიტალის გრძელვადიანი მოძრაობის გააქტიურების ტენდენციამ, სახელმწიფო-სამართლებრივი ნორმების საერთო ლიბერალიზაციამ, ფასიანი ქაღალდების მოქმედების სივრცის გაფართოებამ, ინტეგრაციულმა პროცესებმა და სხვა ფაქტორებმა განაპირობა.

საერთაშორისო საკრედიტო-საფინანსო ბაზრის განვითარებამ 50-იანი წლების დამლევს მსოფლიო სასესხო კაპიტალის განსაკუთრებული ნაწილი - ევრობაზარი წარმოშვა, რომელიც ევროვალუტის მეშვეობით ფუნქციონირებს.

წინსართი „ევრო“ ახალი ვალუტის წარმოქმნას არ ნიშნავს. ევროვალუტა (მაგალითად, ევროდოლარი, ევრომარკა, ევროიენა და ა. შ.) ეროვნული ვალუტაა, რომელიც უცხოური ბანკის ანგარიშზეა გადატანილი და ამ უკანასკნელის მიერ ნებისმიერ, მათ შორის ამ ვალუტის ემიტენტ (გამომშვებ) ეროვნულ ქვეყნებშიც საკრედიტო ოპერაციებისათვის გამოიყენება. გეოგრაფიულად ევრობაზრის არეალი ევროპის საზღვრებით არ იზღუდება და პრაქტიკულად მთელ მსოფლიოში ვრცელდება.

ევროდოლარი (EURODOLLAR) არის ამერიკულ დოლარში ბაჰოსატული ფულადი საშუალება, რომელიც უმთავრესად მოთხოვნილია ევროპულ ბანკებში და გამოყენებულია საბრუნავი ოპერაციებისათვის.

ევროკრედიტის ძირითადი მონაწილეებია სახელმწიფო ორგანოები და საწარმოები, ტრანსნაციონალური კომპანიები, ბანკები და საერთაშორისო საკრედიტო-საფინანსო ინსტიტუტები. ევრობაზარი კრედიტებს სხვადასხვა პირობით გასცემს. სახელდობრ:

- მტკიცე საპროცენტო განაკვეთით (ჩვეულებრივ 2 წლამდე ვადით);
- როლოველური ანუ პერიოდულად ცვალებადი საპროცენტო განაკვეთით;
- „სტენდ-ბაი“ (ეროვნული ვალუტის გამოსყიდვა რვა ყოველკვარტალური გადასახდელის სახით სპეციალური შეთანხმების ფარგლებში) და სხვ.

საერთაშორისო საკრედიტო ბაზარი მჭიდროდაა დაკავშირებული საერთაშორისო საფინანსო ბაზართან, რომელიც ძირითადად ფასიანი ქაღალდების (ევროობლიგაციები ყოველთვიური გამოშვება 40-50 მლნ დოლარი, დეპოზიტური სერტიფიკატები და სხვ.) ემისიითა და მათი მიმოქცევითაა დასაქმებული.

4. საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ინსტიტუტები

როლი და მნიშვნელობა

საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ორგანიზაციები საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ. მათი საქმიანობა საშუალებას იძლევა:

- * მსოფლიო მეურნეობაში წარმოშობილი წინააღმდეგობები მოწესრიგდეს და სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო სფეროში ფუნქციონირება შეუფერხებლად მოხდეს;
- * ქვეყნებს შორის ეკონომიკური თანამშრომლობა გაუმჯობესდეს და განმტკიცდეს;
- * მსოფლიო მეურნეობაში წარმოქმნილი უმნიშვნელოვანესი პრობლემების გადაწყვეტის რეკომენდაციები შემუშავდეს და სხვ.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ინსტიტუტები მოქმედების მასშტაბისა და სფეროს მიხედვით გვხვდებიან: მსოფლიო, რეგიონული და მეურნეობის კონკრეტული პროფილის.

მსოფლიო მასშტაბის სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ორგანიზაციები უმთავრესად მარეგულირებელ, კონსულტაციურ და საფინანსო ფუნქციებს ასრულებენ. მათ მარეგულირებელ საქმიანობაში იგულისხმება წევრი ქვეყნების იმ პოლიტიკის ზედამხედველობა (ძირითადად სავალუტო კურსის მიმართულებით), რომელსაც კონკრეტული ქვეყანა ამა თუ იმ ორგანიზაციაში გაწევრიანებით იღებს. კონტროლი ხორციელდება რეგულარულად, ყოველწლიურად, ორგანიზაციის პერსონალისა და წევრი-ქვეყნის ოფიციალური წარმომადგენლის აუცილებელი მონაწილეობით. ამ შესჯერებზე განხილვას ექვემდებარება ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ისეთი მნიშვნელოვანი საკითხები, როგორცაა ფისკალური (ფულად-საკრედიტო), სავალუტო და საფინანსო პოლიტიკა, აგრეთვე საგადამხდლო ბალანსისა და საგარეო ვალის მდგომარეობა და სხვ. განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანის საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი გაეროს სპეციალიზებული დაწესებულებაა. იგი შეიქმნა 1944 წელს. წესდების თანახმად საერთაშორისო სავალუტო ფონდმა უნდა უზრუნველყოს ქვეყნებს შორის სავალუტო-საანგარიშსწორებო ურთიერთობის მოწესრიგება, მასში მონაწილე ქვეყნების საგადამხდლო ბალანსების წონასწორობა და მათი ვალუტების კურსების რეგულირება.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ძირითადი კაპიტალი შედგება მონაწილე ქვეყნების შენატანებისაგან. კვოტის ოდენობას ადგენენ მსოფლიო ვაჭრობაში ქვეყნის ეკონომიკური როლის გათვალისწინებით. ფონდის უმაღლესი ორგანოა მმართველთა საბჭო, ხოლო აღმასრულებელი ორგანო - დირექტორატი, რომელსაც მეთაურობს თავმჯდომარე. ამავე დროს იგი განმკარგულებელიცაა.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ამოცანაა უზრუნველყოს საერთაშორისო ლიკვიდურობა, ე. ი. ქვეყნებმა შეუფერხებლად განახორციელონ საგარეო-სავაჭრო და სხვა ოპერაციები და საგადამხდელი ბალანსის აქტიური სალდო გადაქციონ საერთაშორისო ანგარიშსწორებისათვის საჭირო ვალუტად. სავალუტო კრიზისის თავიდან ასაცილებლად ან შესაბამისებლად ფონდი მონაწილე ქვეყნებს აძლევს მოკლევადიან (1 წლამდე) და საშუალოვადიან (3-5 წლამდე) კრედიტებს.

ფონდი საზედამხედველო საქმიანობას ორი მიმართულებით ახორციელებს:

- ◆ შემუშავებული სტანდარტის მიხედვით წევრი-ქვეყნების მიერ ეკონომიკის მდგომარეობის ამსახველი სტატისტიკური მონაცემების წარდგენა-შემოწმება;
- ◆ წევრი-ქვეყნების სავალუტო კურსების ცვლილების კონტროლი.

მსოფლიო ეკონომიკაში მომხდარმა ღრმა ცვლილებებმა საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კონტროლის ფუნქციები შესამჩნევად გაამკაცრა. მაგალითად, ვალდებულებების შეუსრულებლობის გამო ფონდმა 1993 წელს უფლებები შეუზღუდა სუდანს, ხოლო 1994 წელს - ზაირს.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის რესურსების გამოყენება განსაზღვრული, ძალზე მკაცრი პირობებით შეიძლება. უპირველესად საჭიროა ქვეყანამ ფონდს არგუმენტირებული დასაბუთებით უნდა მიმართოს საგადამხდელი ბალანსის ფინანსირებისათვის, და მეორე, ფონდი ამ ქვეყნის ვალდებულებების შესრულებისა და დავალიანების დაფარვის შესაძლებლობებში უნდა დარწმუნდეს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის პირობებია:

- * ფონდის წევრი-ქვეყნის ეკონომიკურმა პოლიტიკამ ქვეყნის ეკონომიკის სტაბილური ზრდა და მყარი საგადამხდელი ბალანსის მიღწევა უნდა უზრუნველყოს;
- * აუცილებლობის შემთხვევაში წევრმა ქვეყანამ სტრუქტურული გარდაქმნები უნდა განახორციელოს და სხვ.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდში 180-მდე ქვეყანაა გაერთიანებული (მათ შორის საქართველოც), რომლებიც სხვადასხვა ეკონომიკურ სისტემებს წარმოადგენენ.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი ამჟამად საქართველოში ახორციელებს 370 მლნ დოლარის 14 პროექტს და 1998-2000 წლებში აპირებს განახორციელოს 300 მლნ დოლარის პროგრამები, ამჯერად კულტურისა და განათლების სფეროებში.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის შტაბ-ბინა მდებარეობს ვაშინგტონში, ფილიალებით პარიზში, ჟენევასა და ნიუ-იორკში.

მსოფლიო ბანკი

მსოფლიო ბანკი, ანუ რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი, გაეროს სპეციალიზებული დაწესებულება და საერთაშორისო საკრედიტო ინსტიტუტია, რომელიც საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან ერთად შეიქმნა ქ. ბრეტონ-ვუდსში (აშშ, 1944 წ.).

მსოფლიო ბანკმა საქმიანობა დაიწყო 1946 წელს. მისი შექმნის მთავარი მიზანი ევროპის აღდგენა იყო. მას აქვს საზოგადოების ფორმა, რომლის მონაწილენი შეიძლება იყვნენ მხოლოდ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრი სახელმწიფოები. ბანკი მონაწილე ქვეყნების მთავრობებს აძლევს საშუალო- და გრძელვადიან სესხებს. სესხი

შეიძლება მიეცეს კერძო ორგანიზაციას შესაბამისი მთავრობის გარანტიით. სესხის მიმღები ქვეყნები ვალდებული არიან შეასრულონ ბანკის რეკომენდაციები, მისცენ მას საჭირო ინფორმაცია. მსოფლიო ბანკის ადგილსამყოფელია ვაშინგტონი (განყოფილებებით პარიზსა და ტოკიოში).

საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის ქალიშვილი ორგანიზაციაა. იგი შეიქმნა 1956 წელს განვითარებადი ქვეყნების კერძო სექტორში კაპიტალის მიზნით. კორპორაცია არ მოითხოვს სახელმწიფო გარანტიას, მაგრამ კრედიტის გაცემის აუცილებელი პირობაა დაფინანსებულ პროექტში ადგილობრივი ან საზღვარგარეთის კერძო კაპიტალის მონაწილეობა 50%-ის მოცულობით. კრედიტის მიცემის ვადა 5-დან 15 წლამდე, წლიური პროცენტის განაკვეთის სიდიდე 5-დან 10%-მდეა. კორპორაციას მართავს მსოფლიო ბანკის ხელმძღვანელი ორგანოები.

მსოფლიო ბანკის ჯგუფში შედის აგრეთვე:

- განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია, რომელიც შეიქმნა (1960 წ.) ყველაზე ღარიბი ქვეყნებისათვის დახმარების აღმოსაჩენად;
- საინვესტიციო-საგარანტიო მრავალმხრივი სააგენტო (ფუნქციონირება 1988 წ. დაიწყო) ხელს უწყობს განვითარებადი ქვეყნებში საერთაშორისო ინვესტიციების განთავსებას;
- საინვესტიციო უთანხმოების მოწესრიგების საერთაშორისო ცენტრი (შეიქმნა 1966 წ.), რომელიც კონფლიქტებში მრჩეველისა და არბიტრის ფუნქციებს ასრულებს.

მსოფლიო ბანკისა და განვითარების საერთაშორისო ასოციაციის მიერ გაწეულმა დახმარებამ და საკრედიტო ვალდებულებებმა 1996 წელს სარეკორდო მაჩვენებელს - 33.7 მლრდ დოლარს მიაღწია. მსოფლიო ბანკმა 1996 წელს 122 პროექტის განსახორციელებლად 21.9 მლრდ დოლარი დახარჯა, ხოლო განვითარების საერთაშორისო ასოციაციამ 123 პროექტზე - 6.8 მლრდ დოლარი. მსოფლიო ბანკმა 1995 წელს მხოლოდ ერთ სექტორში 170 მლრდ დოლარის კაპიტალიზაცია განახორციელა [7, გვ. 252]. კრედიტების გაცემა ყველა სფეროში იზრდება.

მსოფლიო ბანკი იმ ქვეყნებს აძლევს კრედიტს, სადაც ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი მოსახლეობის ერთ სულზე 600 დოლარზე ნაკლებია წელიწადში. იგი ფულს გასცემს ძალიან ხელსაყრელ პირობებში - ვალის დაბრუნება იწყება 10 წლის შემდეგ. უღარიბესი ქვეყნები კი გადახდას იწყებენ 40 წლის შემდეგ. ეს კრედიტები გაიცემა 7%-იანი განაკვეთით 5-15 წლით და ნულოვანი განაკვეთით 2-5 წლის განმავლობაში.

მსოფლიო ბანკის მეორე სახის საქმიანობა დაკავშირებულია 34 მლდარი ქვეყნიდან ფულის მოგროვებასთან. ეს ქვეყნები სამ წელიწადში ერთხელ იკრიბებიან, რათა მიიღონ გადაწყვეტილება განვითარების საერთაშორისო ასოციაციისათვის ფულის გადაცემის თაობაზე. აკუმულირებული (დაგროვილი) თანხები შემდეგ კრედიტის სახით გაიცემა.

მსოფლიო ბანკი ამჟამად თითქმის 100 ქვეყანას ეხმარება და აქვს გრძელვადიანი პროგრამები. რის ხარჯზე დებულობს მოგებას მსოფლიო ბანკი? იგი ფულს „ყიდულობს“ (სესხულობს) განაკვეთით 6.5%, ხოლო გასცემს 7%-ით.

მსოფლიო ბანკის დირექტორთა საბჭოში 24 წევრია. ისინი 179 ქვეყანას წარმო-
მაგვენლობენ. ბანკში მუშაობს 11 ათასი კაცი.

სამრთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი შე-
დარებით კარგაზე ძველი (შექმნა 1930 წ.) საერ-
თაშორისო საფინანსო ორგანიზაციაა. ევროპის
ქვეყნების უმრავლესობასთან ერთად მასში გაერთიანებულია აშშ, კანადა, ავსტრალია
და სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა. ბანკის შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ბაზელში (შვეი-
ცარია). მისი დამოუკიდებლობა გარანტირებულია 1.5 მლრდ ოქროს ფრანკის ღირე-
ბულებით.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ბანკი მხოლოდ ცენტრალურ ბანკებს ემსახურე-
ბა და მათი თანამშრომლობის ცენტრს წარმოადგენს.

პარიზის კლუბი

პარიზის კლუბი არაფორმალური ორგანიზა-
ციაა. იგი მსესხებელი ქვეყნების გადახდისუნარია-
ნობის შედეგად წარმოშობილ პრობლემებსა და მათი გადაწყვეტის საშუალებებს
განიხილავს. კლუბი ასევე განსაზღვრავს სახელმწიფო სესხებისა და სახელმწიფო ორ-
განიზაციების გარანტიით გაცემული სესხების უზრუნველყოფის პირობებს.

სამრთო და დარგობრივი რეგიონული ორგანიზაციები

უკანასკნელ წლებში მსოფლიო ბანკის ჯგუფს
მნიშვნელოვან კონკურენციას უწევს განვითარების
რეგიონული ბანკები. ასე მაგალითად:

- ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკმა 1995 წელს რეგიონის
ქვეყნებს 4.5 მლრდ ეკიუს კრედიტი მისცა. ინვესტიციების 70% კერძო სექტორის
განვითარებისათვის იყო გათვალისწინებული;
- განვითარების ამერიკული ბანკი ინვესტიციებს ენერგეტიკის, სოფლის მეურნე-
ობისა და მეთევზეობის განვითარებისათვის იძლევა. უკანასკნელ წლებში აღნიშ-
ნულმა ბანკმა თავისი რესურსები სამ ქვეყანას - არგენტინას, ბრაზილიასა და მექ-
სიკას მისცა;
- განვითარების აფრიკული ბანკი ფინანსურ რესურსებს აფრიკის ქვეყნებს ინ-
ფრასტრუქტურის დარგების განვითარებისათვის, აგრეთვე ექსპორტის ხელშეწყ-
ობისა და კადრების მომზადებისათვის შეღავათიან პირობებში აძლევს;
- 1995-1996 წლებში შეიქმნა ახლო აღმოსავლეთისა და ხმელთაშუა ზღვის
განვითარების ბანკები, რომლებიც უახლოეს მომავალში დაიწყებენ ფუნქცი-
ონირებას.

დასავლეთ ევროპაში ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესის დაჩქარებას ხელს
უწყობს ევროკავშირის ჩარჩოებში შექმნილი სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო
ინსტიტუტებიც. სახელდობრ:

- ევროპის სავალუტო ინსტიტუტი (შტაბ-ბინა ქ. მაინის ფრანკფურტში), რომ-
ლის უმთავრესი ამოცანაა ევროპაში ერთიანი ვალუტის შემოღებასთან დაკავში-
რებული წესებისა და პროცედურების შემუშავება;

- ევროპის საინვესტიციო ბანკი, რომელიც კომპანიებს, სახელმწიფო ორგანოებსა და ევროეულ საფინანსო ინსტიტუტებს ინფრასტრუქტურის ობიექტებისათვის გრძელვადიან კრედიტებსა და გარანტიებს აძლევს;
- ევროპის განვითარების ფონდი ევროკავშირთან ასოცირებულ განვითარებას ქვეყნებს გრძელვადიან კრედიტებს დაბალი პროცენტით აძლევს და ძირითად ყურადღებას რეგიონული დისპროპორციების აღმოფხვრას უთმობს;
- ევროპის სოფლის მეურნეობის ორიენტაციისა და გარანტიების ფონდი, რომელსა უმთავრესი დანიშნულებაა ევროკავშირის ქვეყნების სოფლის მეურნეობის განვითარების ხელშეწყობა (ფერმერებისათვის სხვადასხვა კომპენსაციებისა და სუბსიდიების მიცემა და სხვ.);
- ევროპის სოციალური ფონდი მოსახლეობის დასაქმების გაუმჯობესების მიზნითაა შექმნილი და სხვ.

მსოფლიო და რეგიონული სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ორგანიზაციები მსოფლიო ეკონომიკის ინსტიტუციონალური სტრუქტურის მნიშვნელოვანი ნაწილია. მსოფლიოს მთელ რიგ რეგიონებში საქმიანობის გლობალიზაციისა და ინტერნაციონალიზაციის თანამედროვე ტენდენციების გაღრმავება-გაძლიერება, აგრეთვე სავაჭრო რეჟიმების ლიბერალიზაცია ამ ორგანიზაციების ფუნქციონირების სრულყოფას მოითხოვს.

შედეგები

1. ჩამოთვლილი მსოფლიო სავალუტო სისტემის განვითარების ეტაპები:
პირველი - ოქროს სტანდარტი; მეორე - დევიზური სტანდარტი; მესამე - დოლარის სტანდარტი; მეოთხე - იმპიკის სავალუტო სისტემა.
2. ჩამოთვალეთ საერთაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები:
აკრედიტოვი; ინკასო; ღია ანგარიში; საბანკო გზავნილება; თამასუკი; ჩეკი; საკრედიტო ბარათი.



1. დაახასიათეთ მსოფლიო სავალუტო სისტემა;
2. დაახასიათეთ საერთაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები;
3. დაახასიათეთ საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო ბაზრები;
4. დაახასიათეთ საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო ორგანიზაციების საქმიანობა.

ლიტერატურული წყაროები

1. კაკულია რ., საერთაშორისო სავალუტო და საკრედიტო ურთიერთობები. თბ., 1995.
2. ხელაია გ., საერთაშორისო სავალუტო, საკრედიტო და საანგარიშსწორებო ურთიერთობები. თბ., 1996.
3. ქისტაური ლ., ქისტაური შ., საერთაშორისო სავალუტო, საკრედიტო და საანგარიშსწორებო ურთიერთობებში გამოყენებული ტერმინების მოკლე ლექსიკონი. თბ., 1992.
4. გამსახურდია გ., საქართველოს საფინანსო პოლიტიკის ძირითადი პრობლემები თანამედროვე ეტაპზე. თბ., 1995.

5. როდე ე., ბანკები, ბირჟები და სავალუტო ოპერაციები კაპიტალისტურ ქვეყნებში. ქუთაისი, 1993.
6. მაღლაფერიძე ო., საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო ურთიერთობები. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №12.
7. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
8. კახნიაშვილი ჯ., მაკროეკონომიკა: თეორია და პოლიტიკა. სახელმძღვანელო. II ნაწილი. თბ., 1997.
9. ეაჩნაძე რ., ნიკვაშვილი ზ., ბიზნესის საწყისები. თბ., 1992.
10. ახათიანი რ., ეკონომიკის განმარტებითი ლექსიკონი. თბ., 1996.
11. Международные экономические отношения. Учебн. под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1997.
12. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. учебн. пособие. М., 1996.
13. Пейро М., Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М., 1994.
14. Международные расчеты по коммерческим операциям. ч.1,2, перевод, М., 1994.
15. Финансовая организация и деятельность международного валютного фонда. Вашингтон, 1994.
16. Краткий внешнеэкономический словарь-справочник. Под. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1996.
17. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. Под ред. Л. Н. Красавиной. М., 1994.
18. Современный бизнес. Учебн., в 2-х т. Речмен Дж. и др. М., 1995.

„რეპიონალიზმი არა მსოფლიოსაგან
ბამოცალკეების, არამედ დანარჩენ სამყაროსთან თანამშრომლობის ხელშეწყობის
ბლოკალური ინტეგრაციის ბაზა“.

ედუარდ შევარდნაძე

7

რეპიონული ეკონომიკური ინტეგრაცია

1. რეპიონული ეკონომიკური ინტეგრაციის პრისი და საუშუალოები

ინტეგრაციის წინამძღვრება

XX საუკუნის პირველი ნახევარი მსოფლიოში დამახასიათებელი იყო როგორც იზოლაციონიზმის, პროტექციონიზმისა და საერთო ეკონომიკური ქაოსის პერიოდი. 50-იანი წლებიდან სამეურნეო საქმიანობის ინტერნაციონალიზაცია მსოფლიო მეურნეობის განვითარების წამყვანი ტენდენცია გახდა. დაიწყო ქვეყნებს შორის ეკონომიკური თანამშრომლობის გაღრმავება-განვითარება, რამაც ხელი შეუწყო მდგომარეობის სტაბილიზაციას და საერთო ეკონომიკური პოტენციალის ზრდას. შედეგად მკაფიოდ ჩამოყალიბდა სახელმწიფოთა მრავალმხრივი ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესი, რის გამოც ქვეყნებს შორის ეკონომიკური განვითარების დონეთა განსხვავებები თანდათანობით შემცირდა.

დღევანდელი მსოფლიო ეკონომიკური ურთიერთობების ერთ-ერთი თავისებურებაა საერთაშორისო ორგანიზაციების დიდი სიმრავლე. სწორედ მათი მეშვეობით იქმნება თანამედროვე მსოფლიოს პოლიტიკურ-ეკონომიკური სახე. თუმცა, მსოფლიოში დაწყებულმა მძლავრმა საერთაშორისო ეკონომიკურმა და ტექნოლოგიურმა ინტეგრაციამ არ უნდა წაშალოს საუკუნეთა განმავლობაში უძველესი ერების მიერ შექმნილი კულტურული და სულიერი მემკვიდრეობა.

უკანასკნელ წლებში მსოფლიო მეურნეობაში ცალკეული ქვეყნების ინტეგრაციის საკითხი აქტიურად განიხილება. უპირველესად იგულისხმება განვითარებულ სახელმწიფოთა ეკონომიკური დაახლოების მიმდინარე პროცესი, მათი გამოცდილებისა და სამეურნეო საქმიანობის ზემოქმედების უპირატესობათა ინტეგრაციის სასარგებლოდ გამოყენება. უნდა აღინიშნოს, რომ საერთაშორისო ინტეგრაციულ ურთიერთობებში სახელმწიფოთა ჩართვა ახლო წარსულში არ დაწყებულა. იგი გარკვეული ფორმით წინათაც არსებობდა. დღეს საკითხი ეხება მსოფლიო მეურნეობაში მონაწილე სახელმწიფოთა ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესის გააქტიურებას, შრომის საერთაშორისო დანაწილების მეშვეობით დანარჩენ სამყაროსთან ეკონომიკური ზემოქმედების გაძლიერებას. თუმცა, საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესის განხილვა თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობისათვის დამახასიათებელი ძირითადი ტენდენციების სიღრმისეულად გაგების გარეშე პრაქტიკულად რთულია და ამდენად, ზანგრძლივ პერსპექტივაში სახელმწიფოთა საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის სწორი მიმართულების განსაზღვრა შეუძლებელია.

თანამედროვე ეკონომიკის ერთ-ერთი მთავარი დამახასიათებელი თავისებურებაა მისი სამეურნეო ცხოვრების პროგრესირებადი ინტერნაციონალიზაცია. ამ პროცესის მოაკარი ბირთვი და გენერატორი განვითარებული ქვეყნებია, მსოფლიო მეურნეობის ლიდერებია. ინდუსტრიულ ქვეყნებში ერთიანმა სამეურნეო საქმიანობამ გაცილებით მაღალ დონეს მიაღწია, რაც ყველა სახის ბაზართა მჭიდრო ურთიერთგადახლართვით

ინტერნაციონალიზაციაში:

ყოვნა-არყოვნის საქმიანობა

დღეს სუბერსახელმწიფოებშია მიადწიეს ისეთ ფაზას, რომ მათი შეუქცევადი ეკონომიკური პროცესები არა მხოლოდ უკანასკნებს, არამედ წარმოართავს და ბატონდება ტექნიკურად ჩამორჩენილ ქვეყნებზე; ბატონა სახელმწიფოთა ტერიტორიებზე იქმნება თავისუფალი ეპიზოდის ზონები, შენდება ინდუსტრიული გიგანტი - ქალაქები და გრანდიოზული საწარმოები, რომლებიც ფინანსდება უცხოელთა და ეკონომიკით; მისი ინტერესდებიან თავისუფალი სივრცით, საერთო ბაზრებით, ეკონომიკური კონტაქტებით და ამ პრინციპით ირღვევა სახელმწიფო საზღვრები. შემოდინან უცხო ქვეყნების საქმისნები და ინვესტორები, რომლებსაც მოაქვთ თავიანთი ენა, ტრადიციები და სწავლობრივი ნაშრომები; ბიზნესს საკუთარი ლოგოკა აქვს და, ბუნებრივია, იგი თავის დინებაში რთავს მოსახლეობას, რომელიც „ეკოთელი ეშმაკის“ კანანხით სულიერებისა და მამულიშვილობაზე მადლა აყენებს ეკონომიკურ პროცესებს; უნირატებსობას ანიქებს სტანდარტულ მსოფლიოს და კომპიუტერულ ენას, ჯოდერ ეროვნულ თავისთავადობას (უკეთეს შემთხვევაში პატრიოტიზმი მეორე-მესამე პლანზეა). ტექნიკურ-ეკონომიკური სამყაროს საქმისას სწორედ ეს „კომპიუტერული ენა“ უჩინებია მშობლოურს, რამდენადაც ეს უკანასკნელი უფრო „პრაქტიკული“ და „მოხებიანი“. ამ ტენდენციებს უკვე ესედათ: საქართველოში გასწავლია საბავშვო ბავშვები და სკოლები, სადაც პირველი დღიდანვე ბატონა ქართველები მშობლოური „აი ის“ მაგიერ ინგლისურ ან გერმანულ ენას სწავლობენ.

ერთი სიტყვით, მოდის XXI საუკუნე გიგანტური ნაბიჯებით და, გენდა-არ გენდა, ღრმადდება ინტერნაციის პროცესი, რომელიც ყველგან, სადაც კი ფეხს მოიკიდებს, კონსტანტინე გამასაურდიას სიტყვით რომ ეთქვათ, საკუთარი „კულტურის აგენტით გას იწმინდს“ კულტურის სფეროს დასამყრობად. ამის შედეგია, რომ სუბერსახელმწიფოებში მიმდინარე პროცესები დღითიდღე ჩვენი ცხოვრების მტკური სდება, იგი გეოკარნახებს იდეალებს, სწავლობრივ ნორმებს, ესთეტიკურ გემოვნებას და ანგრეებს ასე სათუთად ჩამოყალიბებულ ეროვნულ სასიათს, არდგებს ჯანსაღ ტრადიციებს და ადათ-წესებს, თითქმის ყველაფერს, რაც ერმა საუკუნეთა განსავლობაში შემოქმედა და შეურყენელად მოიტანა ჩვენამდე.

წყარო: თევზაძე დ., გაზეოი „საქართველოს რესპუბლიკა“. 1996 წლის 25 დეკემბერი.

გამონისატა. გლობალური ინტეგრაციის მძლავრ ძრავებად რეგიონული ინტეგრაციული დაჯგუფებები გვევლინება, რომელთა მეშვეობით სახელმწიფოთა ეკონომიკური დაახლოებისა და გაერთიანების პროცესები უფრო ორგანიზებული და მიზანმიმართული ხდება.

ინტეგრაციის საფეხურები

სამეურნეო კავშირების მექანიზმების განმტკიცებით ერთიანი მსოფლიო მეურნეობის ინტეგრაციის დონე მაღლდება, რომელშიც ცალკეული ქვეყნები და ქვეყანათა ჯგუფები ვრცელი ეკონომიკური სისტემის შემადგენელ ნაწილებად გამოდიან. ამ მექანიზმების განვითარების მიმდევრებად მსოფლიო მეურნეობაში ჩართული ქვეყნების ინტეგრაციის საფეხურები გვევლინება. ეს საფეხურებია:

- * საქონლისა და მომსახურების საგარეო ვაჭრობა;
- * სასესხო კაპიტალის ექსპორტი;
- * ბირდაბირი საზღვარგარეთული ინვესტიციები;
- * მსოფლიო საკრედიტო და საფინანსო ბაზრები.

მართალია მსოფლიო სახელმწიფოთა შორის ეკონომიკური ურთიერთობების ზემოხსენებული საფეხურები გარკვეული თანმიმდევრობითა და დროის ინტერვალით ზორციელდებოდა, მაგრამ თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობისათვის დამახასიათებელია ამ საფეხურების ერთობლივად და თანაც, უმაღლეს ხარისხში გამოყენება და მათი შემკვობით მსოფლიო მეურნეობის გლობალური ეკონომიკური კომპლექსის ჩამოყალიბება.

ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესმა თავის მხრივ ინტეგრაციაში მონაწილე ქვეყნებს შორის წარმოებისა და კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციის დაჩქარების პირობები შექმნა. საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის ეს პროცესი სექმატურად შეიძლება შემდეგი ურთიერთდაკავშირებული ფორმით გამოისახოს:

საწარმოო ძალების განვითარება ↔ შრომის საერთაშორისო დანაწილება
 ↔ წარმოებისა და კაპიტალის ინტერნაციონალიზაცია ↔ ეკონომიკური ინტეგრაცია.

ინტეგრაციის შაქტორები საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის დაჩქარებაზე არსებითი გავლენა ორმა ფაქტორმა - მეცნიერულ-ტექნიკურმა რევოლუციამ და ტრანსპეროფნული კომპანიების წარმოქმნამ განაპირობა.

საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაცია კლასი. INTEGRATIO აღდგენა არის ურთიმართბალების უაღრუბალ სახელმწიფოთა ეკონომიკური დაახლოების პროცესში.

ინტეგრაციის მტაბები მსოფ. ოიო მეურნეობაში მიმდინარე ინტეგრაციული პროცესების განვითარების პრაქტიკა მიგვანიშნებს მათი ჩამოყალიბებისა და სრულყოფის ოთხი ეტაპის არსებობაზე. სახელდობრ:

- ➔ თავისუფალი საგაჭრო ზონების დაარსება;
- ➔ საბაჟო კავშირების შექმნა;
- ➔ ეკონომიკური კავშირების წარმოქმნა;
- ➔ ერთიანი ეკონომიკური სივრცის ჩამოყალიბება.

ინტეგრაციის მიზნუზები საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის ნათელი მაგალითია ევროგაერთიანება (ევროკავშირი), აშშ-სა და კანადას შორის თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება, ინტეგრაციის ლათინურამერიკული ასოციაცია და სხვ. როგორც ვხედავთ, ინტეგრაციის პროცესში მნიშვნელოვან როლს ქვეყნებს შორის გეოგრაფიული სიახლოვე ასრულებს. მეზობელი ქვეყნები ინტეგრაციისადმი ინტერესს რამდენიმე მიზეზის გამო იჩენენ. სახელდობრ:

- საქონელნაკადების გადაადგილების მანძილის სიმცირე;
- მომხმარებელთა გემოვნების მსგავსება;
- საერთო ისტორიისა და ინტერესების არსებობა.

მნიშვნელოვანი ფაქტორი შესაძლებელია იდეოლოგიური და ისტორიული სიახლოვეც იყოს. მაგალითად, კუბა, ევროპის ყოფილ სოციალისტურ ქვეყნებთან ერთად, ეკონომიკური ურთიერთდახმარების საბჭოს (CEB) წევრი იყო.

ინტეგრაციის შორიშედეგები

საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის ოთხი ძირითადი ფორმაა პრაქტიკაში გავრცელებული: თავისუფალი სავაჭრო ზონა, საბაჟო კავშირი, საერთო ბაზარი და სრული ეკონომიკური ინტეგრაცია.

თავისუფალი ვაჭრობის ზონის წევრებს შორის უქმდება ყველა საბაჟო გადასახადი, თუმცა ქვეყნები ინარჩუნებენ საგარეო ტარიფებს იმ ქვეყნების მიმართ, რომლებიც ზონაში არ შედიან. ამგვარი ინტეგრაციის მაგალითია აშშ-სა და კანადას შორის თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმება, თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია (ისლანდია, ნორვეგია, ლიხტენშტეინი, შვეიცარია) და ინტეგრაციის ლათინურამერიკული ასოციაცია (მექსიკა, იამაიკა, ვენესუელა, კოლუმბია, ეკვადორი, პერუ, ბოლივია, ჩილე).

საბაჟო კავშირში შიდა ტარიფები ერთიანი საგარეო ტარიფებით იცვლება. ამგვარი კავშირია ანდის ჯგუფი (ვენესუელა, კოლუმბია, ეკვადორი, პერუ, ბოლივია), ცენტრალურამერიკული ქვეყნების საერთო ბაზარი (კოსტა-რიკა, სალვადორი, გვატემალა, პონდურასი, ნიკარაგუა), კარიბის ზღვის აუზის ქვეყნების თანამეგობრობა (ბაჰამის კუნძულები, გაიანა, დომინიკა, ბარბადოსი, გრენადა, სენტ-ლუსია და სხვ.).

საერთო ბაზარში საბაჟო კავშირის ყველა მახასიათებელს ემატება წარმოების ფაქტორების (შრომის, კაპიტალის) შეუზღუდავი გადაადგილება. საერთო ბაზრის პარამეტრებს (მოთხოვნებს) სრულად შეესაბამება ევროკავშირი.

სრული ეკონომიკური ინტეგრაციის (ეკონომიკური კავშირის) სტადიაზე სოციალური და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის, ეკონომიკური განვითარების სტრატეგიისა და საგადასახადო სისტემის უნიფიცირება (ერთიან ნორმებზე დაყვანა) ხდება. აგრეთვე იქმნება მმართველობის ერთიანი ორგანოები, რომელთა გადაწყვეტილებები სავალდებულოა ეკონომიკური კავშირის წევრებისათვის. საერთაშორისო ინტეგრაციის მოცემული ფორმა გარკვეული დონით პოლიტიკურ ინტეგრაციასაც გულისხმობს. მაგალითად, ევროპარლამენტის დაფუძნება ევროპის პოლიტიკური გაერთიანების ნაბიჯი იყო. გარდა ამისა, ევროპის ცენტრალური ბანკის შექმნამ ხელი შეუწყო ევროპაში ერთიანი საფინანსო-საკრედიტო და სავალუტო პოლიტიკის ფორმირებას და სხვ.

2. ეკონომიკური ინტეგრაცია ევროპაში

შედეგის აუცილებლობა

მეორე მსოფლიო ომმა ევროპის ქვეყნების ეკონომიკური ნგრევა გამოიწვია. რეგიონის ეკონომიკის აღდგენისათვის შემუშავებული იქნა ამერიკის „დახმარების პროგრამა“ ანუ მარშალის გეგმა, რომლის განხორციელების შესამსუბუქებლად ევროპის 16-მა ქვეყანამ 1948 წელს შექმნა ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაცია. ამ ფაქტს მხარი დაუჭირა აშშ-მა. ორგანიზაციის მიზანი იყო სავალუტო ურთიერთობე-

ბის გაუმჯობესება. მაგრამ ეს ორგანიზაცია ნაკლებეფექტური აღმოჩნდა და ვერ შეძლო აუცილებელი ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფა, ამიტომ საჭირო შეიქმნა თანამშრომლობის ახალი ფორმების ძიება.

საფრანგეთმა ორგანიზაციის წევრ ქვეყნებს შესთავაზა „საერთო ბაზრის“ იდეა, რომლის კონცეფცია ითვალისწინებდა: 1. საქონლის, კაპიტალისა და სამუშაო ძალის მოძრაობის გზაზე ყველა წინააღმდეგობის გაუქმებას; 2. ეკონომიკის სფეროში ქვეყნების პოლიტიკურ ჰარმონიზაციას; 3. ერთიანი საგარეო საბაჟო ტარიფების უზრუნველყოფას. ეს იდეები ცხოვრებაში რეალურად 1957 წლის მარტში, ქ. რომში, ევროპის ეკონომიკური თანამეგობრობის (გაერთიანების) შექმნით განხორციელდა. გაერთიანების წევრები განხდნენ: გერმანია, ბელგია, ჰოლანდია, ლუქსემბურგი, საფრანგეთი და იტალია. მოგვიანებით (1973 წლიდან) ინგლისი, ირლანდია, დანია; 1981 წლიდან - საბერძნეთი; 1986 წლიდან - ესპანეთი და პორტუგალია, 1995 წლიდან ავსტრია, ფინეთი და შვედეთი. ამჟამად ამ ორგანიზაციას ევროპის კავშირი ეწოდება და ეკონომიკურთან ერთად უფრო ფართო თანამშრომლობას აზორციელებს.

ევროკავშირთან განვითარებადი და განვითარებული ქვეყნების ასოცირების (შერთების) შესახებ 1984 წელს დადებული ლომეის (სახელმწიფო ტოგოს დედაქალაქი) III კონვენციას ხელი მოაწერა აფრიკის, კარიბის ზღვისა და წყნარი ოკეანის აუზის 66-მა სახელმწიფომ. გარდა ამისა, ევროკავშირთან ორმხრივი შეთანხმების საფუძველზე ასოცირებულნი არიან ხმელთაშუა ზღვის ქვეყნები: ალჟირი, ტუნისი, მაროკო, ლიბია, ეგვიპტე, იორდანია და სირია.

მოქმედების მიზნები

ევროკავშირის მიზნებია:

- ◆ სამეურნეო ცხოვრების სახელმწიფოთაშორისი რეგულირების ბაზაზე ეკონომიკური და პოლიტიკური კავშირების შექმნა;
- ◆ რეგიონში კონკურენციის თანაბარი პირობებისა და კანონმდებლობის უნიფიკაციის უზრუნველყოფა;
- ◆ მონაწილე ქვეყნებს შორის საგაჭირო შეზღუდვების თანდათანობითი მოხსნა;
- ◆ კავშირსგარე ქვეყანასთან ვაჭრობის ერთიანი საბაჟო ტარიფების დანერგვა;
- ◆ სამუშაო ძალის, კაპიტალისა და საქონლის (მომსახურების) თავისუფალი გადაადგილებისათვის შეზღუდვების ლიკვიდაცია;
- ◆ ტრანსპორტისა და სოფლის მეურნეობის სფეროში ერთიანი პოლიტიკის შემუშავება და განხორციელება;

ინტერნაციონალური მსაშტაბები:

ევროკავშირის მართლმადიდებელი

როგორც მეთხუთმეტე საუკუნეში ევროკავშირის მუდმივ წევრთა რაოდენობა 15-მდე გაიზარდა, ხოლო მისახლეობა 368 მილიონამდე გადიოდა. ერთიანმა ტერიტორიამ 3.3 მლნ კვ. კილომეტრს მოაღწია. მნიშვნელოვნად შეიცვალა ეკონომიკური მაჩვენებლებიც. სასელდობრ, ევროკავშირის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი 20%-ით გაიზარდა (340 მლნ ეკუ) და თითქმის 6 ტრილიონ ეკუს გაუტოლდა. ასაღ წევრთა მიღებით ევროკავშირის აქტიურობის ფქტორი (მიმართულება) უფრო თანაბარსომიერი გასდა.

წყარო: Воронов К. Четвертое..., стр. 86.

- ◆ საგალუტო კავშირების შექმნა;
- ◆ საგადასახადო სისტემის უნიფიცირება;
- ◆ ეკონომიკური პოლიტიკის ზოგადი (საერთო) პრინციპების შექმნა და სხვ.

მანეიოსარმის მტაპები

დასავლეთ ევროპის ეკონომიკური ინტეგრაციის განვითარების პროცესი შეიძლება ოთხ ეტაპად დაიყოს:

პირველი ეტაპი (50-იანი წლების ბოლო - 70-იანი წლების შუა პერიოდი) - თანამეგობრობის საქმიანობის „ოქროს საუკუნედ“ ითვლება. შეიქმნა საბაჟო კავშირი, წარმატებით ჩამოყალიბდა აგრარული ბაზარი, გაერთიანებას დაემატა ახალი წევრები.

აღნიშნულმა ღონისძიებებმა გაერთიანების ქვეყნებში ხელი შეუწყო სამრეწველო ინტეგრაციული პროცესის დაჩქარებას. იმავდროულად აგრარულ სფეროში ინტეგრაციული ურთიერთობები კოლექტიური პროტექციონისტული ფორმებით მიმდინარეობდა, რამაც თანამეგობრობის წევრი სახელმწიფოები ჩაკეტილი ეროვნული მეურნეობიდან საგარეო ბაზარზე ორიენტირებულ, ღია ეკონომიკის ქვეყნებად გადააქცია;

მეორე ეტაპი (70-იანი წლების მეორე ნახევარი - 80-იანი წლების მეორე ნახევარი) უძრავობის პერიოდადაა მიჩნეული. მიუხედავად იმისა, რომ ამ პერიოდში მიღებულ იქნა გადაწყვეტილება ერთიანი სავალუტო თანამშრომლობის შესახებ (1979 წ.), შეიქმნა საგარეო პოლიტიკური კონსულტაციების მექანიზმი, მიიჩნევენ, რომ განსაკუთრებული არაფერი მომხდარა;

მესამე ეტაპი (80-იანი წლების მეორე ნახევარი - 90-იანი წლების დასაწყისი) თანამშრომლობის შემადგენლობის შემდგომი გაფართოების პერიოდი. გარდა ამისა, მიღებულ იქნა ერთიანი ევროპული აქტი, რომლითაც თანამეგობრობა ევროკავშირად გარდაიქმნა. იგი მონაწილეთა ეკონომიკურ-პოლიტიკური აღიანსია და როგორც ეკონომიკურ, სავალუტო-საფინანსო და ჰუმანიტარულ თანამშრომლობას, ისე შეთანხმებულ საგარეო პოლიტიკასაც (მათ შორის უშიშროებასაც) ითვალისწინებს. ევროპული აქტით დადგენილი იქნა ერთიანი ევროპული ეკონომიკური სივრცის შექმნა, რამაც კავშირის წევრი ქვეყნების მიკრო და მაკროეკონომიკის, პოლიტიკი-

სახელმწიფოსა ბაჟორიანებში:

მეოცეპეშორი

ევროკავშირი - ევროპის სახელმწიფოთა ეკონომიკური გაერთიანება, რომლის პირველადი მისანი იყო ერთიანი ეკონომიკური სივრცის შექმნა, სადაც არ იარსებებდა სასაღირებო და შეუზღუდავ გადაადგილებოდა საქონელი, კაპიტალი და მოქალაქენი. ამ თვალსაზრისით დიდი მნიშვნელობა აქონდა საერთო ევროპის შიდა ბაზრისა და ე. წ. „შენჯინის სივრცის“ შექმნას, რომელიც ითვალისწინებს წევრ ქვეყნებს შორის საინფორმაციო და საბაჟო კონტროლის გაუქმებას. ევროგაერთიანებამ დაარსებისთანავე დიდი გავლენა მოიპოვა და არა მარტო ეკონომიკურ, არამედ პოლიტიკურ ძალადაც იქცა. პოლიტიკურ კავშირად მისი ჩამოყალიბების გზაზე გადიოდა მნიშვნელოვანი ნაბიჯი და ხელი მოეწერა შეთანხმებას ევროკავშირის შექმნის შესახებ. ეს შეთანხმება აჩვენებს ევროპის ინტეგრაციულ პროცესს და მიზნად ისახავს ერთიანი ვალუტის შემოღებას, საგარეო უშიშროების პოლიტიკის ერთობლივ განხორციელებას და სხვ.

წყარო: ჭელია ბ., გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“. 7.IX.96.

სა და სამართლის, მეცნიერებისა და ეკოლოგიის, რეგიონული განვითარებისა და სოციალური უსაფრთხოების სფეროებში ინტეგრაციული პროცესები კიდევ უფრო გააძლიერა. 90-იანი წლების დასაწყისში ევროკავშირის წევრმა ქვეყნებმა ერთიანი ბაზრის შექმნა პრაქტიკულად დაასრულეს და სავალუტო-ეკონომიკური და პოლიტიკური კავშირის საბოლოოდ ფორმირებას შესამჩნევად მიუახლოვდნენ;

მეთხუთმეტი (90-იანი წლების შუა პერიოდი - XXI საუკუნის დასაწყისი) - ერთიანი ევროპული აქტის შესაბამისად 1993 წლის 1 იანვრიდან ამოქმედდა კავშირის შიგნით წარმოების ფაქტორების თავისუფალი გადაადგილება, რაც ევროკავშირის ეკონომიკური ინტეგრაციის თვისებრივად ახალი ეტაპია.

მაასტრიხტის (ქალაქი ჰოლანდიაში) ხელშეკრულებით (თებერვალი, 1992 წ.) ევროგაერთიანება 1994 წლის 1 იანვრიდან ევროკავშირად გარდაიქმნა და წევრი სახელმწიფოების რაოდენობა 15-მდე გაიზარდა (ავსტრია, ბელგია, გერმანია, დიდი ბრიტანეთი, დანია, ესპანეთი, ირლანდია, იტალია, ლუქსემბურგი, პორტუგალია, საბერძნეთი, საფრანგეთი, ფინეთი, შვედეთი, ჰოლანდია), ხოლო მოსახლეობა 370 მლნ კაცამდე გადიდა. ევროკავშირის საზღვრებში სრული ერთიანი შიდა ბაზრის შექმნა ხორციელდება. გამოცხადდა ინტეგრაციული თანამშრომლობის შემდგომი მიზნები. კერძოდ, ერთიანი ევროპული ბანკის შექმნა ერთიანი ვალუტის („ევროს“) ემისიის (გამოსვების) უფლებით, შიდა საზღვრების გარეშე ერთიანი დასავლეთევროპული ეკონომიკური სივრცის ჩამოყალიბება და სხვ.

ევროინტეგრაციის პროცესი, უპირველეს ყოვლისა, გულისხმობს: საქონლის, კაპიტალის, სამუშაო ძალისა და მომსახურების თავისუფალ გადაადგილებას და, შესაბამისად, მათი ეროვნული ბაზრების შერწყმას, რეგიონულ, ევროპის საგარეო ბაზართან; მიმდინარე და სტრუქტურული პოლიტიკის ურთიერთშეთანხმებას; სავალუტო ინტეგრაციას; ბანკებისა და ბირჟების საქმიანობათა უნიფიკაციას (საერთო ნორმაზე დაყვანას) და ა. შ.

**საქონლის-საშინაოს
სტრუქტურები**

სამრეწველო და აგრარული საქონლის რეგიონული „საერთო ბაზრის“ ჩამოყალიბებამ და კაპიტალის მოძრაობის ლიბერალიზაციამ სავალუტო

ეკონომიკური კავშირის შექმნა მოითხოვა. იგი გულისხმობდა სავალუტო რეგულირების ზესახელმწიფოებრივი მექანიზმების ჩამოყალიბებას, სახელმწიფოთა რეგიონული სავალუტო-საკრედიტო და საფინანსო სტრუქტურების დაარსებას, რომელთა შორის ძირითადია:

- ევროპის საინვესტიციო ბანკი (შექმნა 1958 წელს). იგი უპირატესად სახელმწიფო ორგანიზაციებს აძლევს გრძელვადიან სესხებს (20-25 წლის ვადით) კავშირის წევრი - ქვეყნების ყველაზე ნაკლებგანვითარებული რაიონების ათვისებისა და იმ საწარმოთა რეკონსტრუქცია-მშენებლობისათვის, რომელთა განხორციელებაც შეუძლებელია ერთი რომელიმე ქვეყნის რესურსებით;
- ევროპის განვითარების ფონდი (შექმნა 1958 წელს), რომელიც სპეციალურად დაარსებული კავშირთან ასოცირებული, ყოფილი კოლონიური ქვეყნების დახმარებისათვის;

■ ევროპის სოფლის მეურნეობის ორიენტაციისა და გარანტირების ფონდი (დაარსდა 1962 წელს), რომელიც სოფლის მეურნეობის სფეროში საბაზრო ურთიერთობათა ფინანსირების მიზნითაა შექმნილი.

მმართველობის ორგანოები

ევროკავშირის გააჩნია სახელმწიფოთა შორის მმართველობის შემდეგი ორგანოები:

- * მინისტრთა საბჭო (შტაბ-ბინა ქ. ბრიუსელში) ევროკავშირის მთავარი ორგანოა, რომელიც რეალურ ძალაუფლებას ფლობს და უმთავრესად საკანონმდებლო და პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებს იღებს. დაკომპლექტებულია პრინციპით: „ერთი წარმომადგენელი ყოველი ქვეყნიდან“;
- * ევროკომისია (აღმასრულებელი ორგანო, შტაბ-ბინა ქ. ბრიუსელში), რომელიც ევროკავშირის „გუშავის“ როლს ასრულებს, გამოდის საკანონმდებლო ინიციატივით, ამუშავებს კავშირის ეკონომიკურ პოლიტიკას და მინისტრთა საბჭოს მოწოდებების შემდეგ პრაქტიკულად ახორციელებს;
- * ევროპარლამენტის (შტაბ-ბინა ქ. ლუქსემბურგში) ძირითადი ფუნქციაა ევროკავშირის საკანონმდებლო პროცესში მონაწილეობა და მისი შესრულების კონტროლი;
- * ევროსასამართლო (უმაღლესი სასამართლო ორგანო, შტაბ-ბინა ქ. ლუქსემბურგში) სააპელაციო ორგანოა, რომელიც ევროკავშირის კანონმდებლობის ფარგლებში მოქმედებს;
- * ევროსაბჭო (მთავრობის მეთაურებისაგან შემდგარი საბჭო) ევროკავშირის ზოგად პოლიტიკურ პრინციპებს განსაზღვრავს;
- * ევროპის პოლიტიკური თანამშრომლობა (ევროკავშირის ქვეყნების საგარეო საქმეთა 15 მინისტრისა და ევროკომისიის ერთი წევრისაგან შემდგარი კომიტეტი).

ევროკავშირს აქვს საკუთარი ბიუჯეტი, რომელშიც ამ ორგანიზაციის წევრი ქვეყნები რიცხავენ თავიანთი მთლიანი შიდა პროდუქტის 1,2-1,3 პროცენტს. თავმოყრილი სახსრების დაახლოებით 73 პროცენტი ხმარდება სუბსიდიებსა და სხვადასხვა ხარჯებს სოფლის მეურნეობის დარგში; 5,8 პროცენტი - სამხრეთ იტალიის, პორტუგალიისა და ნაკლებადგანვითარებული რეგიონების ფინანსურ დახმარებას; 2,6 პროცენტი - სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებს, ენერგეტიკას, მრეწველობასა და ტრანსპორტს; 3,8 პროცენტი - განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკურ დახმარებას; 4,7 პროცენტი - ადმინისტრაციულ საჭიროებებსა და ა. შ.

პრინციპები

ევროკავშირის ეკონომიკური პოლიტიკის საფუძველს შეადგენს ხუთი პრინციპი:

- თავისუფალი ვაჭრობა;
- მოქალაქეთა თავისუფალი გადაადგილება;
- საცხოვრებელი ადგილის შერჩევის თავისუფლება;
- მოსახლეობის გაწვევის თავისუფლება;
- კაპიტალის თავისუფალი ტრანსფერტი (გადავზანგა).

ევროკავშირი პრაქტიკულად წარმოადგენს საბაჟო კავშირს. ამიტომ, ერთიანი სავაჭრო პოლიტიკა აქ რეალური აუცილებლობაა, განსხვავებით თავისუფალი ვაჭრობის ზონისაგან, სადაც სავაჭრო პოლიტიკა ყოველი სახელმწიფოს საკუთარ საქმედ რჩება. შეიძლება ითქვას, რომ ამ „საერთო ბაზრის“ საიმპორტო პოლიტიკა საკმაოდ ლიბერალურია, ხოლო ბაჟი უფრო დაბალია, ვიდრე მრავალ სხვა ქვეყანაში. ბოლო დროს სულ უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს ევროკავშირის წესდების ის მუხლი, რომელიც დემპინგური (ხელეწიურად შემცირებული) ფასების წინააღმდეგ საგანგებო ღონისძიებათა გამოყენების შესაძლებლობებს განსაზღვრავს. ევროკომისია ბოლო პერიოდში ხშირად მიმართავს ანტიდემპინგურ ზომებს, როგორც საექვო კონკურენტისაგან დამცავ საშუალებას. ამგვარი ზომები მიიღება აზიის ქვეყნების, მაგალითად, სამხრეთ კორეისა და იაპონიის ფირმების წინააღმდეგ - საფეიქრო მრეწველობის, ელექტრონიკისა და სხვა დარგების საქონელზე.

ევროკავშირის ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სფეროა სოფლის მეურნეობა. აგრარული პოლიტიკა, რომელიც ფასების ერთიან სისტემაზეა დაფუძნებული, „საერთო ბაზრის“ ქვეყნების მრავალ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტზე მინიმალური ფასის დაწესების გარანტიას იძლევა. სხვა ქვეყნებიდან სასოფლო-სამეურნეო წარმოების იაფი იმპორტული პროდუქტების მოძალების თავიდან აცილების მიზნით, ფასების ეს სისტემა საგანგებო დანარიცხებით - შემოსატანის ბაჟით - ხელეწიურად აძვირებს იმპორტულ პროდუქციას და მისი ღირებულება მოცემულ საქონელზე ლიმიტირებული ფასის დონემდე აჭყავს. თავის მხრივ, ეს დანარიცხები „საერთო ბაზრის“ ბიუჯეტში გადადის და არცთუ მცირე ნაწილს შეადგენს.

ეროვნული ვალუტა

ევროკავშირის შექმნის დროს გამოიზატა ერთიანი ვალუტამდე და ერთიანი სავალუტო პოლიტიკამდე მისვლის სურვილი. ევროპის სავალუტო სისტემის შექმნის გზაზე წინ გადადგმული პირველი ნაბიჯი იყო ევროპის სავალუტო ერთეულის - ეკიუს (შექმნა 1979 წელს) შემოღება, რომელიც ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების კალათას წარმოადგენს.

ფულად-სავალუტო სისტემის თანამედროვე ეტაპი ფულის მრავალათასწლოვანი ევოლუციის შედეგია. ფულის მიმოქცევისა და საერთაშორისო სავალუტო ბაზრების კატაკლიზმებმა საერთაშორისო რეგულირების მექანიზმების შექმნის აუცილებლობა განაპირობა. მაგრამ ვერც გენუამ, ვერც ბრეტონ-უდსმა და სხვა მსგავსმა სისტემებმა აკცობრიობას სასურველი შედეგი ვერ მისცა, სავალუტო კურსების რყევის ამპლიტუდის სიდიდე დღითიდღე კი მცირდებოდა, მაგრამ სიხშირე მატულობდა. ყოველივე ეს დამანგრეველად მოქმედებდა საერთაშორისო თუ ეროვნულ ეკონომიკაზე. ამიტომ მივიდა ევროპა მასტრიხტის ხელშეკრულებამდე, რომელიც 1993 წლის 1 ნოემბერს შევიდა ძალაში. ფულისა და ვალუტის ისტორიაში დაიწყო ახალი ერა - რამდენიმე ქვეყნის ვალუტის გაერთიანებით ევროპის სავალუტო (მონეტარული) კავშირის („ესკ“) „EMU“-სა (European Monetary Union) და მისი ფულადი ერთეულის - „ევროს“ („Euro“) შექმნა, რომლის ამოქმედება მსოფლიო ისტორიაში შევა, როგორც ეკონომიკის განვითარების უმაღლესი მწვერვალი.

ერთიანი ეკონომიკური ბაზარი
გადასვლის მიზნების მიხედვით
უპირატესობები

ტესტები აქვს. სახელდობრ:

- ევროკავშირის ერთიანი ეკონომიკური ბაზარი სრულყოფილი ვერ იქნება მანამ, სანამ კავშირის ქვეყნებში ეროვნული ფულადი სისტემები მოქმედებს. ამ უკანასკნელით ევროკავშირის ქვეყნებს განსხვავებული მიდგომები აქვთ კრედიტის, გადასახადების, სავალუტო რისკების, ფულადი პოლიტიკის, ფასების, ანგარიშგებისა და სხვათა შესახებ;
- ვარაუდობენ, რომ „ევრო“ წარმატებით იბრძოლებს ინფლაციის (გაუფასურების) წინააღმდეგ, სტიმულირებას მიანიჭებს ინვესტიციებს, წარმოებას, დასაქმებას და სახელმწიფო ფინანსების სტაბილიზაციას. ერთიან ბაზარზე გადასვლამ 1996 წელს უკვე შექმნა 100 ათასობით სამუშაო ადგილი, საშუალო სულადობრივი შემოსავალი 1,1-1,5%-ით აამაღლა, ინფლაცია 1-1,5 პროცენტული პუნქტით შემცირა, სამრეწველო ექსპორტი 20-30%-ით გააძლია, კავშირის ქვეყნებში ფასთასხვაობა საქონელზე 22,5%-დან 19,6%-მდე, ხოლო მომსახურებაზე 33,7%-დან 28,6%-მდე შემცირა და სხვ. [13, გვ.23].
- პოლიტიკურად ერთიანი ვალუტა საშუალებას მისცემს დასავლეთ ევროპას ჰქონდეს ისეთი ძლიერი ფულადი ერთეული, რომელიც ეფექტურად დაუპირისპირდება დოლარსა და იენს და ხელს შეუწყობს ევროკავშირის პოლიტიკური პოტენციალის გაძლიერებას;
- მეურნეობის სუბიექტებისათვის „ევრო“ ხელს შეუწყობს ევროკავშირის ტერიტორიაზე ფულად-საკრედიტო და სავალუტო რეგულირებას. ევროვალუტით ელოდებიან კონცენტრაციისა და ცენტრალიზაციის პროცესების ახალ მნიშვნელოვან ბიძგს, რაც ევროპულ ფირმებს მსოფლიო ბიზნესის ელიტაში შეავსებს გაუადვილებს;

რეზიუმე

აჭარა მშრალ სიმრავლეში

1997 წლის 4 დეკემბერს საფრანგეთის ქ. მონპელიეში ევროპის რეგიონთა გენერალურ ასამბლეაზე აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა სტუმრის სტატუსის გარეშე ევროპის რეგიონთა ასამბლეის სრულყოფილი წევრად მიიღეს. ეს ფაქტი საქართველოსათვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. ასამბლეა მოწოდებულია რეგიონების თანამშრომლობით ხელი შეუწყოს ევროპის ინტეგრაციის პროცესებს.

ევროპის ასამბლეა ევროკავშირის პარალელური სტრუქტურაა და მიზნად ისახავს შემუშავების ცენტრსა და რეგიონებს შორის არსებული პრობლემების გადაწყვეტის ახალი მექანიზმები. დღესდღეობით ევროპის ასამბლეაში 300-მდე რეგიონია გაერთიანებული. მასში აჭარის მიღება არის უმნიშვნელოვანესი ფაქტი, მით უფრო მაშინ, როცა საქართველო ესწრაფვის ევროკავშირში შესვლას.

წყარო: გაზეთი: „მასი“. 1997 წლის 5-6 დეკემბერი; „ევროის პალიტრა“. 1997 წლის №52.

► ტექნიკურად ერთიანი ვალუტა მულტივალუტიან (მრავალვალუტიან) გარემოსთან შედარებით შეამცირებს ფინანსური ოპერაციის მომსახურების ზედნადებ ხარჯებს, „ევროს“ მოქმედების ზონაში მოხსნის საკალუტო რისკს, გააიფებს საკალუტო საშუალებათა გზავნილებებს (დაახლოებით 4%-მდე) და სხვ. ამიტომ ევრობიზნესი დადებითად აღიქვამს ერთიან ვალუტას და რეალურად ემზადება მის დასანერგად;

► ევროკავშირის ქვეყნების მოქალაქეები „ევროსაგან“ მოელიან შრომის ბაზარზე კონუნქტურის გაუმჯობესებას, შემოსავლების ზრდასა და ხარჯების შეფარდებით შემცირებას. გაანგარიშებულია, რომ თუ გერმანელი ტურისტი ათას მარკას თანმიმდევრულად გადაცვლის ევროკავშირის დანარჩენ 14 ქვეყანაში, შედეგად მას დარჩება ნახევარს პლუს სხვადასხვა ქვეყნის ლითონის მონეტების საკმაოდ დიდი გროვა, რომელიც უკან გაცვლისათვის აღარ მიიღება. ამიტომ ევროპაში იძულებით იზრდება ორგანიზებული ტურიზმი. სახელდობრ, 1996 წელს ამგვარი ტურიზმი ბელგიიდან იტალიაში 20%-ით, თურქეთში - 30%-ით, ესპანეთში - 68%-ით გაიზარდა, ხოლო ინდივიდუალური სახის მოგზაურობა მხოლოდ 1%-ით გადიდა.

ყოველივე ზემოაღნიშნული სრულებით არ ნიშნავს, რომ ერთიან ვალუტაზე გადასვლა წინააღმდეგობებს არ აწყდება. ამ მხრივ ჯერ კიდევ ბევრი რამ არის ურთიერთშესათანხმებელი და მოსაწესრიგებელი. ამ პრობლემების დასაძლევად ევროპული საკალუტო ინსტიტუტი ევროკომისიასთან ერთად აქტიურად მუშაობს და ეფექტურ შედეგებსაც აღწევს.

**„მმრ(ო)ზ(ო)მ“ გადსასმლის
ფაზზმბი**

საკალუტო კავშირის შექმნა სამ ფაზად განხორციელდება. პირველი - მოსამზადებელი (1996 წლის 1 იანვრამდე), მეორე - ორგანიზაციული (1998 წლის 31 დეკემბრამდე) და მესამე - დამამთავრებელი (2002 წლის ივლისი). ამასთან, მესამე, ბოლო ფაზა სამ ეტაპად („A“, „B“ და „C“) შესრულდება.

პირველ, უკვე განვლილ ეტაპზე ევროკავშირის ქვეყნებმა მოხსნეს ურთიერთშედევები კაპიტალისა და გადასახდელების მოძრაობაში და დაიწყეს თავიანთი სახელმწიფო ფინანსების სტაბილიზაცია იმ კრიტერიუმების შესაბამისად, რომლებიც ევროკავშირმა „ევროსაკალუტო კავშირში“ შესასვლელად დაადგინა. ეს კრიტერიუმებია:

- * სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი მთლიანი შიდა პროდუქტის არა უმეტეს 3%-ისა (2000 წლიდან უდეფიციტო ბიუჯეტი ან დადებითი სალდოთი);
- * სახელმწიფო ვალი მთლიანი შიდა პროდუქტის არა უმეტეს 60%-ისა;
- * წლიური ინფლაციის 3-3,3%-ის დონე;
- * გრძელვადიანი საპროცენტო განაკვეთის საშუალო ნომინალური სიდიდე (დაახლოებით 9%);
- * ევროკავშირის მიერ დადგენილი საცვლელი საკალუტო კურსების სტაბილიზაციის მექანიზმის დაცვა.

მეორე, მიმდინარე ეტაპი გამიზნულია სახელმწიფო ფინანსების სტაბილიზაციის დასამთავრებლად. ის ქვეყნები, რომლებიც ზემოაღნიშნულ კრიტერიუმებს დააკმაყო-

ფილებენ პირველნი გაერთიანდებიან „ევროსავალუტო კავშირში“ და მისი ფორმირების სამართლებრივ და ინსტიტუციონალურ ბაზას შექმნიან.

1994 წლიდან ქ. ფრანკფურტში (გერმანია) უკვე ფუნქციონირებს ევროპული სავალუტო ინსტიტუტი, რომელიც მოგვიანებით ევროპის ცენტრალურ ბანკად გარდაიქმნება. „ევროზე“ გადაინაგარიშება კერძო და სახელმწიფო აქტივები და პასივები და მეურნეობის სუბიექტებისათვის შენარჩუნებული იქნება ადრე გაფორმებული კონტრაქტების საგადამხდელი პირობები. ეროვნული ვალუტების „ევროზე“ გადაინაგარიშება შემოიღონამდელ სიზუსტით (მიმდევრად მე-ნ ციფრის ჩათვლით) განხორციელდება. „ევროდან“ ეკითხე გადაყვანის პარიტეტად დადგენილია პროპორცია 1:1.

„ევროს“ ქალაქის ბანკოტები იქნება 5, 10, 20, 50, 100 და 200, ხოლო მონეტური (ლითონის) ფორმით, 1 და 2 ერთეულიანი.

ინტერნაციონალური ფინანსები:

მზა მრთიანი ვალუტისაპენ

საერთო ვალუტის შემოღება განხორციელდება თანამდევრულად სამ ფაზაში - A, B და C.

• 1998 წლის დასაწყისი - მოსამზადებელი პერიოდი;

• 1996-1997 წლების ეკონომიკური მაკენებლების წარდგენა;

• ევროპის ცენტრალური და ეროვნული ბანკების ჩამოყალიბება.

1999 წლის 1 იანვარი - საწყისი ეტაპი:

• ეროვნული ვალუტების კურსების დაფიქსირება „EURO“-ს მიმართ;

• „EURO“-ს გამოშვების დაწყება;

• ახალი სახელმწიფო სესხების გაცემა „EURO“-ით.

2002 წლის 1 იანვარი - დამასრულებელი ეტაპი:

• „EURO“ - ფულისა და მონეტების გამოშვება;

• ნაღდი ანგარიშსწორების გადასვლა „EURO“-ზე.

2002 წლის 1 ივლისი:

• ძველი ფულადი ნიშნების ბრუნვდან ამოღება;

• „EURO“ ხდება ერთადერთი ლეგალური საგადასახადო საშუალება.

წყარო: გაზეთი „ბანკები და ფინანსები“. 1996 წლის 13 მარტი.

ევროკავშირის უმრავლესი ქვეყნები (სულ 11) აქტიურად ემზადებიან „ევროსავალუტო კავშირში“ შესასვლელად და თავიანთ ფინანსებს სხვადასხვა საშუალებებით (საფრანგეთი და ბელგია - პრივატიზაციით, იტალია - საგანგებო „ევროპული გადასახადით“, ირლანდია - დროებითი შეღავათებით და ა. შ.) აწესრიგებენ. დღეისათვის (1998 წლის დასაწყისი) მხოლოდ ერთი ქვეყნის (ლუქსემბურგის) საფინანსო-ეკონომიკური მონაცემები პასუხისმგებლად დადგენილ უმკაცრეს მოთხოვნებს. ევროკავშირის ოთხი ქვეყანა (დიდი ბრიტანეთი, დანია, შვედეთი და საბერძნეთი) ერთიან სავალუტო კავშირში გაერთიანებაზე თავს იკავებს. ამასთან, ეს ქვეყნები „ევროსავალუტო კავშირში“ შესვლის პრინციპული წინააღმდეგეები არ არიან, მაგრამ საბერძნეთი ამისათვის აშკარად მზად არ არის, შედეგობის მთავრობა 1998 წლის არჩევნებამდე მოცდას მიიჩნევს საჭიროდ, დანიას ერთიანი ვალუტის განსაზღვრული თარიღი დასაქმებული არ აკმაყოფილებს, ხოლო დიდი ბრიტანეთი დაყოვნების პოლიტიკას ამჯობინებს და პრაქტიკაში „ევროს“ აღიარებას ელვადება.

**თავისუფალი ვაჭრობის
პროგრესული ასოციაცია**

თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია (შეიქმნა 1960 წელს ქ. სტოკჰოლმში) მეორე ევროპული ორგანიზაციაა ვაჭრობის გაიოლებისა და გაფართოების თვალსაზრისით. დღეისათვის ასოციაციაში 4 ქვეყანა შედის: ისლანდია, ლიხტენშტეინი, ნორვეგია და შვედეთი. აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ასოციაციის წევრი ქვეყნები უფრო აქტიურად ვაჭრობენ ევროკავშირის ქვეყნებთან, ვიდრე ერთმანეთთან.

ევროკავშირისაგან განსხვავებით, თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია „თავისუფალი ვაჭრობის მცირე ზონაა“, რომლის წევრ ქვეყნებს ნაწილობრივადაც არ უთქვამთ უარი თავიანთ სუვერენიტეტზე. ასოციაციაში არ არის კანონების გამოცემის უფლების მქონე ზეეროვნული ორგანო. წევრ ქვეყნებს შორის ვაჭრობაში თავისუფალი უბაჟო საქონელბრუნვის რეჟიმი არსებობს მხოლოდ სამრეწველო საქონლის მიმართ, რადგან კონვენციის (შეთანხმების) მოქმედება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე არ ვრცელდება. ასოციაციაში შემავალი სახელმწიფოები იტოვებენ საგარეო სავაჭრო ავტონომიას და სხვა ქვეყანასთან ვაჭრობაში საბაჟო გადასახადებს ინარჩუნებენ, რის გამოც ერთიანი საბაჟო ტარიფები არ აქვთ.

ასოციაციის უმაღლესი ორგანოა საბჭო, რომელშიც ყველა წევრი ქვეყნის წარმომადგენელი შედის. მას გადაწყვეტილების მიღება ერთსულოვნების საფუძველზე შეუძლია. მიმდინარე მუშაობას ეწევა სამდივნო, რომელსაც გენერალური მდივანი ხელმძღვანელობს. საბჭო იზილავს წევრ ქვეყნებს შორის ვაჭრობის სტიმულირების, განვითარებად ქვეყნებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობის საკითხებს.

**სამაჭრო ზონა
ცენტრალურ ამერიკაში**

ცენტრალური ევროპის ოთხი ქვეყნის (პოლონეთი, უნგრეთი, სლოვაკეთი და ჩეხეთი) ინიციატივით 1992 წლის დეკემბერში გაფორმდა შეთანხმება თავისუფალი სავაჭრო ზონის შესახებ, რომელსაც 1996 წლიდან სლოვენიაც შეუერთდა. შეთანხმება ითვალისწინებს სამრეწველო საქონლით თავისუფალ ვაჭრობას და საბაჟო გადასახადებისა და არასატარიფო შეზღუდვების თანდათანობით ურთიერთობისას. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებთან დაკავშირებით ვაჭრობის ლიბერალიზაცია შეზღუდულ ხასიათს ატარებს (მოიცავს მხოლოდ ზოგიერთ პროდუქტს), რადგან შეთანხმების ქვეყნებში მათი წარმოების მოცულობისა და კონკურენტუნარიანობის დონე დიდად განსხვავებულია.

შეთანხმებით მრავალი საკითხია შეჯერებული. მათ შორის განსაზღვრულია, რომ პარტნიორებს ცალმხრივად არ შეუძლიათ საბაჟო გადასახადების გადიდება ან სხვა სავაჭრო ბარიერის შემოღება. შეთანხმება ძალაში შევიდა 1994 წლის 1 ივლისს. განვილილ პერიოდში ამ რეგიონში ვაჭრობის მნიშვნელოვანი სტაბილიზაცია და ექსპორტის განვითარებისათვის ხელსაყრელი სავაჭრო-ეკონომიკური პირობები შეიქმნა.

გარდა ამისა, ევროპაში ფუნქციონირებს დასავლეთ ევროპის „მატარა სახელმწიფოთა“ ე.წ. „ბენილუქსის“ ქვეყნების საბაჟო-ეკონომიკური კავშირი (შეიქმნა 1948 წ. 50-წლიანი ვადით), რომელშიც შედის ბელგია, ნიდერლანდი და ლუქსემბურგი.

დასავლეთ ევროპაში ეკონომიკური ინტეგრაციის განვითარებამ მსოფლიოს ყურადღება მიიქცია და თავის შრივ, სხვა კონტინენტებზეც განსხვავებული ფორმების ეკონომიკური კავშირები შეიქმნა. მათგან შედარებით მნიშვნელოვანია:

თავისუფალი ვაჭრობის ჩრდილოამერიკული შეთანხმება („ნაფტა“ - დაარსდა 1994 წ.). მასში გაერო აიანებულია აშშ, კანადა და მექსიკა. მოსახლეობის რაოდენობა 375 მლნ კაცი, პოდიუქციისა და მოსახურების წლიური მოცულობა 7 ტრილიონი დოლარი. მასზე მოდის მსოფლიო ვაჭრობის 20%-მდე. შეთანხმება „საერთო ბაზრის“ შექმნისაკენ ისწრაფის, რაც ექსპერტთა ვარაუდით 2010 წლისათვისა შესაძლებელი. ამერიკელი ეკონომისტები ახალი ეკონომიკური ბლოკის შექმნაზეც მუშაობენ, რომელიც ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკის კონტინენტების სახელმწიფოებს გააერთიანებს.

შეთანხმებას არ ჰყავს მმართველობის მუდმივოქმედი და სპეციალური ორგანოები.

უკანასკნელ წლებში მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში, კერძოდ რიგ რეგიონულ გაერთიანებაში ინტეგრაციული პროცესების გააქტიურებამ ჩრდილოეთ ამერიკის სახელმწიფოებს უფრო ქმედითი ღონისძიებების გატარება აიძულა.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ შეთანხმების ქვეყნებში ეკონომიკური ინტეგრაციის ხარისხი საკმაოდ მაღალია. სახელდობრ, კანადის ეკონომიკა მჭიდროდაა დაკავშირებული ამერიკის ეკონომიკაზე, რადგან მის საგარეო ბრუნვაში 70% აშშ-ს უჭირავს, ხოლო პირიქით, კანადის ზვედრითი წილი 20%-ია. ეს ძალიან მაღალი მაჩვენებელია, ვინაიდან, როგორც აღინიშნა, მსოფლიოს ყველაზე ინტეგრირებულ დაჯგუფებაში (ევროკავშირში) საფრანგეთის საგარეო ვაჭრობის მოცულობაში გერმანიის ზვედრითი წილი 20%-ზე მცირეა, ხოლო პირიქით, საფრანგეთისა 10%-ზე ცოტა მეტი და სხვ. [14, გვ. 51].

სამხრეთ ამერიკაში ეკონომიკური თანამშრომლობის ძირითადი მოდელებია:

➔ საერთო ბაზარი „მერკოსური“ - შეიქმნა 1991 წელს, აერთიანებს არგენტინას, ბრაზილიას, ურუგაის და პარაგვაის.

„მერკოსური“ (Mercado Comun del Sur) ლათინური ამერიკის უმსხვილესი ინტეგრირებული გაერთიანებაა. მის სივრცეში თავმოყრილია კონტინენტის მოსახლეობის 45% (თითქმის 200 მლნ კაცი), მთლიანი შიდა პროდუქტის 50% (1 ტრილიონ დოლარზე მეტი), პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების 40%, საქონელბრუნვის მოცულობის 60% და საგარეო სავაჭრო ბრუნვის 33%.

„მერკოსურის“ შექმნის ხელშეკრულება ვაჭრობის შემზღუდველი ბარიერების მოხსნას ითვალისწინებს. შეთანხმება მოიცავს მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის სფეროებს. გატარებული ღონისძიებების შედეგად საერთო ბაზრის ქვეყნებს შორის საქონელბრუნვის მოცულობა 1991-95 წლებში 3,5 მლრდ დოლარიდან 11,5 მლრდ დოლარამდე, ანუ 3,3-ჯერ გაიზარდა.

ინტეგრაციული პროცესების სახელმძღვანელოდ შექმნილია საერთო ბაზრის საბჭო-ადმინსრულებელი ორგანო (შტაბ-ბინა ქ. მონტევიდეოში) და ათი ტექნიკური კომისია (ვაჭრობის, საბაჟო რეგულირების, ტექნიკური ნორმების, სავალუტო-საფინანსო

პოლიტიკის, მაკროეკონომიკური პოლიტიკის, ტრანსპორტის, კავშირგაბმულობის, სამრეწველო ტექნოლოგიის, სოფლის მეურნეობისა და ენერჯეტიკის).

ეკონომიკური ინტეგრაციული პროცესები „მერკოსურში“ დინამიურად ვითარდება. შიდაბლოკური ექსპორტის მოცულობა 1991-95 წლებში 5,1 მლრდ დოლარიდან 15,8 მლრდ დოლარამდე, ანუ თითქმის 3-ჯერ გაიზარდა და ლათინური ამერიკისა და კარიბის ზღვის აუზის ქვეყნების ექსპორტის ნახევარი შეადგინა. თვით „მერკოსურის“ ზვედრითი წილი მსოფლიო საქონელბრუნვის საერთო მოცულობაში 1994 წლის 19,3%-დან, 1995 წელს 22%-მდე გადიდა. საკმაოდ მტკიცეა საერთო ბაზრის ქვეყნების ეკონომიკური ინტეგრაციის ხარისხიც. სახელდობრ, არგენტინა თავისი ექსპორტის 30%-ს, ხოლო ურუგვაი და პარაგვაი თითქმის 50%-ს დაჯგუფების ქვეყნებში ყიდის [14, გვ. 60-63];

- ➔ ინტეგრაციის ლათინურამერიკული ასოციაცია - დაარსდა 1960 წელს, მასში გაერთიანებულია არგენტინა, ბოლივია, ბრაზილია, ჩილე, კოლუმბია, ეკვადორი, მექსიკა, პარაგვაი, პერუ, ურუგვაი და ვენესუელა;
- ➔ კარიბის ზღვის აუზის ქვეყნების საერთო ბაზარი - ჩამოყალიბდა 1965 წელს და აერთიანებს ანტიგუა და ბარბუდას, ბაჰამის კუნძულებს, ბარბადოსს, დომინიკას, გრენადას, იამაიკას, სენტ-ლუსიას და სხვა ქვეყნებს;
- ➔ ნაწილობრივი ეკონომიკური პრეფერენციები* - ანდის ჯგუფი, აერთიანებს ბოლივიას, ჩილეს, კოლუმბიას, ეკვადორს, პერუს და ვენესუელას;
- ➔ ამაზონის ბაქტი - მასში შედის: ბოლივია, ბრაზილია, ვენესუელა, გაიანა, კოლუმბია, პერუ, სურინამი და ეკვადორი;
- ➔ ცენტრალური ამერიკის საერთო ბაზარი - წევრი ქვეყნები: გვატემალა, კოსტა-რიკა, სალვადორი, ნიკარაგუა და ჰონდურასი.

4. ეკონომიკური ინტეგრაცია აზიასა და აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში

აზიაში ეკონომიკური ინტეგრაციის ძირითადი ფორმაა სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის სახელმწიფოთა ასოციაცია - „ასეანი“ (შექმნა 1967 წელს). მასში გაერთიანებულია მيانმა, ბრუნეი, ვიეტნამი, ინდონეზია, ლაოსი, მალაიზია, ფილიპინები, სინგაპური და ტაილანდი. ასოციაციაში შემავალი ქვეყნები მრავალ სფეროში (მრეწველობა, ვაჭრობა და სხვ.) თანამშრომლობენ. ამ დარგებში საკუთრების 60% ადგილობრივი ქვეყნის, ხოლო 40% ასეანის დანარჩენი წევრების მიერ კონტროლდება. საზოგადოდ, ასეანის ქვეყნები უფრო მჭიდრო ეკონომიკურ ურთიერთობას მრეწველობისა და მშენებლობის სფეროში იჩენენ (ერთობლივი საწარმოები, მშენებლობები, ტექნოლოგიები და სხვ.), ვიდრე ვაჭრობაში. ამის გამო მათ ჯერ კიდევ თავისუფალი სავაჭრო ზონის შექმნა ვერ შეძლეს, თუმცა ტარიფების შემცირების მიმართულებით ინტენსიურად თანამშრომლობენ.

* პრეფერენცია - ორ ან მეტ ქვეყანას შორის დადებული ხელშეკრულებით ერთმანეთისათვის მინიჭებული უპირატესობა, შეღავათი.

მიუხედავად იმისა, რომ იაპონია ასოციაციის წევრი არ არის, წარმატებას მიაღწია და ინვესტიციები განახორციელა ამ ქვეყნებში, შედეგად კი იყენებს მათ ნედლეულს, აწარმოებს მზა პროდუქტს და შეაქვს ასოციაციის სივრცეში სარგალიზაციოდ. აღნიშნული სერიოზულ უკმაყოფილებას იწვევს ასეანის ქვეყნებში. მნიშვნელოვანი განსხვავებაა ქვეყნებს შორის ეკონომიკური პოტენციალის მხრივაც. მაგალითად, ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით, ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა სინგაპურში 2-ჯერ მაღალია, ვიდრე ინდონეზიაში და ა. შ.

გარდა ასეანისა, აზიაში ფუნქციონირებს:

- * ცენტრალური აზიის სახელმწიფოთა თანამეგობრობა ირანი, პაკისტანი, თურქეთი;
- * სამხრეთ აზიის რეგიონული თანამეგობრობის ასოციაცია - ბანგლადეში, ბუტანი, ინდოეთი, ნეპალი, პაკისტანი, შრი-ლანკა და მალდივეთი;
- * სპარსეთის ყურეს სახელმწიფოთა თანამეგობრობა - საუდის არაბეთი, კატარი და არაბთა გაერთიანებული საამიროები.

აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში დღეისათვის რამდენიმე რეგიონული და სუბრეგიონული სამთავრობო და არასამთავრობო ეკონომიკური ორგანიზაციები ფუნქციონირებს, რომელთა შორის შედარებით მნიშვნელოვანია:

აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობა (შექმნა 1993 წ. აშშ, ქ. სიეტლში) სამთავრობათშორისი ფორუმია, რომელიც რეგიონის 18 სახელმწიფოს აერთიანებს. თანამშრომლობას ფორმალურად კონსულტაციური სტატუსი აქვს, მაგრამ ფაქტურად მისი მეშვეობით ვაჭრობის, ინვესტიციური და საფინანსო საქმიანობის განხორციელების რეგიონული წესები მუშავდება, დარგობრივი მინისტრებისა და ექსპერტების შეხვედრები იმართება, ყველა გადაწყვეტილება კონსენსუსის საფუძველზე მიიღება.

ეკონომიკური თანამშრომლობის სხვადასხვა მიმართულებათა პრობლემურ საკითხებზე მუშაობს ვაჭრობისა და ინვესტიციების კომიტეტი, რომელშიც შედის სტან-

სახელმწიფოთა კავშირები:

„დიდი შვიდმულის“ საამიროსპიროლად“

1997 წელს 8 ქვეყანამ - პაკისტანი, მალაიზია, ეგვიპტე, თურქეთი, ბანგლადეში, ნიგერია, ირანი და ინდონეზია - შექმნეს საზოგადოება, რომელმაც მბაბლანსირებელი როლი უნდა შეასრულოს „დიდ შვიდმულის“ მიმართებაში. ასახლი საზოგადოების სახელია D8 („D“ - Developing - განვითარება). ორგანიზაციის მიზნებია, რომ მომავალში ყველა განვითარებად ქვეყანას შეუძლია წევრის სტატუსის მიღება. დღეისათვის ეს ორგანიზაცია გარკვეულწილად მუსულმანურია, რადგან მისი წევრები მსოფლიოში ყველაზე მეტი მუსულმანით დასახლებული ქვეყნებია.

ასახლი საერთაშორისო ორგანიზაციის მიზნებია თანამშრომლობის განვითარება საფინანსო და საინვესტიციო დარგებში, აგრეთვე კომუნიკაციების სფეროში. კერძოდ, საქმიანობის კოორდინაცია და სილატაკისთან ბრძოლა. „რვაეულის“ შექმნის ძირითადი მიზეზი გახდა მაჰაღიანურ სახელმწიფოთა სურვილი „დაიკავონ მსოფლიო ეკონომიკა“ და გაქრობაში ისეთი ადგილი, რომლის ღირსნიც არიან“. თუმცა, მთლიანად 800 - მილიონიანი მოსახლეობის მქონე რვაეე ქვეყნის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი მსოფლიო მაკროეკონომიკის ორ პროცენტ-ნახევარს ძლივს აღწევს.

წყარო: გაზეთი „ეკონომის პალიტრა“, 1997, №4; გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1997 წლის 21 ივნისი.

დარტიზაციისა და საბაჟო პროცედურების ქვეკომიტეტები, აგრეთვე სამუშაო ჯგუფები: ვაჭრობის, ინვესტიციების, მრეწველობისა და ტექნოლოგიებში სამეცნიერო დამუშავების, ტელეკომუნიკაციების, ტრანსპორტის, შრომითი რესურსების განვითარების, ენერგეტიკული თანამშრომლობის, სავაჭრო და საინვესტიციო სტატისტიკის განვითარების, ზღვის რესურსების შენახვის, მეთევზეობის, ტურიზმის ხელშეწყობის, ასევე მცირე და საშუალო მეწარმეობისა და განვითარების ფონდის ჯგუფები.

რეზიუმეში აკუსირამი:

აღმოსავლეთ აზია XXI საუკუნის პერსპექტივა

XX საუკუნის ბოლო ხასიათდება არა მარტო ცივი ომის დამთავრებით, არამედ ატლანტის ოკეანიდან საერთაშორისო ეკონომიკური ცენტრის წყნარი ოკეანის რეგიონში გადაადგილებითაც. მრავალი პოლიტიკოსი და ექსპერტი მრავალფეროვნად და ასლებურად აფასებს ამ რეგიონის სახელმწიფოებს და რეგიონული ორგანიზაციების განვითარების პერსპექტივებს. დიდი ყურადღება ეთმობა აღმოსავლეთ აზიას, რომელიც მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს საერთაშორისო არენაზე.

ატლანტიკური პროექსორი რის გარანაუტი აღნიშნავს აზიური საბაზრო ეკონომიკის გეოგრაფიული საზღვრების გაფართოებას ჩინეთის, ინდონეზიისა და სამხრეთ აზიის ხარჯზე. მისი აზრით, პოსტკომუნისტურ ერას დიდი შესაძლებლობები მოაქვს და დიდი საშინოების პერსპექტივაც იქმნება აზიის ჩრდილოეთით გაფართოების მხრივ. კერძოდ, მესამე გლობალური ცენტრის სახით აღმოსავლეთ აზიის გაფართოება სერიოზულ საშინოებას წარმოქმნის და საუფლო ევროპისა და ჩრდილოეთ ამერიკისათვის საერთაშორისო სავაჭრო სისტემის კონტექსტში. მართლაც, 90-იანი წლებისათვის, საქონლისა და მომსახურების მსოფლიო წარმოების ნახევარზე მეტი აღმოსავლეთ აზიაზე მოდიოდა. იაპონიის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის წლიური ნაზარდი კი საფრანგეთის ეკონომიკის ტოლი იყო.

მსოფლიო ეკონომიკური განვითარება ხასიათდება სახელმწიფოების ურთიერთდამოკიდებულების ზრდით, რაც მთავრობის მხრიდან ეროვნული ეკონომიკის მართვისა და კონტროლის (ავტონომიის) თანდათანობით დაკარგვას იწვევს. დამახლეობის თაიდან ასაკიდებულად აუცილებელია ამ პროცესების მართვა. ინტეგრაციული პროცესები შლის სახელმწიფოთაშორისი საზღვრების მნიშვნელობას, ოგი პოტენციურად ეროვნული ეკონომიკის დესტაბილიზატორია, რადგანაც კაბიტალისა და ინვესტიციების გადაადგილება ერთი ქვეყნიდან მეორეში სწრაფი და თავისუფალია.

მომავალი ასწლეულის მთავარი განსაჯება ის იქნება, რომ საერთაშორისო არენაზე დომინანტის ადგილს შესახელმწიფო კი არა, ძლიერი რეგიონული გაერთიანება დაიკავებს, რადგან ერთი მხრივ, თანამედროვე მსოფლიოში ძალაუფლება სწრაფად დიფერსიფიცირდება, მეორე მხრივ, მწელი ხდება საშხედრო შესაძლებლობათა სახელმწიფო „ზევალენაში“ ტრანსფორმირება.

წყარო: გვარამია ზ., გავითი „ეკონომიკი“, №6, 1997.

თანამშრომლობის სახელმწიფოთა ხელმძღვანელების შეთანხმებით (1994 წ. ინდონეზია, ქ. ბოგორი), რომელიც ბოგორის დეკლარაციის სახელითაა ცნობილი, გადაწყდა 2020 წლისათვის (განვითარებული ქვეყნებისათვის - 2010 წ.) თავისუფალი სავაჭრო და საინვესტიციო სფეროს ლიბერალიზაციის ზონის შექმნა.

წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის საბჭო და წყნარი ოკეანის ეკონომიკური საბჭო - არასამთავრობო რეგიონული ორგანიზაციებია, რომელთა წევრად მიდება წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის ნაციონალური კომიტეტების შუამდგომლობით ზორციელებდა. დღეისათვის თანამშრომლობის საბჭო აზია-წყნარი

ოკეანის რეგიონის 22 სახელმწიფოს აერთიანებს. საბჭოს სამდივნო იმყოფება სინგაპურში. იგი კონსულტაციური ორგანოა და ყველა გადაწყვეტილება კონსენსუსის საფუძველზე მიიღება.

ზემოაღნიშნული რეგიონული ორგანიზაციები აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის „ეცენტრის“ - ტვინის ფუნქციას ასრულებენ. სახელდობრ, რეგიონის ეკონომიკური განვითარების ტენდენციების ყოველმხრივი ანალიზის საფუძველზე შიდარეგიონული ურთიერთობების ოპტიმალურ პრინციპებს ამუშავებენ, პერსპექტიული განვითარების მიზნებს აყალიბებენ და მისი მიღწევის ეფექტურ გზებს სახავენ.

თანამშრომლობის საბჭოსთან მუდმივმოქმედი წამყვანი სტრუქტურები მოქმედებს. კერძოდ, სავაჭრო პოლიტიკის, მინერალური რესურსებისა და ენერგეტიკის, სურსათის, სოფლის მეურნეობისა და აგარარული პოლიტიკის, ასევე გარემოს დაცვის, მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების, ტრანსპორტის, ტელეკომუნიკაციებისა და ტურიზმის, მსოფლიოს, წყნარი ოკეანის კუნძული სახელმწიფოებისა და „წყნარი ოკეანის ეკონომიკური მიმოხილვის“ მომზადების სამუშაო ჯგუფები ფუნქციონირებს.

თანამშრომლობის საბჭოს მეცხრე გენერალურ სესიაზე (1992 წ. აშშ, ქ. სან-ფრანცისკო) მიღებულ იქნა დეკლარაცია ღია რეგიონალიზმის პრინციპების შესახებ, რომელიც აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონის ინტეგრაციული ეკონომიკური ორგანიზაციების ძირითადი სამუშაო კონცეფცია გახდა. მისი მთავარი პრინციპებია:

- ადამიანის, საქონლის, კაპიტალის, ტექნოლოგიისა და მომსახურების თავისუფალი გადაადგილების უზრუნველყოფა;
- თავისუფალი ვაჭრობის დაცვა და დახურული (ჩაკეტილი) ეკონომიკური ბლოკების ფორმირებისადმი წინააღმდეგობა;
- მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წესებისა და პრინციპების დაცვა;
- საბაზრო ეკონომიკის პრინციპების პარამონიზაცია და სრულყოფა;
- ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესში ჩასართყვლად რეგიონის ყველა ქვეყნის მონაწილეობის ხელშეწყობა.

თანამშრომლობის საბჭოს მე-11 გენერალურმა სესიამ (1995 წ. ჩინეთი, ქ. პეკინი) მიიღო დეკლარაცია, რომლითაც მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციას მოუწოდა დაიწყო ახალი, წყნარი ოკეანის რაუნდი, საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების წესებისა და პრინციპების დეტალიზაციისა და განვითარების შესახებ.

წყნარი ოკეანის საბჭო რეგიონის 17 ქვეყნის ეროვნულ კომიტეტს აერთიანებს, რომლებიც თავის მხრივ 1000-მდე მსხვილ კომპანიას (მათ შორის, მსოფლიოს 20 უმსხვილესი კომპანიიდან 13 ამ საბჭოშია ჩართული) წარმოადგენს. ამ ფორუმის მეშვეობით მსოფლიო ბიზნესის ლიდერებს ეკონომიკის აქტუალური საკითხების კოლექტიური განხილვის შესაძლებლობა აქვთ.

წყნარი ოკეანის ეკონომიკური საბჭო წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის საბჭოს ასოცირებული წევრია და აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის დამკვირვებლის სტატუსის მქონეა. მისი საერთაშორისო სამდივნოს შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. ჰონოლულუში (აშშ, ჰავაის შტატი).

28-ე საერთაშორისო გენერალურ სესიაზე (1995 წ. აშშ, ქ. ოკლენდი) შემუშავდა განვითარების 5 წლიანი გეგმა, რომლის ძირითადი ამოცანებია:

* ღია ვაჭრობისა და ინვესტიციების უზრუნველყოფის მიზნით რეგიონის საქმიანი წრეებისათვის კეთილსასურველი ვითარების შექმნა;

* მეწარმეობითი საქმიანობის პირობების გასაუმჯობესებლად აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონის ქვეყნების მთავრობებისათვის რეკომენდაციების წარდგენა;

* რეგიონის მოსახლეობის ეკონომიკური კეთილდღეობის ასამაღლებლად საქმიანი წრეების ერთობლივი ძალისხმევის მხარდაჭერა;

* უცხოური ინვესტიციების მიზიდვის გაძლიერება;

* რეგიონულ ვაჭრობაში ადმინისტრაციული ბარიერების მოხსნა;

* ახალი ტექნოლოგიების დამუშავებისა და დანერგვის დაჩქარების სტიმულირება;

* რეგიონის ქვეყნებში გარემოს დაცვის ეფექტური ღონისძიებების გატარება და სხვ.

სუბრეგიონული საგაჭრო შეთან-

ხმებები. დღეისათვის რეგიონში 4 სუბრეგიონული სავაჭრო-ეკონომიკური შეთანხმება მოქმედებს, რომლებიც აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის 12 წევრ-ქვეყანას აერთიანებს. ეს შეთანხმებებია:

- ◆ ასიანის ქვეყნების თავისუფალი საგაჭრო ზონის შექმნის შესახებ;
- ◆ ავსტრალიასა და ახალ ზელანდიას შორის უფრო მჭიდრო ეკონომიკურ ურთიერთობათა დამყარების შესახებ;
- ◆ ჩრდილოამერიკული შეთანხმება თავისუფალი ვაჭრობის შესახებ („ნაფტა“);
- ◆ ჩილე-მექსიკის საგაჭრო შეთანხმება (რომელიც მომავალში შესაძლებელია „ნაფტას“ წევრი გახდეს).

ინტერნაციონალური უმღმრთო:

აშშ-იაპონია-გერმანიის ეკონომიკური ერთიანობა

ახალი ფაზა დადგა დასავლეთ გერმანიის, აშშ-ისა და იაპონიის ეკონომიკურ ურთიერთობებში. სწორედ მსოფლიოს ამ სამ ეკონომიკურ ცენტრს შორის წინააღმდეგობისა და თანამშრომლობის გაძლიერება თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის თვალსაზრისით თვისებურება. მართალია, აშშ დღემდე ინარჩუნებს სამეცნიერო-ტექნიკურ, ეკონომიკურ და სამხედრო პოლიტიკურ სფეროებში ლიდერის როლს, მაგრამ 80-იანი წლებიდან მოყოლებული მისი პოზიციები მანაც რამდენიმე შესუსტებულია. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების (ეურო-ს) წევრი ქვეყნების სამრეწველო წარმოებაში აშშ-ის სიჭრითმა წილმა ბოლო ხანს 34.3%, ევროკავშირისამ - 38.5%, იაპონიისამ კი - 16.9% შეადგინა.

ამ სამ ცენტრს, როგორც ჩანს, მალე კიდევ ერთი შემატდება. ამის თქმის საფუძველს იძლევა ჩინეთის სერიოზული პრეტენზია XXI საუკუნეში მსოფლიოს წამყვან ეკონომიკურ ცენტრად მისი გადაქცევის თაობაზე. ამჟამად ჩინეთის უზირველესი ამოცანაა ეკონომიკური და ტექნოლოგიური განვითარების დონით უპოკლეს ვადაში დაეწიოს ასიის „თის დრაკონს“ - სამხრეთ კორეას, სინგაპურს, ტაივანსა და ჰონგ-კონგს. თუ ვაჭრობის-წინააღმდეგობის რეჟიმს დატოვებს, რომელიც 1992 წელს ჩინეთის ევპ-ის ზრდის ტემპი 13%-ს მიუახლოვდა, უნდა ვიფარაუდოთ, რომ ქვეყანა წარმატებით შესძლებს დასახული მიზნების შესრულებას.

წყარო: კინტალიანი მ., თანამედროვე... გვ. 143-144.

ამასთანავე, მიმდინარეობს მრავალმხრივი მოლაპარაკებები ამერიკის კონტინენტების ქვეყნების ერთიანი ამერიკული ეკონომიკური ინტეგრაციის შესახებ. სახელდობრ, „ნაფტას“ და „ჩერკოსუს“ (არგენტინა, ბრაზილია, ურუგვაი და პარაგვაი), აგრეთვე ამა ზონის პაქტსა და ცენტრალური ამერიკის საერთო ბაზრის ქვეყნებს შორის.

რეზიუმე

კლიტური კლუბი

აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობის ელიტურ კლუბში შექმავალი 18 სახელმწიფოს ლიდერებს ფილიპინებზე შეკრიბნენ მორიგი სესიის ჩასატარებლად.

ფორუმი 1989 წელს შეიქმნა.

ამ კლუბში შესასვლელად რუსეთთან ერთად რუმინეთი, დანია, ბელარუსი, მონღოლეთი, კოლუმბია და კუვადი. ფორუმის მონაწილეებმა კიდევ ერთხელ დაადასტურეს, რომ მორატორიუმის მოხსნა ჯერ ნაადრევია, საუკუნის დამლევაზე გამოუმუშავდება წევრობის კრიტერიუმები, რომლებიც ამ ელიტური კლუბის მიღწევების მიხედვით განასაზღვრავს. ფორუმმა ამ სესიასე კიდევ ერთი ნაბიჯი გადადგა წინ - საქონლისა და მომსახურების ბაზრის ლიბერალიზაციის ინდივიდუალური და კოლექტიური გეგმების კოორდინაცია. მისანი კვლავაც იგეგმება - 2020 წლისათვის მოელ სფეროში, სადაც კავშირების ნახევარი ცსოფრობს და მსოფლიოში ყველაზე მაღალი ეკონომიკური ტემპებია, შეიქმნას საქონლისა და კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილების ზონა.

წყარო: გაზეთი „კვირის პალიტრა“, 1996, №48.

5. ეკონომიკური ინტეგრაცია აზიის რეგიონში

ინტეგრაციული პროცესები აფრიკაში 60-იანი წლებიდან დაიწყო. ამ პერიოდში კონტინენტის ქვეყნებს ეკონომიკის განვითარების განსხვავებული დონე გააჩნდათ, რომელიც მსოფლიოს საშუალო დონესთან შედარებით იყო და კვლავ დარჩა ჩამორჩენილი. 90-იანი წლების დასაწყისში მსოფლიოს სუსტად განვითარებული 40 ქვეყნიდან 25 აფრიკის კონტინენტზე მოდიოდა. ამასთან, ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით მთლიანი შიდა პროდუქტი 80 დოლარიდან (მოზამბიკაში) 500 დოლარამდე (მავრიტანიაში) მერყეობს.

აფრიკის კონტინენტზე ეკონომიკური ინტეგრაციის ფორმებია:

* დასავლეთ აფრიკის სახელმწიფოთა ეკონომიკური თანამშრომლობა („ეკოფასი“), შეიქმნა 1975 წელს და აერთიანებს 15 სახელმწიფოს. მისი წევრებია: ბენინი, ბურკინა ფასო, კოტ-დ'ივუარი, მალი, მავრიტანია, ნიგერია, გვინეა-ბისაუ, ლიბია, გამბია, განა, გვინეა, სენეგალი, კაბო-ვერდე, ნიგერი, სიერა-ლეონე და ტოგო;

1995 წელს თანამშრომლობამ ხელშეკრულება განაახლა. იგი ითვალისწინებს ეკონომიკური ინტეგრაციის გაღრმავებასა და თანამშრომლობის განმტკიცებას, სახელდობრ, საბაზო ქალისა და საქონლის თავისუფალ გადაადგილებას, ერთიანი პარლამენტისა და ერთობლივი ტრიბუნალის შექმნას, 2006 წლისათვის ერთიანი ვალუტის შემოღებას და სხვ.;

- * თანხმობის საბჭო, მასში შედის ბურკინა ფასო, ბენინი, კოტ-დ'ივუარი, ნიგერი და ტოგო;
- * აფრიკის ერთიანობის ორგანიზაცია, რომელიც აფრიკის თითქმის ყველა ქვეყანას აერთიანებს;
- * აღმოსავლეთ და სამხრეთ აფრიკის ქვეყნების საერთო ბაზარი („კომესა“) თანამშრომლობას ითვალისწინებს ეკონომიკურ, იურიდიულ და ადმინისტრაციულ სფეროებში, ასევე სავალუტო კავშირის შექმნას 2020 წლისათვის;
- * სამხრეთ აფრიკის განვითარების თანამეგობრობა („სადევი“) 1992 წელს შეიქმნა და ძირითადად პოლიტიკურ-ეკონომიკური ბლოკია. მასში გაერთიანებულია ანგოლა, ბოტსვანა, ლესოტო, მალავი, მოზამბიკი, სვაზილენდი, ტანზანია, ზამბია და ზიმბაბვე;

თანამეგობრობას მრავალი პრობლემა აქვს გადასაწყვეტი, რომლის შესრულების პროგრამა 8.5 მლრდ დოლარით ფასდება და 446 ერთობლივ პროექტს მოიცავს. ამ პროგრამების დაფინანსება საკუთარი რესურსებით მხოლოდ 10-12%-ითაა შესაძლებელი. თანამეგობრობის ძირითადი დონორი პარტნიორებია სკანდინავიის ქვეყნები, ევროკავშირი და აშშ.

- * აღმოსავლეთ და სამხრეთ აფრიკის ქვეყნებს შორის პრეფერენციალური საგაჭრო ზონა აერთიანებს ქვეყნებს: ეთიოპია, სომალი, კენია, ტანზანია, ზამბია, ზიმბაბვე და უგანდა;
- * ცენტრალური აფრიკის საბაჟო და ეკონომიკური კავშირი („ოდეაკი“) 1967 წელს შეიქმნა. მასში გაერთიანებულია ბურუნდი, გაბონი, ზაირი, კამერუნი, კონგო, რუანდა, სან-ტომე და პრინსიპე, ცენტრალური აფრიკა, ჩადი და ეკვატორული გვინეა;
- * მადრიბის (დასავლეთ) არაბთა კავშირი - ალჟირი, ლიბია, მავრიტანია, მაროკო, ტუნისი.

ჩამოთვლილი გაერთიანებების გარდა არსებობს აფრიკის განვითარების ბანკი.

ეკონომიკური ინტეგრაციის პროცესი აფრიკაში სირთულეებს აწყდება, რადგან ეროვნული ბაზრის ტევადობა მცირეა, ხოლო რესურსების უზრუნველყოფა ყველა ქვეყანაში თითქმის ერთ დონეზეა.

აფრიკის ქვეყნების ინტერესები გამუდმებით ერთმანეთს ეწინააღმდეგება. ამ ქვეყნების მოსახლეობა უმეტესად სიღარიბეში ცხოვრობს, ეკონომიკური აქტიურობა იმდენად დაბალია, რომ თანამშრომლობისათვის ბაზა პრაქტიკულად არ არსებობს. კონტინენტის თითქმის ყველა ქვეყანა სოფლის მეურნეობასა და ბუნებრივ რესურსებს ეყრდნობა, საიდანაც ექსპორტის მეშვეობით ძირითად შემოსავალს იღებს. ამიტომ პირველადი პროდუქტების მოძრაობის გზაზე ბარიერების შემცირების სერიოზული საფუძველი არ არსებობს. უმრავლეს ქვეყნებში მრეწველობის განვითარების ისეთი დაბალი დონეა, რომ უპირველესად დაცვა-დახმარებას საჭიროებს და არა თავისუფალი კონკურენციისათვის ბაზრის გახსნას, რაც თავისუფალი სავაჭრო ზონის შექმნას მნიშვნელოვნად ართულებს.

სახელმწიფოთა კონტინენტთაშორისი კავშირები:

ევროპა-აზიის:

➔ დაიოუკადებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობა (დსთ) - რუსეთი, უკრაინა, ბე-

ლორუსი, მოლდოვა, საქართველო, სომხეთი, აზერბაიჯანი, ყაზახეთი, უზბეკეთი, ტაჯიკეთი, ყირგიზეთი და თურქმენეთი.

➔ შავი ზღვის ეკონომიკური თანამშრომლობა, ე. წ. „ბისეკის“ (BSEC) ქვეყნები - ბულგარეთი, თურქეთი, რუსეთი, უკრაინა, საქართველო, სომხეთი, აზერბაიჯანი, მოლდოვა, რუმინეთი, საბერძნეთი და ალბანეთი.

„ბისეკი“ ეკონომიკური ალიანსია. მას ჯერ წესდება არ აქვს და ორგანიზაციულად არაა ჩამოყალიბებული. თუმცა, გადაწყვეტილია შემუშავდეს ყველა სამართლებრივი დოკუმენტი, მათ შორის გაფართოების კრიტერიუმები და კონცეფციები, ორგანიზაცია გატარდეს გაეროს რეგისტრაციაში და გახდეს საერთაშორისო სამართლის სრულუფლებიანი სუბიექტი.

მომზადებულია რეკომენდაციები შავი ზღვის ეკონომიკური თანამშრომლობის მონაწილე ქვეყნების ვაჭრობისა და ბიზნესის დარგში განვითარების შესახებ, ორგანიზებულ დანაშაულთან და ტერორიზმთან ბრძოლის კონვენციის ძირითადი პრინციპების შესახებ, შავი ზღვის რეგიონის კულტურული მემკვიდრეობის დაცვის პროგრამის ძირითადი მიმართულებების შესახებ და სხვ.

შავი ზღვის ეკონომიკური თანამშრომლობა ევროპის არქიტექტურის განუყრელი ნაწილია, რომელიც ეკონომიკურ თავისუფლებაზე დაფუძნებულ სოციალურ სამართლიანობასა და თანაბარ უშიშროებას ემყარება.

აფრიკა-აზიის:

- არაბთა თანამეგობრობის საბჭო - ეგვიპტე, ირანი, იორდანია, იემენი;
- არაბულსა სახელმწიფოების თანამეგობრობა - საუდის არაბეთი, ქუვეითი, კატარი, ბაჰრეინი, არაბთა გაერთიანებული სამიროები და ომანი.

რეგიონული კავშირები:

„ბისეკის“ პერსპექტივები

„ცივი ომის“ დამთავრებისა და ახალი მსოფლიო წესრიგის ერთ-ერთი შედეგაა შავი ზღვის ეკონომიკური თანამშრომლობის ჩამოყალიბება, რომელიც 1992 წელს წარმოიქმნა. მისი მთავარი მიზანია არამარტო ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტა, არამედ მონაწილე ქვეყნების პოლიტიკური და სოციალური სტაბილურობის მიღწევის აუცილებლობა, რაც რეგიონში მშვიდობისა და პროგრესის გარანტიაა.

„ბისეკის“ ქვეყნებისათვის დამსახურებულია საბაზრო ინფრასტრუქტურის ერთობლიობა, არასტაბილური საფინანსო ბაზარი, არასრული საკონომიკური ურთიერთობების გაღრმავებას. ინფლაციის მაღალი დონე უნდობლობას იწვევს ეკონომიკური პარტნიორობის მსრიდან, რაც უცხოური ინვესტიციებისა და ახალი ტექნოლოგიების გაგრძელებას აფერებს.

წყარო: გეარამია ზ., გაზეთი „ფინანსები“, №1, 1997.

6. საერთაშორისო სასაქონლო უზიანებებში

ეკონომიკური თანამშრომლობის ერთ-ერთი ფორმაა საერთაშორისო სასაქონლო შეთანხმებები, რომლებიც მსოფლიო სახელმწიფოებსა და საერთაშორისო ორგანიზაციების მუდმივმოქმედ ორგანოებს შორის ფორმდება. მათი მიზანია განსაზღვრული სახის ნედლეულზე მოთხოვნა-მიწოდების დასაბალანსებლად მსოფლიო ბაზრის რეგულირება. სასაქონლო შეთანხმებები არსებობს შაქარზე, კალაზე, ბუნებრივ კაუჩუკზე, ხორბალზე, კარტოფილზე, ყავაზე, ზეთისხილის ზეთზე, საფეიქრო საქონელსა და განსაკუთრებით ნავთობზე.

თითქმის ყველა განვითარებადი ქვეყანა ტრადიციულად ერთი-ორი სახის საქონლის ექსპორტს მიიჩნევს მიზანშეწონილად, რომელიც ქვეყანაში მყარი ვალუტის ნაკადს უზრუნველყოფს და ეკონომიკურ განვითარებას უწყობს ხელს. სამწუხაროდ, მოკლევადიანი მოქმედების მრავალი ფაქტორი ფასების არასტაბილურობას განაპირობებს, რაც საექსპორტო შემოსავლების სიდიდის მერყეობაზე ახდენს გავლენას. ამგვარ ფაქტორებს მიეკუთვნება:

- ბუნებრივი მიზეზები, მაგალითად, წყალდიდობა, გვალვა, სოფლის მეურნეობისათვის არახელსაყრელი ამინდი;
- არაელასტიური მოთხოვნა და მიწოდება.

მიუხედავად იმისა, რომ უკანასკნელ პერიოდში საქონელზე მსოფლიო ფასები იშვიათად იცვლებოდა, ყოველგვარი მოულოდნელობისაგან დასაცავად ცალკეულმა ქვეყნებმა ერთმანეთთან სასაქონლო შეთანხმებები გააფორმეს.

სასაქონლო შეთანხმება შაბა მწარმოებელს და მომხმარებელს ქაიყანას შორის არსებული უთანხმება, რომელიც ფასების სტაბილიზაციის მიზნით სწორდება.

ზოგიერთი საქონელი, მაგალითად, სპილენძი, შედარებით თავისუფალ ბაზარზე იყიდება. ფასების მკვეთრი ცვლილება შეიძლება მოთხოვნისა და მიწოდების ფაქტორებისა, აგრეთვე, სპეციალურმა ოპერაციებმა გამოიწვიოს. ამიტომ, როგორც მწარმოებელი, ისე მომხმარებელი, ერთნაირადაა დაინტერესებული ფასწარმოქმნის სისტემის სტაბილიზაციით, რათა უკეთ მოახდინონ წარმოების ხარჯებისა და შემოსავლების პროგნოზირება და ამით შეიმსუბუქონ საქმიანობის დაგეგმვა. სასაქონლო შეთანხმებები ძირითადად ბუფერული მარაგების პრინციპს, გარკვეულ პერიოდში ფასების ცვლილების შეზღუდულ ამპლიტუდასა და ექსპორტ-იმპორტის კონტებს ეფუძნება.

ბუფერული მარაგების სისტემა შეიძლება ნაწილობრივ ერთი რომელიმე ცენტრალური ორგანოს მიერაც იმართოს. თავისუფალი ბაზრის ფაქტორები საშუალებას იძლევიან ფასები გარკვეულ დიაპაზონში განისაზღვროს. მაგრამ, თუ ფასები ამ დიაპაზონიდან გავიდა, ცენტრალური ორგანო ფასების დონის შესანარჩუნებლად საქონელს შეისყიდის ან გაყიდის. ამ მიზნით შეთანხმების მონაწილე ქვეყნები ქმნიან საპეციალურ ფონდს, რომელიც ბუფერული მარაგების საქონლის შესყიდვისათვის გამოიყენება.

საფასო ცვლილების ამპლიტუდის შეზღუდვა სხვადასხვა მეთოდით შეიძლება. ერთ-ერთი მათგანია, როცა ორ ქვეყანას შორის ფორმდება შეთანხმება მაქსიმალური და მინიმალური ფასების გარანტიის პირობით. კვლევების სისტემა იმ შემთხვევაში გამოიყენება, როცა გარკვეულ დონეზე ფასების შესანარჩუნებლად მწარმოებელი და მომხმარებელი ქვეყნები წარმოებისა და გაყიდვის მოცულობას ურთიერთშორის იყოფენ. კვლევები დაწესებული იქნა ისეთ საქონელზე, როგორცაა ყავა, ჩაი, შაქარი. ეს სისტემა იმ შემთხვევაშია ეფექტური, როცა ერთ ქვეყანაზე ამ საქონლის მსოფლიო წარმოების თუ მოხმარების მნიშვნელოვანი ხვედრითი წილი მოდის.

მსოფლიო პრაქტიკაში არსებობს საფეიქრო საქონელზე საერთაშორისო ვაჭრობის შეთანხმება, რომელშიც 40-ზე მეტი ქვეყანა მონაწილეობს. იგი ადგენს საფეიქრო საქონლით, აგრეთვე ბამბით, შალითა და სინთეზური ტანსაცმლით ვაჭრობის წესებს, თითოეული მწარმოებელი ქვეყნისათვის განსაზღვრული კვლავის პირობებში.

ნავოობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია („ოპეკი“) აერთიანებს საუდის არაბეთს, ქუვეითს, კატარს, არაბთა გაერთიანებულ სამეფოებს, ირანს, ლიბიას, ალჟირს, ერაყს, ინდონეზიას, ნიგერიას, გაბონს, ვენესუელასა და ეკვადორს. მისი მემკვიდრით ძირითადად შენარჩუნებულია ნავთობის წარმოების მოცულობისა და ფასების დონეები.

შეამოწმეთ თქვენი ცოდნა

- რომელი ფაქტორები განაპირობებს ინტეგრაციისადმი ქვეყნების ინტერესს?
საქონელნაკადების გადაადგილების მცირე მანძილი; მომხმარებელთა გემოვნებების მსგავსება; საერთო ისტორიისა და ინტერესების არსებობა.
- დაასახელეთ ეკონომიკური ინტეგრაციის ოთხი ძირითადი ფორმა:
თავისუფალი ვაჭრობის ზონა; საბაჟო კავშირი; საერთო ბაზარი; სრული ეკონომიკური ინტეგრაცია.
- ჩამოთვალეთ სამხრეთ ამერიკაში შექმნილი ეკონომიკური თანამშრომლობის ძირითადი მოდელები:
საერთო ბაზარი „მერკოსური“; ინტეგრაციის ლათინურამერიკული ასოციაცია; კარიბის ზღვის აუზის ქვეყნების საერთო ბაზარი; ცენტრალური აზიის სახელმწიფოთა ეკონომიკური პრეფერენციები.
- ჩამოთვალეთ აზიაში ეკონომიკური ინტეგრაციის ფორმები:
სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის სახელმწიფოთა ასოციაცია; ცენტრალური აზიის სახელმწიფოთა თანამეგობრობა; სამხრეთ აზიის რეგიონული თანამეგობრობის ასოციაცია; ჰპარსეთის ყურეს სახელმწიფოთა თანამეგობრობა; აზია-წყნარი ოკეანის ეკონომიკური თანამშრომლობა.
- ჩამოთვალეთ აფრიკის ქვეყნების ეკონომიკური ინტეგრაციის ძირითადი მოდელები:
დასავლეთ აფრიკის სახელმწიფოთა ეკონომიკური თანამეგობრობა; თანხმობის საბჭო; აფრიკის ერთიანობის ორგანიზაცია; სამხრეთ აფრიკის განვითარების თანამეგობრობა; ცენტრალური აფრიკის საბაჟო და ეკონომიკური კავშირი; მადრიბის არაბთა კავშირი.
- ჩამოთვალეთ ევროპის ქვეყნების ეკონომიკური ინტეგრაციის მოდელები:
ევროპის ეკონომიკური გაერთიანება (კავშირი, თანამეგობრობა); თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია; თავისუფალი სავაჭრო ზონა ცენტრალურ ევროპაში.



1. დაახასიათეთ რეგიონული ეკონომიკური ინტეგრაციის ფორმები;
2. განიხილეთ ევროკავშირის საქმიანობა;
3. დაახასიათეთ ევროპის, ჩრდილოეთ და სამხრეთ ამერიკის, აფრიკისა და აზიის ქვეყნების ეკონომიკური ინტეგრაციის მოდელები;
4. დაახასიათეთ ეკონომიკური თანამეგობრობა აზია-წყნარა ოკეანის რეგიონში;
5. დაახასიათეთ საერთაშორისო სასაქონლო შეთანხმებები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: М., 1994.
2. Международные экономические отношения. В 2 т. т. 1. под общей ред. Р. И. Хасбулатова. М., 1991.
3. Современный бизнес. Учеб. в 2 т. Пер. с англ., Д. Д. Речмен и др. М., 1995.
4. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. М., 1994.
5. Авдокушин Е. Д. Международные экономические отношения. М., 1996.
6. Международные экономические отношения. Учебн. под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1997.
7. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник, под редакцией Л. Е. Стровского. М., 1996.
8. Израелян Е. В. Канада и "большая семерка". Журнал "США-ЭПИ", М., 1997, №1.
9. Международные сотрудничество промышленников и предпринимателей. Ж. "Внешняя торговля". М., 1996, №3.
10. Экономические интеграционные группировки в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Ж. "Внешняя торговля", М., 1996, №3.
11. Воронов К. Четвертое расширение ЕС: тормоз или стимул интеграции? Ж. "МЭ и МО", М., 1996, №8.
12. АСЕАН: Вызов XXI века. Ж. "МЭ и МО", М., 1996, 38.
13. Иванов И., Единая валюта для интегрирующейся Европы. Ж., "МЭ и МО", М., 1997, №4.
14. Щербанин Ю. А. и др. Международные экономические отношения. Интеграция: Учебн. пособие. М., 1997.
15. კვანტალიანი მ., თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა და ეროვნული ეკონომიკა. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1995, №7-9.
16. კვანტალიანი მ., ინტეგრაციული პროცესები თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №9-11.
17. კრავცოვი ი., იაპონიის სახელმწიფო, როგორც მენეჯერი. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1993, №8-9.
18. ძნელაძე დ., მსოფლიო ეკონომიკა. თბ., 1997.
19. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. I. თბ., 1997.



თავისუფალი ეკონომიკური ზონები

1. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების არსი და წარმოშობის მიზეზები

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფართო ქსელის შექმნა XX საუკუნის 60-იანი წლების მსოფლიო მეურნეობის მნიშვნელოვანი მოვლენა გახდა. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ განვითარებულ ქვეყნებში მეურნეობრიობის სპეციალური ზონების დაარსების მიზანი საერთო იყო - ეროვნული სახელმწიფოს საზღვრებში შეღავათიანი საგადასახადო, სეაჭრო და ეკონომიკური რეჟიმის შექმნა განსაზღვრული ეკონომიკური, საწარმოო და სამეცნიერო-ტექნიკური ამოცანების შესრულებისათვის.

დღეისათვის მსოფლიოში 1000-ზე მეტი სხვადასხვა სახის თავისუფალი, ანუ სპეციალური ეკონომიკური ზონაა. ისინი ყველა კონტინენტზე ფუნქციონირებენ და ზოგჯერ ათასობით კვადრატულ კილომეტრ ფართს იკავებენ. განვითარებულ ქვეყნებში დაახლოებით 300-მდე თავისუფალი ეკონომიკური ზონა მოქმედებს. მათ შორის აშშ-ში-145, ინგლისში-25, შვეიცარიაში-26, ესპანეთში-22, იტალიაში-11, საფრანგეთში-10, ფინეთში-7, გერმანიაში-6.

თავისუფალმა ეკონომიკურმა ზონებმა ყველაზე ფართო გავრცელება აშშ-ში პპოვა. ამგვარი ზონები პირველად შეიქმნა ახალ ორლეანში, ლოს-ანჯელესში, სიეტლში, სან-ფრანცისკოსა და სან-ანტონიოში.

დასავლეთის ქვეყნების სპეციალისტთა შეფასებით, 2000 წლისათვის მსოფლიო საქონელბრუნვის 30%-მდე თავისუფალი ეკონომიკური ზონების მეშვეობით შესრულდება.

უმსხვილესი საერთაშორისო კომპანიები თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებს ზემოგების მიღების ხელსაყრელ საშუალებად განიხილავენ და ამ სივრცეში საკუთარი წარმოების ორგანიზაციას თავიანთი ექსპანსიის (გაყვანის სფეროს გაფართოების) უმთავრეს მიმართულებად მიიჩნევენ.

თავისუფალი (აპეციალური) ეკონომიკური ზონა (FREE ECONOMICAL AREA)-ქვეყნის ტერიტორიის ის ნაწილია, სადაც სპეციალური საპარამეტრები რეჟიმის საშუალებით იმპორტის ხელშეწყობის მიზნით სპეციალური პარამეტრები სპეციალური პარამეტრებისაა.

მაინც რისთვის ქმნიან თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებს? რატომ მიიღეს მათ მსოფლიოში ასეთი ფართო გავრცელება?

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნა ღია ეკონომიკის პრინციპების რეალიზაციის მნიშვნელოვან საკითხად განიხილება. მათი ფუნქციონირება ქვეყნებს შორის საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის გაიოლებასა და გააქტიურებასთანაა დაკავ

შირებული. უცხოური და ადგილობრივი ინვესტიციებისათვის ხელსაყრელი საბაჟო, საგადასახადო და საინვესტიციო რეჟიმის გამო, თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ეკონომიკას გარე სამყაროსთან მჭიდრო ეკონომიკური ურთიერთობა აქვს. ამის შედეგად თავისუფალი ეკონომიკური ზონა, ფაქტიურად, მსოფლიო მეურნეობის მასშტაბით მიმოფანტული კაპიტალის მიზიდვის თავისებურ „საფანჯრს“ წარმოადგენს.

უცხოური კაპიტალის მიზიდვასთან ერთად, რომელიც ქვეყნის შიგნით ეკონომიკური პროცესების გააქტიურებას უწყობს ხელს, თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნა სამი ძირითადი ამოცანის შესრულებას უკავშირდება:

- სამრეწველო ექსპორტის სტიმულირებით საკალუტო საშუალებების მიღება;
- სამუშაო ძალის დასაქმების ზრდა;
- მეურნეობის ახალი მეთოდების გამოსაცდელად ზონის სივრცის საცდელ ეკონომიკურ პოლიგონად (მოედნად) გადაქცევა.

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის მიზეზია ისიც, რომ ხშირად ქვეყანას არ სურს მთელი თავისი ეკონომიკური სივრცე უცხოური კაპიტალის მძლავრი ნაკადის არენა გახადოს. ამიტომ ამგვარი ზონით ლოკალურ (ადგილობრივ), ანუ ნაწილობრივ თავისუფლებას იყენებს.

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნისა და ფუნქციონირების მსოფლიო გამოცდილება მოწმობს, რომ საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირების სტიმულირებით მსოფლიო ბაზართან ინტეგრაციის გაღრმავების კვალობაზე არსებობენ წარმოების წახალისების განსაკუთრებული რეჟიმის ზონებიც. მაგალითად, ჩამორჩენილი რაიონების ინდუსტრიული ზონების წახალისების ზონები. ამიტომ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის მიზნები და მიზეზები ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში შეიძლება განსხვავებული იყოს. მაგალითად, განვითარებულ ქვეყნებში (აშშ, დიდი ბრიტანეთი და სხვ.) თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებს რეგიონული პოლიტიკისათვის აყალიბებენ, რომლებსაც დეპრესიულ (მოდუნებულ, შეფერხებულ) რაიონებში მცირე და საშუალო ბიზნესის განვითარებას ხელშეწყობენ. ამ შემთხვევაში მეწარმეები განსაკუთრებულ სამეურნეო-საფინანსო პირობებში არიან და კაპიტალის მიზიდვის სპეციალური ორიენტაცია არ გააჩნიათ. განვითარებად ქვეყნებში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის მიზანი კი უცხოური კაპიტალის მიზიდვის მეშვეობით ამ რეგიონების ეკონომიკური განვითარებაა.

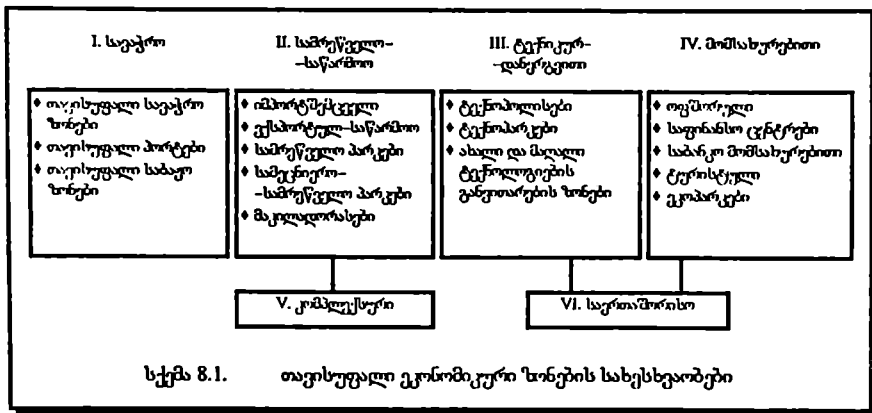
2. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების სახანძროპოლიტიკა

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ორგანიზაციულ-ფუნქციონალური სტრუქტურა მეტად მრავალფეროვანია. ზოგჯერ ისინი მრავალი მათგანის დამახასიათებელ თავისებურებებს ფლობენ. ერთ-ერთი თანამედროვე მეთოდიკით, რომელიც ფირმების სამეურნეო სპეციალიზაციის მიხედვითაა შესრულებული, თავისუფალი ეკონომიკური ზონების კლასიფიკაცია ასეთია (სქემა 8.1.).

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ორგანიზაციის დროს ორი განსხვავებული კონცეპტუალური (აზრობრივი) მიდგომაა პრაქტიკაში გავრცელებული: ტერიტორი-

ული და ფუნქციონალური. პირველ შემთხვევაში ზონა განისაზღვრება, როგორც განცალკევებული ტერიტორია, სადაც ყველა საწარმო-რეზიდენტი სამეურნეო საქმიანობის შეღავათიან რეჟიმში მუშაობს. მეორე მიდგომით ზონა თვითონაა შეღავათიანი რეჟიმი, რომელიც ქვეყანაში შესაბამისი საწარმოს ადგილმდებარეობის მიუხედავად განსაზღვრული სახის მეწარმეობითი საქმიანობისათვის გამოიყენება. პირველი მიდგომის მაგალითია თავისუფალი ეკონომიკური ზონები ჩინეთში, ბრაზილიის ზონა „მანაუსი“ და განვითარებად ქვეყნებში არსებული საექსპორტო-საწარმოო ზონები. მეორე მიდგომის ნიმუშია ე.წ. „წერტილოვანი“ ზონები (ოფშორული ფირმები, მაღაზიები „დიუტი ფრი“ - გადასახადისაგან თავისუფალი).

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ერთ-ერთ მარტივ ფორმას მიეკუთვნება თავისუფალი საბაჟო ზონები. ისინი თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ანალოგიურად პირველი თაობის ზონებია. თავისუფალი საბაჟო ზონები, რომლებიც XVII-XVIII საუკუნეებიდან არსებობს, სატრანზიტო და კონსიგნაციურ საწყობს წარმოადგენს და ექსპორტისთვის განკუთვნილი საქონლის შენახვის, შეფუთვისა და უმნიშვნელო გადამუშავებისათვისაა გათვალისწინებული. თავისუფალი საბაჟო ზონები გადასახადისაგან (როგორც შემოტანის, ისე გატანის) არიან განთავისუფლებული.



თავისუფალი საეპრო ზონები მსოფლიოში ფართოდაა გავრცელებული. მათი შექმნა ძირითადად ვაჭრობის წახალისებამ, საეპრო ოპერაციების დაჩქარებამ და შესაბამისი ხარჯების შემცირებამ გამოიწვია. ასეთი ზონები ქვეყნის ტერიტორიის განსაზღვრული სივრცეა, სადაც სამეურნეო და საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის შეღავათიანი რეჟიმი დაწესებული. აშშ-ის შესაბამისი კანონით (მოქმედებს 1934 წლიდან) ყოველ პორტში მხოლოდ ერთი თავისუფალი საგარეო-საეპრო ზონის შექმნაა შესაძლებელი.

აშშ-ის კანონმდებლობით ქვეყნის ტერიტორიაზე მოქმედი თავისუფალი ეკონომიკური ზონები ორ ჯგუფად იყოფა: საერთო დანიშნულებისა და სპეციალიზებული (სუბზონები). პირველი მათგანი მცირე სივრცეს (რამდენიმე კვადრატულ კილო-

მეტრს) მოიცავს და ეროვნული საბაჟო ტერიტორიის გარეთ იმყოფება. მასში სრულდება შემოტანილი საქონლის შეფუთვა, დაზარისხება, მარკირება, ნაწილობრივ დამასრულებელი სამუშაოები და სხვ. სპეციალიზებული ზონები კი ცალკეული მსხვილი კომპანიებისათვის იქმნება, რომლის საქმიანობა საერთო დანიშნულების ზონების ფარგლებს სცილდება. ამგვარ ზონებში საქსპორტო ან იმპორტმემცველი პროდუქცია იწარმოება. სუბზონებში თავისუფალი სავაჭრო და იმპორტმემცველი საწარმოო ზონების რეჟიმთა კომპლექსური გამოყენება ხდება. მსხვილ საერთაშორისო აეროპორტებში არსებული სპეციალური მაღაზიები („დიუტი ფრი“) მარტივი სახის სავაჭრო ზონებს მიეკუთვნება. მათი მუშაობის რეჟიმის თვალსაზრისით ისინი სახელმწიფო საზღვარს გარეთ მყოფად განიხილება. თავისუფალი სავაჭრო ზონებია ტრადიციული სავაჭრო პორტებიც, რომლებიც შეღავათიანი სავაჭრო პირობებით მუშაობენ. მსოფლიო პრაქტიკაში ცნობილია ჰამბურგის (გერმანია) „თავისუფალი პორტის ზონა“, რომელშიც შეტანილ საქონელზე ბაჟს არ ახდენენ.

სამრეწველო-საწარმოო ზონები მეორე თაობის ზონებია. ისინი სავაჭრო ზონების ევოლუციის (განვითარების) შედეგად მაშინ აღმოცენდნენ, როცა სავაჭრო ზონებში პროდუქციასთან ერთად კაპიტალის შეტანა დაიწყეს და სავაჭრო საქმიანობის პარალელურად საწარმოო ხასიათის მოღვაწეობაც განხორციელეს.

სამრეწველო-საწარმოო ზონები სპეციალური საბაჟო რეჟიმის ტერიტორიაზე იქმნება. აქვე ხდება საქსპორტო და იმპორტმემცველი პროდუქციის წარმოებაც. ეს ზონები არსებითი ხასიათის საბაჟო-საფინანსო შეღავათებით სარგებლობს. ამგვარმა ზონებმა განსაკუთრებული გავრცელება განვითარებად ქვეყნებში მოიპოვა. სამრეწველო-საწარმოო ზონების თანამედროვე ეკონომიკურ-ორგანიზაციული მოდელის საწყისი ირლანდიის ქ. დუბლინის მდამოებში არსებული „შენონის აეროპორტის ზონის“ სტრუქტურიდან იღებს სათავეს. ასეთი ზონები „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებშიც“ ეფექტურად ფუნქციონირებს.

საქსპორტო-საწარმოო ზონების შექმნის ლოგიკა განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის თავისებურებებით იყო ნაკარნახევი. კერძოდ, 60-იანი წლების შუა ხანებში უცხოური კაპიტალის მძლავრი ნაკადის მოძრაობის შედეგად დასაქმებისა და სამრეწველო პროდუქციის სტიმულირების აუცილებლობა შეიქმნა.

ტექნიკურ-დანერგვითი ზონები მესამე თაობის (70-80-იანი წლები) ზონებს მიეკუთვნება. ისინი მსხვილი სამეცნიერო ცენტრების ირგვლივ სტიქიურად ან სახელმწიფოს მხარდაჭერით იქმნება. მათში თავს იყრის ეროვნული და უცხოური საკვლევი, საქსპორტო, სამეცნიერო-საწარმოო ფირმები, რომლებიც ერთიანი საგადასახადო და საფინანსო შეღავათებით სარგებლობს. ტექნიკურ-დანერგვითი ზონები ფართოდ ფუნქციონირებს აშშ-ში, იაპონიაში და ჩინეთში. აშშ-ში მათ ტექნოპარკებს, იაპონიაში - ტექნოპოლისებს, ხოლო ჩინეთში ახალი და მაღალი ტექნოლოგიების ზონებს უწოდებენ.

მსოფლიოში ყველაზე ცნობილი აშშ-ის უმსხვილესი ტექნოპარკი „სილიკონ ველი“ (კაჟის ველი) გამოთვლითი ტექნიკისა და კომპიუტერების მსოფლიო წარმოების 20%-ს იძლევა. აქ დასაქმებულია 20 ათასამდე ადამიანი. იაპონიაში სამთავრობო სპეციალური პროგრამებით მოწინავე სამეცნიერო ორგანიზაციების ბაზაზე ოცამდე ტექ-

ნოპოლისია შექმნილი. ჩინეთშიც ამგვარი ზონები მეცნიერებისა და ტექნიკის განვითარების სახელმწიფო გეგმებითაა განსაზღვრული. 90-იანი წლების შუა ხანებში ჩინეთში ახალი და მაღალი ტექნოლოგიების განვითარების 50-მდე ზონა ფუნქციონირებდა. დამახასიათებელია ისიც, რომ აზიურ „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებში“ ტექნიკურ-დანერგვითი ზონები, როგორც ინოვაციური ცენტრები, საექსპორტო-საწარმოო ზონების ბაზაზე ყალიბდებიან და თანდათანობით მეცნიერებატექნიკური პროდუქციის წარმოების ორიენტირსაც ღებულობენ.

მომსახურების ზონები წარმოადგენს მეწარმობითი საქმიანობის შეღავათიანი რეჟიმის ტერიტორიებს იმ ფირმებისა და ორგანიზაციებისათვის, რომლებიც მრავალგვარი საფინანსო-ეკონომიკური, სადაზღვევო და სხვა სახის მომსახურებას ასრულებენ. მომსახურების ზონებს მიეკუთვნება ოფშორული ზონები და საბაჟო ჰავანები (ნავსადგურები). ამგვარი ზონები მეწარმეებს კეთილსასურველი სავალუტო-საფინანსო და ფისკალური პო-

სრომიანი(მოგზის მით)ოღვა:

თავისუფალი ეკონომიკური ზონა

თანამედროვე ეტაპზე თავისუფალი ეკონომიკური ზონის განსაზღვრის ერთიანი აზრი არ არსებობს. თავისუფალი ეკონომიკური ზონა სახელმწიფოს ტერიტორიის ნაწილია, სადაც საერთო ეკონომიკური საქმიანობის მარეგულირებელი ბევრი ერთგვარი კანონი და წესი არ მოქმედებს.

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების საოუქველი ერთგული და საერთაშორისო კაპიტალდაბანდობებზე შეღავათების გაგრძელებაა. მაგალითად: სახელმწიფოსაგან საწარმოების პირდაპირი სუბსიდირება და გადასახადებისაგან 10 წლის ვადით განთავისუფლება; ქვეყანაში საქონლისა და ნახევარფაბრიკატების დაუფრავად შეტანა და გადატანა, საწარმოების მშენებლობისათვის მიწის ნაკვეთის დაბალადასახადიანი არენდით გაცემა.

მოკუცე საუკუნის 80-იან წლებში აშშ-ში 97 თავისუფალი საგაქრო ზონა იყო, სადაც 29 ათასი ადამიანი იყო დასაქმებული. დიდ ბრიტანეთში თავისუფალი საწარმო-ეკონომიკური ზონის განუთარება 1981 წელს დაიწყო. 1983 წელს იქ უკვე 11 ასეთი ზონა შექმნა. კლასიკური ფორმით ისინი უფრო გაგრძელებულია განვითარებად ქვეყნებში. 1986 წელს აქ 262 თავისუფალი ეკონომიკური ზონაში დასაქმებული იყო მილიონ 300 ათასი კაცი.

ძირითადად საექსპორტო-საწარმოო ზონებში ელექტრონული, საფიქრო და სამკერვალო მრეწველობის დარგებს აქვთ გასაქანი. აღსანიშნავია, რომ სამხრეთ კორეის, მექსიკის, მცირე აზიის, ბრაზილიის თავისუფალი ეკონომიკური ზონები ძირითადად ელექტრონული და ელექტროტექნიკური მრეწველობის პროდუქციის წარმოებაზე სპეციალდებიან, საფიქრო და სამკერვალო მრეწველობა განვითარებულია ამერიკაში. თავისუფალი საექსპორტო წარმოების ზონებში მუშათა ძირითად მასას წარმოადგენს დაბალი კვალიფიკაციის ახალგაზრდა ქალები. აქ ქალთა სამუშაო ძალა საერთო მშრომელთა 70-90%-ს შეადგენს.

თავისუფალი საექსპორტო-საწარმოო ზონებში სამუშაო ძალის სიუხვე ტრანსნორიონულ კომპანიებს საშუალებას აძლევს დაქირავებულითა არჩევის პოლიტიკა განახორციელონ. მექსიკის თავისუფალი ეკონომიკური ზონის საწარმოებში ღებულობენ მათ, ვისაც აქვს მაღალი სასკოლო განათლება, არის ახალგაზრდა, მარტობელია, არა აქაყს ბავშვები და შეუღლია დიღისა და საღამოს საათებში იმუშაოს. ასე ეწყვიან აქ სამუშაო ძალის ხარჯზე ეკონომიას. განვითარებადი ქვეყნების თავისუფალი ეკონომიკური ზონებში კვირეული სამუშაო საათების ხანგრძლივობა განვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით 30-40%-ით მეტია.

წყარო: ღემორჯია პ., გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 27 ნოემბერი.

ლიტიკით, აგრეთვე საბანკო და კომერციული საიდუმლოებების მაღალი დონითა და სახელმწიფოებრივი რეგულირების ლიბერალური მდგომარეობით იზიდავს.

ოფშორულ ზონაში რეგისტრირებულ კომპანიას უმთავრესად მოეთხოვება არ იყოს იმ ქვეყნის რეზიდენტი, სადაც იმყოფება ოფშორული ცენტრი და არ ამოიღოს ამ ტერიტორიიდან მოგება. საგადასახადო ჰავანები ოფშორული ზონებისაგან იმით განსხვავდებიან, რომ აქ მოქმედი ადგილობრივი და უცხოური ფირმები ყველა ან ზოგიერთი სახის საქმიანობაზე საბაჟო შეღავათებს იღებენ. დღეისათვის 300-მდე ოფშორულ ცენტრს აღრიცხავენ, მათ შორის დაახლოებით 70-მდე საგადასახადო ჰავანებია.

მსოფლიო გაიმოსვლა

რატომ გვინდა თავისუფალი ეკონომიკური ზონა

მსოფლიოში განასხვავებენ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების (თეს) ძირითად ორ ფორმას: ტერიტორიულს, როდესაც განასაზღვრულ ტერიტორიაზე აწესებენ განსაკუთრებულ ეკონომიკურ, ოქროდოვლ და სხვა პირობებს. ტერიტორიული მიდგომა მოწოდებულია კონცენტრირება გააკეთოს საქმიან აქტივობას განსაკუთრებულ მოსახერხებელ რაიონებში (ინფრასტრუქტურის, კვალიფიკაციური კადრების რაოდენობისა და ეკონომიკური განვითარების თვალსაზრისით). მეორეა ფუნქციონარი, როდესაც იქმნება პირობები რომელიმე სამეურნეო-ტექნიკური მიმართულების დაქირავებული განვითარებისათვის. ასეთ შემთხვევაში თეს-ბი შეიძლება შექმნას ნებისმიერ მოსახერხებელ ადგილას.

ტერიტორიული მოსაზრებებით გამოყოფილი ზონა გამოირჩევა გარკვეული მიზნებით: ტექნოპოლისები ფორმირდება ახალი ტექნიკის შექმნისა და ათვისებისათვის, თავისუფალი საბაჟო ზონები კი, საგარეო-საბაჟო ტერიტორიების შენახვის, გადაამუშავებისა და გადასადგომისათვის. შეიძლება შექმნას აგრეთვე ტურისტული, სატრანსპორტო და სხვა სახის ზონები. მაგ., 1959 წელს შენობის აკროპოლისის ტერიტორიაზე შექმნა საექსპორტო გადაამუშავებელი ზონა კონკრეტული მიზნით - უმოკლეს ვაღებში მოზიდვა უცხოური ინვესტიციები და შექმნათ დამატებითი სამუშაო ადგილები რაიონებში, რომლებშიც უმუშევრობის დონე უმასშტაბოა. მაგალითად, ზაღარის იყო მთავრობის მიერ დაარსებული, რომელიც გააშენებდა - უკვე ერთ წელიწადში შენობის ზონაში შეიქმნა 440 სამუშაო ადგილი, 10 წლის შემდეგ კი 4 ათასს გადააჭარბა. დღეისათვის მსოფლიოში 100-მდე თეს-ა შექმნის სტადიაშია.

წყარო: ფაიფილია ზ., გაზეთი „ახალი თაობა“, 1997 წლის 10 თებერვალი.

ოფშორული ცენტრები ფუნქციონირებს ლიხტენშტეინში, პანამაში, დიდ ბრიტანეთში (კუნძული მენი), ჰონგ-კონგში, ლიბიაში, ირლანდიაში, შვეიცარიაში და სხვაგან. უკანასკნელ ათწლეულში ამგვარი ზონები შექმნეს მალტაში, მავრიკიაში, დასავლეთ სამოაში, ისრაელში, მალაიზიას (კუნძული ლამპუანი) და სხვა ქვეყნებში.

სამრეწველო, სავაჭრო, საბანკო, სადაზღვევო და სხვა სახის კომპანიები ოფშორულ ზონებში ან მთლიანად არიან საგადასახადო დაბეგვისაგან თავისუფალი (ირლანდია, ლიბია), ან მცირე გადასახადებით იბეგვებიან (ლიხტენშტეინი, პანამა, დიდი ბრიტანეთი). მაგალითად, შვეიცარიაში დადგენილია გადასახადების უმცირესი ოდენობები, რომლებიც განსაზღვრულ პირობებში შეიძლება არც კი იქნეს ამოღებული. ოფშორულ ზონებში შეღავათიანი რეჟიმი ასევე განისაზღვრება სავალუტო ურთიერთობების შეუზღუდველობით, მიღებული მოგების ზონის ტერიტორიიდან თავისუფალი გატანით, საწესდებო კაპიტალის დაბალი დონით, უცხოელი ინვესტორებისაგან

საბაჟო ტარიფებისა და მოსაკრებლების არარსებობით, ექსტერიტორიულობით და სხვ. ოფშორული ზონების შექმნილი ქვეყნებისათვის ამგვარი ზონების ხელსაყრელობა მდგომარეობს უცხოური კაპიტალის მიზიდვაში, ზონაში კომპანიის რეგისტრაციის დროს შემოსავლების მიღებაში, ადგილობრივი სპეციალისტებისათვის დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნაში, რაც საბოლოო ჯამში ეროვნული ეკონომიკის განვითარებას უწყობს ხელს.

ოფშორული ბიზნესი, როგორც წესი, თავს იყრის საბანკო და სადაზღვევო საქმეში, საზღვაო ნაოსნობაში, უძრავი ქონების ოპერაციებში, ყველა სახის საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებში, კონსალტინგში (საკონსულტაციო მომსახურება). სპეციალისტთა აზრით ოფშორული ბიზნესის სფეროში ფუნქციონირებს 500-მდე მილიარდი დოლარის კაპიტალი, რომელშიც თითქმის 2 მილიონი იურიდიული თუ ფიზიკური მენაბრე მონაწილეობს.

კომპლექსური ზონები ქვეყნის ტერიტორიაზე არსებული სამეურნეო საქმიანობის საერთო რეჟიმთან შედარებით განსაკუთრებულ შეღავათიან პირობებს აწესებენ. მათ შეიძლება მიეკუთვნოს ჩინეთის 5 სპეციალური ეკონომიკური ზონა, კორეის „ღია რაიონები“, ბრაზილიის ზონა „მანაუსი“, „ეცეცხლოვანი მიწის“ ტერიტორია არგენტინაში, განვითარებული ქვეყნების დეპრესიულ რაიონებში შექმნილი თავისუფალი სწარმოო ზონები და სხვ.

90-იან წლებში მსოფლიოში საერთაშორისო დანიშნულების თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის პროცესი მნიშვნელოვნად გააქტიურდა. სახელდობრ, კორეის ნახევარკუნძულის ჩრდილო-აღმოსავლეთის სონბონგის ოლქში მიმდინარეობს ინტენსიური მუშაობა მსოფლიოში ერთ-ერთი უახლესი ტექნიკით აღჭურვილი და მძლავრი პოტენციური შესაძლებლობების მქონე ნაჯიბ-სონბონგის თავისუფალი ეკონომიკური და სავაჭრო ზონის შექმნის შესახებ. ამ რეგიონს თავისი ხელსაყრელი გეოპოლიტიკური ადგილმდებარეობის გამო „ოქროს სამკუთხედს“ უწოდებენ, მისი ფართობი შეადგენს 651 კვ. კმ-ს, მოსახლეობა დაახლოებით 150 ათასი კაცია.

ნაჯიბ-სონბონგის ზონის შექმნის მიზანია რეგიონის კომპლექსური განვითარების უზრუნველყოფა და საგარეო-ეკონომიკური კავშირების ცენტრად გადაქცევა. ამ გრანდიოზული პროექტის განხორციელებაში მონაწილეობენ კორეის, ჩინეთის, იაპონიისა და რუსეთის სამთავრობო და კერძო სტრუქტურები.

ზონის ფორმირება გათვალისწინებულია 2010 წლისათვის დასრულდეს. პირველ ეტაპზე (1993-1995 წწ.) ყურადღება გამახვილდა რეგიონის ინფრასტრუქტურის განვითარებაზე, სავტომობილო და სარკინიგზო გზების გაფართოება-მოწყობაზე, ელექტროსადგურების რეკონსტრუქციაზე. ექსპერტთა შეფასებით დანახარჯებმა 100 მლრდ დოლარს გადააჭარბა. მეორე ეტაპზე (1996-2000 წწ.) განსაზღვრულია ინფრასტრუქტურის შექმნის დასრულება, წელიწადში ტვირთების მიღება-გადამუშავება-გაგზავნის შესაძლებლობების 50 მლნ ტონამდე გადიდება, ადმინისტრაციული და საცხოვრებელი სახლების მშენებლობის დამთავრება, კავშირგაბმულობის სისტემისა და ტურისტული ობიექტების რეკონსტრუქცია. ამავე პერიოდში უცხოური ინვესტიციების მეშვეობით ჩამოყალიბდება სამრეწველო სტრუქტურის ძირითადი ხერხემალი, რომელიც იმპორტული ტვირთების გადაამუშავებასა და ექსპორტზე იქნება ორიენტირებული. მესამე ეტაპზე (2001-2010 წწ.) დაგეგმილია მაღალტექნოლოგიური და სამეცნიერო სწარმოების შექმნა.

3. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირების თავისებურება

სხვადასხვა სახის თავისუფალი ეკონომიკური ზონების საერთო დამახასიათებელი თავისებურებაა კეთილსასურველი საინვესტიციო კლიმატის არსებობა, რომელიც ქვეყნის სხვა ტერიტორიაზე მოქმედ რეჟიმთან შედარებით მეწარმეებისთვის საბაჟო, საფინანსო და საგადასახადო შეღავათებს მოიცავს.

შეღავათებისა და სტიმულების კონკრეტული ოდენობები სხვადასხვა ქვეყნის ზონების მიხედვით თუმცა განსხვავებული, მაგრამ არსებითად ერთგვაროვანია.

შეღავათების ოთხი ძირითადი ჯგუფია გავრცელებული:

- * საგარეო-სავაჭრო შეღავათები განსაკუთრებული საბაჟო-სატარიფო რეჟიმს (ექსპორტ-იმპორტის ტარიფების შემცირება ან გაუქმება) და საგარეო-სავაჭრო ოპერაციების განხორციელების გამარტივებულ წესს ითვალისწინებს;
- * საგადასახადო შეღავათები კონკრეტული სახის საქმიანობის ან მეწარმეობითი მოღვაწეობის შესრულებასთან დაკავშირებულ მასტიმულირებელ საგადასახადო ნორმებს მოიცავს. ეს შეღავათები შეიძლება საგადასახადო ბაზას (მოგებას, ქონების ღირებულებას და ა.შ.), მის ცალკეულ შემადგენელს (ამორტიზაციის ანარიცხებს, ხელფასს, ტრანსპორტის, სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების ხარჯებს და სხვ.), საგადასახადო ტარიფების დონეს, გადასახადის გადახდისაგან დროებით ან მუდმივად განთავისუფლებას და სხვა საკითხებს შეეხოს;
- * საფინანსო შეღავათები სხვადასხვა სახის სუბსიდიებს მოიცავს. სახელდობრ, კომუნალურ მომსახურებაზე შედარებით დაბალ ფასებს, მიწის ან საწარმოო შენობების საიჯარო გადასახადის შემცირებას, შეღავათიან სესხებს და ა.შ.;
- * ადმინისტრაციული შეღავათები ზონაში საწარმოს რეგისტრაციისა და უცხოელი მოქალაქეების მიმოსვლის გამარტივებულ პროცედურებსა და სხვადასხვა სახის მომსახურებას წარმოადგენს.

აღნიშნული შეღავათები სხვადასხვა კომბინაციითა და ხარისხით გამოიყენება. თუმცა, თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებში მოქმედი შეღავათები ქვეყანაში უცხოური კაპიტალის მიზიდვის საშუალებას ყოველთვის არ წარმოადგენს. ამ მხრივ უფრო ეფექტური შეიძლება ისეთი ფაქტორები აღმოჩნდეს, როგორცაა ქვეყანაში პოლიტიკური სტაბილურობა, საინვესტიციო გარანტიები, ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე, სამუშაო ძალის კვალიფიკაცია, ადმინისტრაციული პროცედურების განვითარების სიმარტივე და სხვ. ამასთან ერთად, თანაბარ პირობებში პირველ პლანზე ზონაში მოქმედი შეღავათები და სტიმულები გამოდის.

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირების მსოფლიო გამოცდილება საშუალებას იძლევა ზოგადად და განვითარების თავისებურებებიდან გამომდინარე გაკეთდეს დასკვნები მათი საქმიანობის შესახებ. კერძოდ:

- განვითარებულ ქვეყნებში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირება მოწმობს, რომ მათი წარმოების საფუძველია საქმიანობის ოპტიმალური

დაგეგმვა და უნარიანი მართვა. მსოფლიო მეურნეობაში მიმდინარე ცვლილებები (მცენიერულ-ტექნიკური პროგრესი, ტრანსნეოგენული კომპანიების კონკურენცია, სავალუტო კურსების მერყეობა და სხვ.) თავისუფალი ეკონომიკური ზონების განვითარებაზე გარკვეულ გავლენას ახდენს და შესაბამის რეაგირებას მოითხოვს;

➔ თავისუფალი ეკონომიკური ზონებით გამოწვეული სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები საკმაოდ მნიშვნელოვანია. ამ ზონებმა შექმნეს დამატებითი სამუშაო ადგილები, გამოაცოცხლეს საერთაშორისო ვაჭრობა, აამაღლეს საგარეო-სავაჭრო საქმიანობის შედეგიანობა და სამეცნიერო-საწარმოო პოტენციალის გამოყენება და სხვ. განვითარებულ ქვეყნებში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირების მნიშვნელოვანი ასპექტია ისიც, რომ ისინი მუშაობენ როგორც მსოფლიო, ისე საშინაო ბაზარზეც.

განვითარებულ ქვეყნებში მოქმედი თავისუფალი ეკონომიკური ზონებისათვის დამახასიათებელია განვითარების რიგი საერთო თავისებურებები. კერძოდ:

■ ამ ქვეყნებში მეტი გავრცელება საქსპორტო-სამრეწველო ზონებმა მოიპოვეს. მათი შექმნა განისაზღვრება რიგი ეკონომიკური მიზეზებით და უპირველეს ყოვლისა, ექსპორტზე სამრეწველო პროდუქციის წარმოებისა და განვითარების მოთხოვნილებით, ქვეყანაში უცხოური კაპიტალის, მეცნიერებისა და მოწინავე ტექნოლოგიის, თანამედროვე ტექნიკური ინფორმაციისა და სხვათა მიზიდვით;

■ თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებში მეურნეობრიობის განსაკუთრებული რეჟიმი უცხოელი მეწარმეებისთვის უფრო ლიბერალური და შეღავათიანი ხდება, რაც თვით ამ ზონებს შორის საერთაშორისო კონკურენციის გაძლიერებითაა განპირობებული;

■ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირების პროცესში ფირმების საქმიანობისა და კომპლექსური განვითარების სავაჭრო-სამრეწველო დივერსიფიკაცია (მრავალფეროვნება) წარმოებს. თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესი პირველ პლანზე იმ თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებს აყენებს, რომლებშიც წარმოების მეცნიერებატეკვადი დარგებია თავმოყრილი და უახლესი და მაღალი ტექნოლოგიების დამუშავებისათანა დაკავშირებული.

განვითარებადი ქვეყნებიდან თავისუფალმა ეკონომიკურმა ზონებმა მნიშვნელოვან განვითარებასა და რეზონანს მიადწია ჩინეთში (სადაც მათ სპეციალურ, განსაკუთრებულ ეკონომიკურ ზონებს უწოდებენ). ასეთი ზონებია „ჩჟუხუანი“, „სიამენი“, „შანტოუ“, „შენჩენი“, აგრეთვე ახალი და მაღალი ტექნოლოგიების განვითარების ზონები - ტექნოპარკები. მაგალითად, შანხაის ეკონომიკური განვითარების ზონა „პუდუნი“, რომელიც ექსპერტთა აზრით, მომავალში ჩინეთის სამრეწველო წარმოების უმსხვილესი ცენტრი გახდება და მისი მეშვეობით ქალაქი შანხაი აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონის მძლავრი სავაჭრო და საფინანსო კვანძი შეიქმნება.

ჩინეთში სპეციალური ეკონომიკური ზონების შექმნის პროცესის დაჩქარება ქვეყნის ხელმძღვანელობის მიერ 70-იანი წლების დასასრულიდან დაწყებული ღია საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის შედეგია. ამ მიზნით დეტალურად შეისწავლეს სინგა-

პურის, ტაივანისა და აშშ-ის თავისუფალი ეკონომიკური ზონების გამოცდილება. შედეგად ეკონომიკური ზონების იმგვარი მოდელები აირჩიეს, რომლებიც ქვეყნის მეურნეობის არსებულ სტრუქტურულ ჩარჩოებში მოექცნენ და სამამულო პროდუქციის ექსპორტზე, უცხოური კაპიტალის საყოველთაო მიზიდვისა და წარმოების ტექნოლოგიების არსებით გაუმჯობესებაზეა ორიენტირებული. ჩინეთის სპეციალურმა ეკონომიკურმა ზონებმა ქვეყნის სხვა რეგიონებთან დამაკავშირებელი (ბუფერული) როლი შეასრულეს და პოლიტიკურად „ღია კარის“ პოლიტიკა განაზოცილეს.

90-იანი წლებიდან ჩინეთის საპორტო ქალაქებსა და სპეციალურ ზონებში აღმოცენება დაიწყო თავისუფალმა საბაჟო ტერიტორიებმა - თავისუფალმა სავაჭრო ზონებმა, რომლებიც ჩინელი სპეციალისტების აზრით 2000 წლამდე ქვეყნის ღია სავაჭრო-ეკონომიკური პოლიტიკის რეალზაციის ერთ-ერთი მაგისტრალური მიმართულება გახდება.

ჩინეთის სპეციალური ეკონომიკური ზონები, სახელმწიფო საკუთრების უპირატესობის პირობებში საბაზრო ურთიერთობების გამოყენებისას, გარკვეულწილად ექსპორტის როლს ასრულებენ. საბაზრო მეურნეობაზე მოუფიქრებლად და სწრაფად გადასვლა ჩინეთში მიუღებლად მიიჩნიეს და სპეციალურ ეკონომიკურ ზონებში იმგვარი ეკონომიკური მოდელის სახელმწიფოებრივ გამოცდა-დაკვირვებას აზოციებდნენ, რომლითაც მოელი ჩინეთი პრაქტიკულად XXI საუკუნეში იცხოვრებს.

სხვადასხვა ქვეყნის განცალკევებული რაიონების სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების მნიშვნელოვანი როლი (უცხოური კაპიტალის მიზიდვა, სამამულო მეწარმეობის გამოცოცხლება და სხვ.) არ იძლევა იმის საკმარის საფუძველს, რომ იგი ეკონომიკის მოდერნიზაციის უნივერსალურ მეთოდად მივიჩნიოთ. განვითარებად ქვეყნებში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ზემოქმედების ხარისხი სხვა ტერიტორიებზე საკმაოდ შეზღუდულია. განვითარებულ ქვეყნებში კი, როგორც წესი, ასეთი გავლენის გავრცელების სპეციალური ამოცანა არც არის. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ორგანიზაცია მოცემული რეგიონის . ნ მისი რომელიმე დარგის მეწარმეობითი საქმიანობის გამოცოცხლებაში მკაცრად განსაზღვრულ როლს ასრულებს. ამავდროს, ამგვარი ზონების შექმნა მნიშვნელოვან კაპიტალზე და მათ განვითარებაზე სახელმწიფოს მიერ არსებით და თანმიმდევრულ ძალისხმევას მოითხოვს. მკაცრად განსაზღვრული ცენტრალიზებული მხარდაჭერის გარეშე ისინი პრაქტიკულად არასიცოცხლისუნარიანი არიან. მაგალითად, კერძო საექსპორტო-სამრეწველო ზონებმა ფილიპინებში, ხოლო თავისუფალმა ეკონომიკურმა ზონამ ჩინეთში („კუნძუნი“) ვერ გაამართლა. სპეციალისტების გამოკვლევები გვიჩვენებენ, რომ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების საკუთარი პირველდაწყებითი დანახარჯები უცხოური ინვესტიციების ოთქის 4-ჯერ სჭარბობენ. თავისუფალი ეკონომიკური ზონების მთელი ინფრასტრუქტურა ჩინეთში ფაქტურად სახელმწიფოს ცენტრალიზებული საშუალებებითი სრულდება.

თავისუფალი ეკონომიკური ზონების მრავალრიცხოვან ეფექტურ ფუნქციონირებასთან ერთად ადგილი აქვს მათი ორგანიზაციის წარმატებულ შემოხვევებსაც. მაგალითად, შრი-ლანკაში, გვატემალაში, ლიბიაში, სენეგალსა და სხვა ქვეყნებში სხვადასხვა სახის თავისუფალმა ზონამ არათუ გამოაცოცხლა ეროვნული წარმოება, არამედ პრაქტიკულად მოქმედება შეწყვიტა. ასეთი მდგომარეობის ძირითად მიზეზად პო-

ლიტიკურ (არასტაბილურობა ქვეყანაში, სამოქალაქო მღელვარებანი და სხვ.), ეკონომიკურ (ინვესტორებისათვის გართულებული საინვესტიციო კანონმდებლობა და სხვ.) და ორგანიზაციულ (უცხოელი ინვესტორის რეგისტრაციის ბიუროკრატიული პროცედურები, არასაკმარისი პროაგანდა და სხვ.) ასპექტებს მიიჩნევენ.

შეადოწვეთ თქვენი ცოდნა

1. ჩამოთვალეთ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის მიზნები:
სამრეწველო ექსპორტის სტიმულირებით ხავეალებო ხაშუალებების მიღება; სამუშაო ძალის დასაქმება; მეწარმეობითი და ხაგარეო-ეკონომიკური ხაქმიანობის გამოცოცხლება.
 2. ჩამოთვალეთ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ხახეები:
ხაეაქრო; ხამრეწველო-ხაწარმოო; ტექნიკურ-დანერგვითი; მოშახურებითი; კომპლექსური; ხაერთაშორისო.
 3. ჩამოთვალეთ თავისუფალ ეკონომიკურ ზონებში მოქმედი შეღავათები:
ხაგარეო-ხაეაქრო შეღავათები; ხაგადახახადო შეღავათები; ხაფინანსო შეღავათები; ადმინისტრაციული შეღავათები.
 4. ჩამოთვალეთ განვითარებულ ქვეყნებში თავისუფალი ეკონომიკური ზონების თავისებურებები:
ხაექსპორტო-ხამრეწველო ზონების გაერცელება; ზონებში უცხოელი მეწარმეებისათვის შეღარებით ლიბერალური პოლიტიკა; ზონებში ფირმების ხაქმიანობის დივერსიფიკაცია.
- * * *
1. დაახახათეთ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების არსი და წარმოშობის მიზეზები;
 2. დაახახათეთ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ხახესხვაობები;
 3. დაახახათეთ თავისუფალი ეკონომიკური ზონების ფუნქციონირების თავისებურებები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело. Учебн., М., 1996.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. Учебн. пос., М., 1996.
3. Хасбулатов Р.И. Мировая экономика. М., 1994.
4. Современный бизнес: Учеб. в 2т. пер. с англ. Д.Дж. Речмен и др. М., 1995.
5. Свободная зона создается в КНДР. Ж. "Внешняя торговля". М., 1996, №5.
6. არჩვაძე ზ., თავისუფალი ეკონომიკური ზონების შექმნის მომავალი ხაქართველოში. ჟურ. „ეკონომიკა“, 1995, №4-6.
7. ბნელაძე დ., შროფლიო ეკონომიკა. თბ, 1997.
8. ჯოლია გ., ხაერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. I. თბ., 1996.



მეთოდის სელექციონი და ინფორმაციული უზრუნველყოფა

1. ეკონომიკური პროფილის ძირითადი საერთაშორისო ორგანიზაციები

საერთაშორისო ორგანიზაციები ორ ჯგუფად იყოფა: საერთაშორისო სამთავრობათაშორისო და არასამთავრობო ორგანიზაციები.

საერთაშორისო სამთავრობათაშორისო ორგანიზაციები წევრის სტატუსით აერთიანებენ სახელმწიფოებს და საერთაშორისო სამართლის მოთხოვნათა შესაბამისად და სახელმწიფოთაშორისო შეთანხმებების საფუძველზე განსაზღვრული მიზნის შესასრულებლად არიან შექმნილი. ეს ჯგუფი მოიცავს გაერთიანებული ერების ორგანიზაციას და ეკონომიკური პროფილის მის სპეციალიზებულ ინსტიტუტებს, სახელდობრ, იუნკდატს, იუნიდოს, პროონს, ფაოს, იფადს, იუნესკოს, მსოფლიო ბანკს, საერთაშორისო სავალუტო ფონდს, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციას, რეგიონულ ეკონომიკურ კომისიებს და სხვ., აგრეთვე მსოფლიოს ჯანდაცვის ორგანიზაციას, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის საერთაშორისო ასოციაციას, მსოფლიოს საზღვაო ორგანიზაციას, შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციას, სამოქალაქო ავიაციის საერთაშორისო ორგანიზაციას, ელექტროკავშირგაბმულობის საერთაშორისო კავშირს, მსოფლიო საფოსტო კავშირს და ა. შ.

საერთაშორისო არასამთავრობო ორგანიზაციები სამთავრობათაშორისო შეთანხმებებით არ არიან დაფუძნებულნი და საერთაშორისო სამართლის სუბექტებს არ წარმოადგენენ. მათ მიეკუთვნება: პროფკავშირების მსოფლიო ფედერაცია, ჟურნალისტთა საერთაშორისო ასოციაცია, ქალთა საერთაშორისო დემოკრატიული ფედერაცია და სხვ.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის ორგანიზაცია

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის (გაერო), როგორც მსოფლიოს ყველა სახელმწიფოს ინტერესების გამომხატველი და დამცველი ორ-

განიზაციის (შეიქმნა 1945 წელს) ძირითადი მიზნებია:

- საერთაშორისო მშვიდობისა და უსაფრთხოების დაცვა-შენარჩუნება;
- ქვეყნებს შორის მეგობრული კავშირების განვითარება;
- ეკონომიკური, სოციალური, კულტურული და ჰუმანიტარული ხასიათის საერთაშორისო პრობლემების გადასაწყვეტად ქვეყნებს შორის თანამშრომლობის ორგანიზაცია.

გაეროს შემადგენლობაშია სამდივნო, გენერალური ასამბლეა, უშიშროების საბჭო და ეკონომიკური და სოციალური საბჭო („ეკოსოს“). ეს უკანასკნელი პასუხისმგე-

ბელია გაეროს ეკონომიკურ, სოციალურ, კულტურულ და ჰუმანიტარულ პოლიტიკაზე. ამჟამად საბჭოში ფუნქციონირებს ტრანსეროვნული (მრავალეროვნული) კორპორაციების კომისია, ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია და ზღვის ფსკერის გამოყენების საერთაშორისო სამმართველო.

მსოფლიო საზოგადოება ნახევარი საუკუნეზე მეტია გაეროს მეშვეობით ეძებს მსოფლიო მეურნეობის პრობლემების ოპტიმალური გადაწყვეტის გზებსა და მექანიზმებს. ამიტომ გაეროს საქმიანობაში ეკონომიკური ასპექტები სულ უფრო მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს, რაც პრაქტიკულად მისი ეკონომიკური ფუნქციების გაფართოებაში პოულობს ასახვას.

მსოფლიო მეურნეობის ახალი სფეროები და საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები გაეროს კვლევის, ანალიზის, გზების ძიებისა და საშუალებების საგანი ხდება. ამის პარალელურად ივით გაეროს ორგანიზაციული სტრუქტურაც იცვლება, სახელდობრ, იზრდება ქვეყნებისა და საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების რაოდენობა, ფართოვდება მისი საქმიანობის არეალი და სხვ.

გაეროს ეკონომიკური საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია:

- * გლობალური ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტა;
- * სახელმწიფოთა ეკონომიკური თანამშრომლობის ხელშეწყობა;
- * რეგიონული ეკონომიკური განვითარების პრობლემების მოწესრიგება;
- * განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური დახმარება და სხვ.

ზემოსხენებული მიმართულებები პრაქტიკულად შემდეგი ფორმებით სრულდება:

- ➔ საინფორმაციო საქმიანობა, რომელიც მსოფლიო მეურნეობის სხვადასხვა ასპექტზე მოხსენებებისა და სტატისტიკური გამოცემებით ხდება;
- ➔ ტექნიკურ-საკონსულტაციო საქმიანობა, რომელიც სახელმწიფოთა ტექნიკური დახმარების სახით სრულდება;
- ➔ საგაულტო-საფინანსო საქმიანობა, რომელიც მსოფლიო საფინანსო ორგანიზაციებით (მსოფლიო ბანკის, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის და სხვ.) ხორციელდება.

გაეროში შექმნილია რიგი სპეციალიზებული სამსახურები, რომლებიც მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაში. განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

ონსპატი

გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია - იუნკდატი (შეიქმნა 1964 წ. შტაბ-ბინა ქ.

ფენევაში). მისი ძირითადი ამოცანებია:

- საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშეწყობა, სტაბილური მსოფლიოს უზრუნველყოფა და ქვეყნებს შორის თანაბარფლებიანი თანამშრომლობა;
- თანამედროვე საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ფუნქციონირების ორგანიზაციულ-სამართლებრივი მექანიზმების, პრინციპებისა და რეკომენდაციების შემუშავება;
- გაეროს სისტემის სხვა ორგანიზაციების საქმიანობის კოორდინაცია;

იუნკდატი უნივერსალური ხასიათის ორგანიზაციაა. იგი არ წარმოადგენს საერთაშორისო სავაჭრო სტრუქტურას. იუნკდატის საქმიანობაში პრაქტიკულად მსოფლიოს ყველა ქვეყანა (გაეროს წევრები და რიგი საერთაშორისო ორგანიზაციები) მონაწილეობს. ამიტომ მისი კვლევის სფერო ძალზე დიდი და მრავალფეროვანია, სახელდობრ, ნედლეულით, მზა ნაწარმითა და ნახევარფაბრიკატებით საერთაშორისო ვაჭრობის პრობლემები, აგრეთვე ტრანსპორტირების, დაზღვევის, დაკრედიტების, ტექნოლოგიების გადაცემისა და სხვა ასპექტები. იუნკდატისა და მისი ხელმძღვანელი ორგანიზების გადაწყვეტილებები (რეზოლუციები, განცხადებები) იურიდიულად სავალდებულო ხასიათის არ არის.

იუნიდო

სამრეწველო განვითარების ორგანიზაცია იუნიდო (შეიქმნა 1966 წ. შტაბ-ბინა ქ. ვენაში) გაეროს სპეციალიზებული დაწესებულებაა, რომელიც უმთავრესად მოწოდებულია ეროვნული და საერთაშორისო რესურსების მობილიზაციით ხელი შეუწყოს განვითარებადი ქვეყნების ინდუსტრიალიზაციის პროცესს, მათ სამრეწველო განვითარებას.

პროონი

გაეროს განვითარების პროგრამა - პროონი (შეიქმნა 1965 წ.) განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკის უმნიშვნელოვანეს სექტორებში საინვესტიციო და მრავალმხრივი ტექნიკური დახმარების საერთაშორისო პროგრამაა. იგი 175 ქვეყანასა და ტერიტორიას ემსახურება და მსოფლიოს 132 ქვეყანაში თავისი განყოფილება აქვს.

პროონის საქმიანობა ოთხი მიმართულებით ხორციელდება. სახელდობრ:

- სიღარიბესთან ბრძოლა;
- მმართველობითი საქმიანობის განვითარება;
- განვითარებად ქვეყნებს შორის ტექნიკური თანამშრომლობა;
- გარემოს დაცვა და ბუნებრივი რესურსების რაციონალური გამოყენება.

შპო

სასურსათო და სასოფლო-სამეურნეო ორგანიზაცია - ფაო (შეიქმნა 1945 წ. შტაბ-ბინა ქ. რომში) გაეროს სპეციალიზებული დაწესებულებაა. მისი მთავარი ამოცანაა სოფლის მეურნეობის საკითხებზე სამთავრობო საერთაშორისო ორგანიზაციების მუშაობის კოორდინაცია და სურსათით მსოფლიოს მოსახლეობის (განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების) უზრუნველყოფის გაუმჯობესება. ფაოს დახმარება როგორც მატერიალურ (სასურსათო პროდუქტებით), ისე არამატერიალურ (ტექნიკური დახმარება, კადრების მომზადება და სხვ.) ხასიათის ატარებს.

იოზადი

სოფლის მეურნეობის განვითარების საერთაშორისო ფონდი - იფადი გაეროს სპეციალიზებული დაწესებულებაა, რომელიც 1974 წელს შეიქმნა და მსოფლიოს 150-მდე სახელმწიფოს აერთიანებს.

ფონდის ძირითადი მიზანია რესურსების მობილიზაციით განვითარებადი ქვეყნების სოფლის მეურნეობის განვითარებისათვის დახმარება. დახმარების შედარებით გავრცელებული ფორმაა გრძელვადიანი სესხები, ძირითადად სპეციალური. ფონდის

უმადლები ორგანოა მმართველთა საბჭო, რომელშიც ყველა წევრი სახელმწიფო წარმომადგენელი შედის. მისი შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. რომში.

**ტრანსნორვეული
კორპორაციების კომისია**

გაეროს კომისია ტრანსნორვეული კორპორაციების შესახებ გაეროს ეკონომიკური და სოციალური საბჭოს დამხმარე ორგანოა. იგი 1974 წელს შეიქმნა და შედგება 48 წევრისაგან, რომლებსაც 3 წლის ვადით ირჩევენ.

კომისია განიხილავს ტრანსნორვეული კორპორაციების საქმიანობასთან დაკავშირებულ საკითხებს, ხელშეწყობს გაეროს ტრანსნორვეული კორპორაციების საინფორმაციო-საკვლევ ცენტრს, ამუშავებს რეკომენდაციებს „ეკოსოსისათვის“ კორპორაციების პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალური კვლევისა და სხვათა სფეროში.

**რეგიონული
ეკონომიკური კომისიები**

გაეროს სისტემაში ფუნქციონირებს რეგიონული ეკონომიკური კომისიები. სახელდობრ:

* ევროპის კომისია, რომელიც ომისშემდგომი

ევროპის ეკონომიკური აღორძინების ხელშეწყობის მიზნით 1947 წ. შეიქმნა (შტაბ-ბინა ქ. ბრიუსელში). უკანასკნელ წლებში კომისიამ თავისი ძალისხმევა ეკოლოგიის, ენერჯის ეფექტური გამოყენების, ტრანსპორტისა (ეკოლოგიური პოზიციიდან) და ტყის რესურსების სფეროებში გადაიტანა;

* აფრიკის ეკონომიკური კომისია ამ კონტინენტზე განვითარების პრობლემების შესწავლისა და ანალიზის მიზნით 1958 წ. დაარსდა. იგი მოცემული რეგიონის ეკონომიკური განვითარების ღონისძიებებს (კერძოდ, გვალივანობის წინააღმდეგ ბრძოლა, ირიგაციის სფეროში პროექტების შექმნა, კადრების მომზადება და ა. შ.) ამუშავებს;

* ლათინური ამერიკისა და კარიბის ზღვის აუზის ეკონომიკური კომისია (დაარსდა 1948 წ.) თავის საქმიანობას ძირითადად ზემოხსენებული კომისიის ანალოგიურად წარმართავს;

* აზიისა და წყნარი ოკეანის ეკონომიკური და სოციალური კომისია (შეიქმნა 1947 წ., შტაბ-ბინა ქ. ბანგკოკში) უმთავრესად მოღვაწეობს ტექნოლოგიების გადაცემის სფეროში;

* დასავლეთ აზიის ეკონომიკური და სოციალური კომისია (დაარსდა 1974 წ., შტაბ-ბინა ქ. ბალდაში) საქმიანობს ისეთ სფეროებში, როგორცაა რეგიონში ეკონომიკური თანამშრომლობისათვის კეთილსასურველი პირობების შექმნა, ეკონომიკურ ურთიერთობათა განმტკიცება და სხვ.

გაეროს სისტემაში ფუნქციონირებს საერთაშორისო სპეციალიზებული საკრედიტო-საფინანსო ინსტიტუტებიც. სახელდობრ, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი და რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი (მსოფლიო ბანკი), რომელთა საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები მეექვსე თავში იყო განხილული.

**მსოფლიო სავაჭრო
ორგანიზაცია**

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (World trade organization - WTO), რომელიც „ტარიფებისა და ვაჭრობის გენერალური შეთანხმების“ (GATT) ბაზაზე

1995 წლიდან ფუნქციონირებს, ვაჭრობის ლიბერალიზაციის თვალსაზრისით ძირითა-

დი ორგანიზაციაა. მასში გაწევრიანებულია მსოფლიოს 130-მდე ქვეყანა. 28 სახელმწიფოს (მათ შორის საქართველოს) დამკვირვებლის სტატუსი აქვს. WTO-ის შტაბ-ბინა მდებარეობს შვეიცარიაში, ქ. ვენეჯაში. თანამშრომელთა შემადგენლობა 500 კაცამდეა. ორგანიზაციის ბიუჯეტი 80 მლნ დოლარს აჭარბებს, რომელიც წვერი სახელმწიფოების შენატანებით იქმნება. ორგანიზაცია ხელმძღვანელობს 29 ძირითადი შეთანხმებით, აგრეთვე 25 სხვადასხვა დამატებითი დადგენილებითა და განმარტებით.

ყოფილი GATT -ის ხელშეკრულებები 1948 წლიდან მოქმედებს და მიზნად ისახავს საერთაშორისო ვაჭრობისა და ეკონომიკური განვითარების უზრუნველყოფას.

ამ შეთანხმების ძირითადი პრინციპებია:

- ◆ დისკრიმინაციის გარეშე ფაჭრობა, რაც, ერთი მხრივ, გულისხმობს წვერი ქვეყნების მიერ ერთმანეთისათვის „უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმის“ მინიჭებას, ხოლო მეორე მხრივ, იმპორტული და ადგილობრივი საქონლისათვის თანაბარი უფლებებისა და პირობების უზრუნველყოფას;
- ◆ საგარეო-საფაქრო პოლიტიკის განვითარების დაგეგმვა მრავალმხრივი და ორმხრივი ხელშეკრულებების ბაზაზე;
- ◆ კეთილსინდისიერი კონკურენციის წახალისება ურთიერთდათმობის განსოროციულებით, დავის გადაწყვეტა კონსულტაციებისა და მოლაპარაკებების გზით;
- ◆ შიდა ბაზრის დასაცავად უპირატესად სატარიფო მეთოდების გამოყენება.

ურუგვაის რაუნდის შედეგად GATT-ის ხელშეკრულებებს დამატა შეთანხმებები მოშასხურებით ვაჭრობასა და ინტელექტუალური ცოდნის დაცვის სფეროში. მიღებული იქნა გადაწყვეტილება („მარაქემის (ქალაქი მაროკოში) დეკლარაცია“, 1994 წ.) 1995 წლიდან მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის შექმნის შესახებ.

ამ ორგანიზაციის უმაღლესი ორგანოა მინისტრთა კონფერენცია, რომელიც ყოველ მეორე წელს იმართება და იღებს გადაწყვეტილებებს ძირითადად სახელმწიფოთაშორისო სავაჭრო შეთანხმებების შესახებ. კონფერენციებს შორის პერიოდში ორგანიზაციის მუშაობას ხელმძღვანელობს გენერალური საბჭო, რომელიც ანგარიშვალდებულია მინისტრთა კონფერენციის წინაშე.

გენერალურ საბჭოში ფუნქციონირებს ორი სტრუქტურა: დაეების გადაწყვეტის ორგანო, რომელიც ზედამხედველობს სადავო საკითხების მოგვარების პროცედურებს, და მეორე - სავაჭრო პოლიტიკის განხილვის ორგანო, რომელიც WTO-ის ინდივიდუალური წვერების სავაჭრო პოლიტიკას რეგულარულად (2 წელიწადში ერთხელ) განიხილავს. ამას გარდა ორგანიზაციულ სტრუქტურაში არის მრავალი კომიტეტი, საბჭო და კომისია. WTO გადაწყვეტილებების მიღებისას აგრძელებს GATT-ის პოლიტიკას არა კენჭისყრის, არამედ კონსენსუსის წესით. მაგრამ არის შემთხვევები, როდესაც ცალკეული გადაწყვეტილება მოითხოვს კენჭისყრას. ამ შემთხვევაში იგი მიიღება ხმების უმრავლესობით, პრინციპით „ერთი ქვეყანა - ერთი ხმა“.

WTO ძირითად მიზნად ისახავს თავისუფალი და კეთილსინდისიერი კონკურენციის პირობებში ყველა ქვეყნის მეწარმესათვის ერთიანი მსოფლიო ბაზრის შექმნას. ამისათვის იგი თანმიმდევრულად არასატარიფო ბარიერების მოხსნისა და ტარიფების თანდათანობითი შემცირების პოლიტიკას ატარებს.

1996 წლის ბოლოს სინგაპურში გაიმართა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ქვეყნების ვაჭრობის მინისტრთა კონფერენცია, რომელზეც ყურადღება დაეთმო შრომის საერთაშორისო სტანდარტების დაცვის საკითხებს, დაბალგანვითარებული ქვეყნებისათვის ეკონომიკურ ხელშეწყობას, მათ საქონელზე სამიმპორტო გადასახადების მოხსნას. მრავალმხრივ სავაჭრო სისტემაში განვითარებადი ქვეყნების ინტეგრაციას, საინფორმაციო ტექნოლოგიებისა და ფარმაკეპტული პროდუქციით ვაჭრობის ლიბერალიზაციას და სხვა მნიშვნელოვან პრობლემებს. განსაკუთრებული ყურადღება მიექცა საინფორმაციო ტექნოლოგიებს (მათ შორის ტელეკომუნიკაციებს), რადგან ამ სექტორის პროდუქციის ექსპორტმა 1996 წელს 595 მილიარდ აშშ დოლარს გადააჭარბა და იგი დღეისათვის ყველაზე სწრაფად მზარდი ინდუსტრიაა.

ინფორმაციის აქტივობის აღწერა:

არის თუ არა იაპონია ქსოვიარე?

იაპონია დღეს მსოფლიოში ყველაზე დიდი კრედიტორია, მისი მოცულობა მრავალი განვითარებული ქვეყანა, მათ შორის აშშ-ც. მას ტოლი არა აქვს თურის (800 ტონა) და საქალაქო (78 მლნ დოლარი) მონაგის მხრივ. მას მსოფლიოში ყველაზე ობტინაციური დაეძობილი საგარეო ექსპორტის სახელი აქვს. დასავლეთის 10 უმსხვილესი ბანკიდან 8 იაპონიის ეკონომის. დეკლარაციის ყველაზე მდიდარი ადამიანს იაპონელია - ესაიკო ტუკუეში. რომლის კაპიტალი 21 მლნ დოლარია.

ყველა ეს და კიდევ სხვა მრავალი რეკორდი თითო იაპონელში გაშიშვლებულია აღიქმება: „სად არის ამდენი სიმდიდრე და რატომ არ არის იგი თითოეული მათგანის წილზედრი?“ ირკვევა, რომ იაპონიის სიმდიდრე და იაპონელთა სიმდიდრე - ორი სხვადასხვა შინაარსის მქონეა.

ბარადოქსები ცოფრებულან იწყება. იაპონელი 3-ჯერ მეტ დანახვას იწახავს პირად ანგარიშზე, ვიდრე ამერიკელი. ამასთან, მას არ შეუძლია ისარგებლოს იმ კომფორტით, რომელიც ამერიკაშია.

ტიკონომი ცხოვრების საერთო ხარჯებს ინდექსი 2-ჯერ მაღალია, ვიდრე ნორორკში. მას კი 10-ჯერ უფრო ძვირია. ასევე მეტა ესარება იაპონელს ტრანსპორტზე, სამკვლელო მომსახურებასა და განათლებაზე. ამასთან, რომ იქნება 1 კვ ხორცი, ამერიკელმა 16 წუთი უნდა იშრომოს, იაპონელი - 2 საათი და 26 წუთი; თქუჩისათვის პირველმა - 26 წუთი, სადღი მორთებ - 2 საათი და 47 წუთი. ექსონომიკურად უმსხვილესი იაპონია თაობის სოციალური ინფრასტრუქტურით მიერადნდო ქვეყანას მოგვიანებს. ყოველივე მისი შედეგია, რომ იაპონური იური სარეკონსტრუქციო გაედინება, სადაც მისი ფასი გაცილებით მაღალია, ვიდრე იაპონიაში. იაპონიას ინექსტივების მოცულობა აშშ-ში თითქმის 66.0 მლნ დოლარს შეადგენს. გაბილდს, რომ არა იაპონია მდიდრდება აშშ-ის ხარჯზე, არამედ პირაქით, იაპონელთა ფულით იფარება აშშ-ის ბოუქტის დეფიციტი, შეესაბამება უზარაუ ქონება, შექნება საწარმოები და სხე.

ამრთად, მდიდარი იაპონიის სიმდიდრე არის ამ ქვეყნის სუბერკონომიარაციების შდაპრული მოგებები. რომელსაც სასრეკონსტრუქციო კაპიტალის დაბანდება იცლივა. იაპონელთა უმრავლესობის მასთან არაერთად კავშირი არა აქვს, ვარდა ნაციონალური სამაიყის გრწინილის იაპონური წარმოებებისათვის, რასაც ინფორმაციისა და პროპაგანდის საშუალებითი ფართო რეკლამის უწყვეტი.

წყარო: კრაუტოვი ი., იაპონიის... გვ. 78-79.

WTO-ის წევრი სახელმწიფოების (მათ შორის: კანადა, ევროკავშირი, იაპონია, კორეა, სინგაპური) ვაჭრობის მინისტრებმა ხელი მოაწერეს „მინისტრების დეკლარაციას საინფორმაციო ტექნოლოგიების პროდუქციით ვაჭრობის შესახებ“. ამ პროდუქციით ვაჭრობის ლიბერალიზაციის გადაწყვეტილებები დაემატა „მარაქემის დეკლარაციით“ გათვალისწინებულ ღონისძიებებს, რომლის თანახმად საინფორმაციო ტექ-

ნოლოგიების პროდუქციაზე ტარიფების შემცირება დაიწყო 1997 წლიდან და მათი სრული მოხსნა 2000 წლის 1 იანვრისათვის დამთავრდება. დეკლარაციას შეუძლია შეუერთდეს მსოფლიოს ნებისმიერი ქვეყანა.

ორგანიზაციის ძირითადი საქმიანობაა საბაჟო ტარიფების შემცირებისა და არასატარიფო ბარიერების შემსუბუქების თაობაზე მოლაპარაკებათა რაუნდებისა (კონფერენციების) და ტურების ჩატარება. უკანასკნელ პერიოდში მიღებული იქნა მეტად მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებები (კოდექსები) ზუთ სფეროში:

- ➔ სამრეწველო სტანდარტები (რომელიც იმპორტულ საქონელზე სამამულო საქონლის მსგავს დამოკიდებულებას ითვალისწინებს);
- ➔ სახელმწიფო შესყიდვები (რომელიც საზღვარგარეთელი ფირმების განაცხადების არადისკრიმინაციულ განხილვას გულისხმობს);
- ➔ სუბსიდიები და კომპენსაციური ბაჟები (რომელიც პოლიტიკის ინსტრუმენტად სუბსიდიების გამოყენებას ითვალისწინებს);
- ➔ ლიცენზირება (რომელიც ქვეყნებს ლიცენზირების წესის მნიშვნელოვან გამარტივებას ავალდებულებს);
- ➔ საბაჟო შეფასება (რომელიც ქვეყნებს შორის ერთიანი მეთოდის გამოყენებას აწესებს).

დღემდე ჩატარებულია ოთხი რაუნდი, კოდური დასახელებით: „დილონ-რაუნდი“ (1960-1962 წწ); „კენედი-რაუნდი“ (1964-1967 წწ); „ტოიო-რაუნდი“ (1973-1979 წწ.) და „ურუგვაი-რაუნდი“ (1988...). ამ რაუნდებზე (კონფერენციებზე) მსოფლიო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის საკითხები გადაწყდა. ბოლო რაუნდზე აზრთა სხვადასხვაობის გამო (აშშ, ევროპა, იაპონია) საბოლოო გადაწყვეტილება არ იქნა მიღებული.

ორგანიზაციას კონტროლის ფუნქციაც აკისრია, თუმცა მისი განხორციელება რამდენადმე გართულებულია.

მართალია, ორგანიზაციის დებულება არ კრძალავს იმპორტულ საქონელზე ტარიფების დაწესებას, მაგრამ ზღუდავს მათ გამოყენებას და მოიხზობს იმპორტზე ეკონომიკის გამოყენების გაუქმებას. ყველაზე უფრო ხელსაყრელი პრინციპის თანახმად, ორგანიზაციის წევრმა ქვეყნებმა ერთმანეთთან ერთნაირი სატარიფო განაკვეთები უნდა დააწესონ (საშუალო ტარიფი 10%-ზე დაბალია).

**ეკონომიკური
თანაქრონიზაციისა და
განხორციელების ორგანიზაცია**

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში (შეიქმნა 1961 წელს) გაერთიანებულია ინდუსტრიულად განვითარებული 25 ქვეყანა (აშშ, კანადა, ისლანდია, ირლანდია, დიდი

ბრიტანეთი, ბორტუგალია, ესპანეთი, საფრანგეთი, ბელგია, ლუქსემბურგი, დანია, პოლანდია, გერმანია, ავსტრია, იტალია, ისრაელი, კვიბროსი, საბერძნეთი, თურქეთი, ნორვეგია, შვედეთი, ფინეთი, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, იაპონია). ორგანიზაციის მიზანია მისი წევრი ქვეყნების ეკონომიკური და სოციალური კეთილდღეობის ამაღლებისათვის დახმარება. მასში შედის 200-ზე მეტი კომიტეტი, რომლებიც ეკონომიკური პრობლემებით არიან დასაქმებულნი. მათ შორის სამი სამსახური - ვაჭრობის კომიტე-

ტი, აღმასრულებელი კომიტეტის სპეციალური სესია და განვითარების დახმარების კომიტეტი - უშუალოდ ვაჭრობის კონკრეტულ პრობლემებს განიხილავს.

ვაჭრობის კომიტეტი გრძელვადიან სავაჭრო პოლიტიკას ამუშავებს და მიმდინარე საკითხებს სწავლობს. სპეციალური სესიის საქმიანობის სფეროა ეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინაცია, ხოლო განვითარების დახმარების კომიტეტი - განვითარებადი ქვეყნების საფინანსო რესურსების ტრანსფერტის (უცხოური ვალუტის ან ოქროს გადაგზავნა ერთი ქვეყნიდან მეორეში) პრობლემითა დაკავებული.

გაერო და ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია მრავალეროვნული ინსტიტუტებია, რომლებიც საერთაშორისო ეკონომიკისა და ვაჭრობის პრობლემებთან ერთად ფართო წრის საკითხებსაც იკვლევენ.

გარდა ამისა, ეს ორგანიზაციები მსოფლიო ფორუმების როლს ასრულებენ, რითაც ქვეყნებს შესაძლებლობა ეძლევათ ერთობლივად განიხილონ პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური ასპექტები, ურთიერთხელსაყრელი გადაწყვეტილებები მიიღონ და პრაქტიკულად განახორციელონ.

**სამრთაშორისო
სამაჭრო პალატა**

საერთაშორისო სავაჭრო პალატა შეიქმნა 1920 წელს პარიზში აშშ-ის, ინგლისის, საფრანგეთის, ბელგიისა და იტალიის მონოპოლისტური წრეების ინიციატივით. იგი წარმოადგენს უმრავლესი კაპიტალისტური ქვეყნების საქმიანი წრეების ორგანიზაციათა გაერთიანებას და მიზნად ისახავს ქვეყნებს შორის ეკონომიკური კავშირების განვითარებას. დღეისათვის საერთაშორისო სავაჭრო პალატა მსოფლიოს 80 ქვეყნიდან 1500-მდე კოლექტიურ და 6000-მდე ინდივიდუალურ წევრს აერთიანებს.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატის უმაღლესი ორგანოა კონგრესი, რომელიც ორ წელიწადში ერთხელ ტარდება. ოპერატიული მართვის ორგანოა პალატის საბჭო, რომლის წევრებისაგან 2 წლის ვადით იქმნება აღმასრულებელი კომიტეტი, გენერალური სამდივნო თავისი ადმინისტრაციული კომისიით, ვაჭრობის, წარმოების, კავშირგაბმულობის, საერთაშორისო ბაზრობებისა და გამოფენების, სამართლებრივი ურთიერთობის კომიტეტებითა და სამუშაო ჯგუფებით. სავაჭრო პალატასთან ფუნქციონირებს საერთაშორისო კომერციული სასამართლო.

სავაჭრო პალატის შტაბ-ბინა მდებარეობს პარიზში, განყოფილებებით ლონდონში, ჟენევასა და ბანკოკში (ტაილანდი). პალატის შემოსავლები ნაციონალური კომიტეტების საწევროებიდან იქმნება, რომლის ოდენობაც დიფერენციალურად განისაზღვრება.

პალატის ძირითადი მიზნებია ქვეყნებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობის პირობების გაუმჯობესება და საერთაშორისო ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტა, აგრეთვე საქმიან წრეებსა და ორგანიზაციებს შორის კონტაქტების დამყარება.

**სამრთაშორისო
კოლოპრაციული ალიანსი**

საერთაშორისო კოოპერაციული ალიანსი 100-მდე ქვეყნის სამომხმარებლო, საკრედიტო და სასოფლო-სამეურნეო კოოპერატივების ეროვნულ-რეგიონულ კავშირებსა და ფედერაციებს აერთიანებს. იგი შეიქმნა ლონდონში 1895 წელს. საქართველოს მომხმარებელთა საზოგადოებების ცენტრალური კავშირი

(ექვევშირი) საერთაშორისო კოოპერაციული ალიანსის წევრია 1919 წლიდან. ალიანსის ხელმძღვანელი ორგანოებია: კონგრესი, ცენტრალური კომიტეტი და აღმასრულებელი კომიტეტი.

კოოპერაციული ალიანსის ძირითადი მიზანია თავისი წესდების მოთხოვნათა შესაბამისად ხელი შეუწყოს ყველა ქვეყანაში კოოპერაციულ განვითარებას, პროპაგანდა გაუწიოს კოოპერაციული მოძრაობის პრინციპებსა და მეთოდებს, დაიცვას მისი ინტერესები, დაამყაროს და განავითაროს ურთიერთკონტაქტები, ითანამშრომლოს სხვადასხვა ქვეყნის კოოპერაციულ ორგანიზაციებთან და სხვ.

**საბაჟო თანამშრომლობის
საერთაშორისო საბჭო**

საბაჟო თანამშრომლობის საერთაშორისო საბჭო შეიქმნა 1950 წელს, ქ. ბრიუსელში, როგორც მუდმივი, დამოუკიდებელი საერთაშორისო ორგანიზაცია. საბჭოში ფუნქციონირებს სამი ორგანო-ნომენკლატურული კომიტეტი, პარმონიზებული სისტემის კომიტეტი და ტექნიკური კომიტეტი.

ნომენკლატურული კომიტეტის ფუნქციებია: საქონლის ერთგვაროვანი კლასიფიკაციის უზრუნველყოფა; საბაჟო ტარიფების გამარტივება; ტარიფების შესახებ მოლაპარაკებათა წარმართვა; ეროვნული საბაჟო ორგანოების პოზიციების შეთანხმება; უნიფიკაციის გზით საქონლის შესაფასებლად საგარეო-სავაჭრო სტატისტიკური ბაზის გამარტივება და სხვ. კომიტეტი პერიოდულად აქვეყნებს გამოცემებს, რომელთა მეშვეობითაც საქონლის საბაჟო შეფასების პრაქტიკულ რჩევებს იძლევა.

პარმონიზებული სისტემის კომიტეტის ძირითადი ფუნქციაა საქონლის აღწერისა და კოდირების სისტემის დამუშავება, რომელიც ითვალისწინებს: კომერციული და საბაჟო დოკუმენტების გამარტივებას; მათი ტექნიკური დამუშავების შემსუბუქებას, მიმოწერის ხარჯების შემცირებას; ინფორმაციის შეგროვების, აღრიცხვისა და ეკონომიკური ანალიზის ოპერატიულობას და სხვ.

ტექნიკური კომიტეტი საერთაშორისო საბაჟო ტერმინოლოგიის უზრუნველსაყოფად საბაჟო ნორმებისა და გლოსარების (ლექსიკონების) დამუშავებას ახორციელებს.

საბაჟო თანამშრომლობის საბჭო მსოფლიო საბაჟო პრაქტიკის მრავალმხრივი რეგულირების საქმეში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. ამ სამუშაოს აქტიურობა განსაკუთრებით ამაღლდა თანამედროვე პირობებში, რაც უმეტესად საერთაშორისო საქონელბრუნვის სტრუქტურის სრულყოფისა და მოცულობის გადიდების შედეგია.

„EAN“

პროდუქციის, მომსახურებისა და საქმიანი ინფორმაციის იდენტიფიკაციისა და კომუნიკაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია („EAN“) ჩამოყალიბდა 1977 წელს. მისი შტრიხ-კოდების სტანდარტები ფართოდ გავრცელდა მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში და კომპანიების აუცილებელი ელემენტი გახდა. დღეისათვის მსოფლიოს 600 ათასამდე კომპანია იყენებს აღნიშნულ სტანდარტებს. იგი ეკონომიკის დარგებში (მრეწველობა, ვაჭრობა, ტრანსპორტი, ჯანდაცვა და ფარმაცევტიკა, მშენებლობა და სხვ.) საქონელბრუნვის სრული ციკლის განსაზღვრისა და პარტნიორებს შორის საქმიანი ინფორმაციის გასაცვლელად გამოიყენება.

შტრიხ-კოდების სისტემა იძლევა უნიკალურ საშუალებას მასში გაერთიანებული ორგანიზაციების თუ კერძო კომპანიების პროდუქციის შესახებ (ენობრივი ბარიერის მიუხედავად) ოპერატიულად მივიღოთ ჩვენთვის აუცილებელი ინფორმაცია.

საქართველოს სავაჭრო-სამრეწველო პალატის ინიციატივით ნუმერაციის ეროვნული ორგანიზაცია - „ეან-საქართველო“ ჩამოყალიბდა, რომელიც 1996 წლის 10 მაისს ქალაქ ლისაბონში გენერალურ ასამბლეაზე საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრად მიიღეს.

ნაწარმის ავტომატური იდენტიფიკაცია, ანუ შტრიხ-კოდი, სისტემის ერთ-ერთი სტანდარტია. იგი მუქი და ღია ფერის ზაზების კომბინაციით გამოსახულ გარკვეულ რიცხვს - კოდს წარმოადგენს, სადაც პროდუქციის მწარმოებელი ქვეყანა, საწარმო და კონკურენტული ნაწარმი თავისი ნომრით არის კოდირებული.

ზემოთ ჩამოთვლილი მონაცემები უმრავლეს შემთხვევაში 13 ციფრით აისახება. ამ სტანდარტს ეან-13 ეწოდება, თუმცა, ზოგჯერ საჭიროა შემოკლებული, ანდა პირიქით, უფრო სრული ინფორმაციის კოდირება, რაც შესაბამისად ეან-8, ეან-128 ან დან-14 სტანდარტების გამოყენებით ხდება.

პირველი ორი (ან სამი) ციფრი შტრიხ-კოდში აღნიშნავს მწარმოებელ ქვეყანას. მაგალითად: 40-44 შეესაბამება გერმანიას, 00-09 - აშშ-სა და კანადას და ა. შ. საქართველოსათვის ეს რიცხვი 486-ია (დანართი 2).

შემდეგი ოთხი (ან ხუთი) ციფრი კონკრეტულ საწარმოს, ხოლო მომდევნო ხუთი ციფრი კი ნაწარმის ნომერს ასახავს. ბოლო ციფრი საკონტროლოა, რომელიც დანარჩენი ციფრების ან ინფორმაციების სისწორის შესამოწმებლად გამოიყენება.

ეან-128 და დან-14 სტანდარტები პროდუქციის სხვადასხვა ზომაზე შეფუთვის, ნუმერაციისა და იდენტიფიკაციისათვის არის განკუთვნილი. მათი გამოყენება აუცილებელია საწარმოო, სატრანსპორტო თუ სავაჭრო ობიექტების, სასაწყობო მეურნეობის ეფექტიანი აღრიცხვისათვის. იგი ზემოჩამოთვლილი ინფორმაციის გარდა საშუალებას გვაძლევს დამატებითი ცნობები მივიღოთ ნაწარმის ზომების, სახეობის, გამოშვების თარიღის, ვარგისიანობის ან სხვა სპეციფიკური მონაცემების შესახებ.

ქართველ მეწარმეებს შეუძლიათ შტრიხ-კოდის მინიჭების შემდეგ პრო-

ტექნიკური პრეზენტაცია:

486 საქართველოს საერთაშორისო კოდი

შტრიხ-კოდი ნაწარმის მატალი სარისხის დამატურებული ერთეულის სიმბოლოა. იგი მეწარმეებს საშუალებას აძლევს საწარმოო პროცესში განასორციელოს პროდუქციის კონტროლი, დასარისხება, აღრიცხვა, გადატვირთვის ავტომატიზაცია და ა. შ. ამის გარდა, შტრიხ-კოდის საშუალებით შესაძლია ნაწარმის დაცვა ფალსიფიკაციისაგან.

ამჟამად „ეან საქართველოში“ ფერჯერობით 11 ორგანიზაცია („მარტან ბაუერი“, „ელალი“, ბორჯომის ორი კომპანია და სხვ.) გაერთიანებული. მათთვის საწევრო გადასახადი დაწესებულია პირველ წელს 600 აშშ დოლარის, ხოლო ყოველი მომდევნო წლისათვის 400 დოლარის ოდენობით.

შტრიხ-კოდების გარეშე გამსწავლებულია ნაწარმის ექსპორტი, რადგან არც ერთი საერთაშორისო საეურო ორგანიზაცია, არ იღებს საქონელს (ან თუ მიიღებს, გაცილებით დაბალ ფასებში), რომელსაც არა აქვს შტრიხ-კოდი.

წყარო: გაზეთი „რეზონანსი“, 7.09.96.

დექცია მსოფლიო ბაზარზე თავისუფლად გაიტანონ. როგორც ცნობილია, უცხოეთში პროდუქციის გადატვირთვა, შენახვა და რეალიზაცია მაქსიმალურად ავტომატიზებულია. მათი განთავსება და მოძებნა საწყობებში სკანერული ტერმინალების მეშვეობით ხდება, ხოლო გაყიდვის დროს სალარო-აპარატებთან მიერთებული სკანერები ავტომატურად ამოიცნობენ გასაყიდ პროდუქციას და განსაზღვრავენ მის ფასს. ამასთან, კომპიუტერში მუდმივად ფიქსირდება დასვლზე თუ საწყობში იმ დროისათვის დარჩენილი კონკრეტული საქონლის რაოდენობა, რაც საბოლოოდ დეფიციტის ოპერატიულად შევსების საშუალებას იძლევა.

გარდა ამისა, შტრიხ-კოდი ნაწარმის ფაქსიფიციერების აცილების ერთ-ერთი ინსტრუმენტია, რადგან მისი ეტიკეტიდან პირის გადაღება ან კუსტარული წესით დამზადება გაძნელებულია. ფაქსიფიციერის აღმოჩენა შესაძლებელია როგორც გარეგნულად, ისე მარტივი ტექნიკური საშუალებებითაც.

**მრეწველობა და მეწარმეთა
სამართაშორისო კონგრესი**

მრეწველთა და მეწარმეთა საერთაშორისო კონგრესი, რომელიც 1992 წელს შეიქმნა, საზოგადოებრივი ორგანიზაციაა და პრაქტიკულად ევრაზიის კონტინენტის ყოფილი სოციალისტური ქვეყნების (მათ შორის საქართველოსაც) მრეწველთა და მეწარმეთა ეროვნულ კავშირებსა და ასოციაციებს აერთიანებს. კონგრესის შტაბ-ბინა მდებარეობს ქ. მოსკოვში.

კონგრესის უმაღლესი ორგანოა ასამბლეა (დელეგატების კრება), რომელიც კონგრესის საბჭოს მიერ ორ წელიწადში ერთხელ ტარდება. განმკარგულებელ ფუნქციებს კონგრესის საბჭო ასრულებს. კონგრესის საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია:

- მრეწველთა და მეწარმეთა ინტერესების დაცვა;
- საბაზრო რეფორმების განხორციელების პროცესში მათი მუშაობის კოორდინაცია;
- კონგრესის მონაწილე ქვეყნებს შორის სამეურნეო კავშირების აღდგენა;
- საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სამეურნეო სუბიექტებს შორის ურთიერთზემოქმედების მექანიზმების დამუშავება;
- ინოვაციური საქმიანობისა და ინვესტიციური პროცესების ხელშეწყობა;
- საქონლისა და კაპიტალის მოძრაობის გზაზე წინააღმდეგობებისა და შეზღუდვების შემცირების წინადადებათა მომზადება;
- სამეწარმეო პროექტების დამუშავება და სხვ.

კონგრესში შექმნილია საექსპერტო-კონსულტაციური ცენტრი, რომელიც ეკონომიკური რეფორმის მიმდინარეობის შედარებით ანალიზს ახორციელებს და ამუშავებს პრაქტიკულ რეკომენდაციებს ტრანსეოკონსულტაციური საფინანსო-სამრეწველო გაერთიანებების, თავისუფალი ეკონომიკური ზონებისა და სხვათა შექმნის შესახებ.

„ლიდი რამაშეული“

მსოფლიოს შეიდი ინდუსტრიული (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, გერმანია, საფრანგეთი, იტალია, კანადა, იაპონია) და რუსეთის სახელმწიფოთა მეთაურების ყოველწლიური შეხვედრა არც სახელმწიფოთა კავშირია და არც შეთანხმება. იგი უმთავრესად კონსულტაციური და აზრთა ურთიერთგაცვლის მსოფლიო ინსტიტუტია, რომელიც ეკონომიკური და პოლიტიკური ურთიერთობების ჩამოყალიბება-განვითარებაში გადამწყვეტ როლს ასრუ-

ლებს. ამ შეხვედრების ძირითადი მიზანია ფართო წრის ეკონომიკური და პოლიტიკური პრობლემების განხილვა და ურთიერთშეთანხმებული და შეჯერებული გადაწყვეტილებების (მიდგომის) შემუშავება. ეკონომიკური პროფილიდან ნიშანდობლივია მსოფლიო ეკონომიკისა და საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების პერსპექტივების, ფინანსური კრიზისების თავიდან აცილებისა და მოწესრიგების, ტრანსეროვნული კომპანიების საქმიანობის შეფასების, განვითარებადი ქვეყნების დახმარების გაწევისა და სხვა საკითხები.

„დიდი რვავეულის“ პირველი შეხვედრიდან, რომელიც საფრანგეთის პრეზიდენტის რეზიდენციაში, რამბუიეში, 1975 წელს გაიმართა (ამიტომ ხშირად მას „რამბუიეს კლუბს“ უწოდებენ), განსახილველი საკითხების წრე მნიშვნელოვნად გაფართოვდა და ეკონომიკურთან ერთად ფართო სპექტრის პოლიტიკური პრობლემებიც მოიცვა. მაგალითად, საერთაშორისო ტერორიზმთან ბრძოლა, ამა თუ იმ რეგიონში საომარი მოქმედების შეწყვეტა, ატომური იარაღის გაუვრცელებლობის რეჟიმის განმტკიცება და სხვ. „დიდი რვავეულის“ ყოველწლიური შეხვედრებით გლობალური საერთაშორისო ეკონომიკური და პოლიტიკური საკითხების შემუშავებისა და გადაწყვეტის მექანიზმები დგინდება.

დღეისათვის „დიდი რვავეულს“ მსოფლიოში მიმდინარე პროცესების მართვის ეფექტურ ცენტრად მიიჩნევენ, რომელმაც გაეროსა და მისი ინსტიტუტების ფუნქციები რამდენადმე შეაქიწროვა. არსებობს აზრი, რომ „დიდი რვავეული“ გარკვეული ფორმით მსოფლიოს ეკონომიკური უშიშროების საბჭოს როლსაც ასრულებს, რომელიც გაეროს შემადგენლობაში დღემდე ვერ შეიქმნა.

„დიდი რვავეულის“ შემადგენლობაში შესვლის სურვილს მრავალი სახელმწიფო გამოთქვამს (უპირველესად ჩინეთი). როგორც ცნობილია, „დიდი რვავეულში“ შესვლის წესები დაფიქსირებული არ არის. თუმცა, არსებობს შემდეგი მოთხოვნები:

პირველი - განვითარებული და სტაბილური ეკონომიკა;

მეორე - მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში მონაწილეობა;

მესამე - განვითარებადი ქვეყნებისათვის გაწეული დახმარება;

მეოთხე - საბაზრო ეკონომიკისა და დემოკრატიისადმი ერთგულება (ადამიანის უფლებების დაცვა, სამოქალაქო ომების არ არსებობა და სხვ.).

2. ეკონომიკური ინფორმაციის სახეები და სტატისტიკის ამოცანები

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების სფეროში თეორიული და პრაქტიკული ხასიათის გამოკვლევების ჩასატარებლად, მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების ძირითადი პროცესებისა და ტენდენციების გამოსავლენად, საერთაშორისო და რეგიონული, აგრეთვე ცალკეული ქვეყნის, დარგისა და კომპანიის ეკონომიკური მდგომარეობის შესაფასებლად აუცილებელია შესაბამისი სტატისტიკური ინფორმაციის გამოყენება. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ინფორმაციის სათანადო კლასიფიკაციას, მის შერჩევას, შეგროვებასა და დამუშავებას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს.

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების პრობლემების გამომწვევი მიზეზების სრულფასოვანი ანალიზის ჩატარებისა და მოსალოდნელი სიტუაციების პროგნოზირებისათვის საჭიროა ამ პროცესებზე მოქმედი როგორც ეკონომიკური, ისე არაეკონომიკური ფაქტორების გათვალისწინება. არაეკონომიკურ ფაქტორებს მიეკუთვნება: გეოგრაფიული პირობები, პოლიტიკური და სამართლებრივი გარემო, სოციალურ-კულტურულ განვითარებათა თავისებურებები და სხვ.

ინფორმაციათა შორის უმთავრესია ეკონომიკური ინფორმაცია. იგი სამი სახისაა:

- ➔ სტატისტიკური;
- ➔ ბუღალტრული;
- ➔ ოპერატიული.

სტატისტიკა ეროვნული მეურნეობის მდგომარეობისა და განვითარების საერთო სურათს ქმნის და რეგიონებში სოციალურ-პოლიტიკური პროცესების მიმდინარეობებს ასუქებს, რისთვისაც დაკვირვებისა და კვლევის სპეციალურ მეთოდებს იყენებს.

ბუღალტრული აღრიცხვა წარმოადგენს საწარმოებისა და ორგანიზაციების საშუალებათა ასახვას მათი წარმოშობის წყაროებთან, გამოყენებასთან, განლაგებასა და მდგომარეობასთან კავშირში. იგი ფირმების სოციალურ-ეკონომიკური და ტექნიკური განვითარების პროცესებს შეისწავლის და სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის ანალიზის საფუძველია.

ოპერატიული ინფორმაცია ესაა ცნობა, რომელიც აუცილებელია მიმდინარე საქმიანობის დროს წარმოქმნილი წინააღმდეგობის დასაძლევად. ამგვარ ინფორმაციად გამოდგება ოფიციალური მაჩვენებლები და გამოუქვეყნებელი მასალები, რომლებიც უშუალო დაკვირვებების, პირადი გამოცდილებების, ექსპერიმენტებისა და სხვა გზითაა მოპოვებული.

საერთაშორისო ურთიერთობების სფეროში კვლევითი პროცესები უფრო გლობალურ ხასიათს იძენს, რისთვისაც მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ოპერირებას მოითხოვს. ამიტომ, ინფორმაციის ძირითად წყაროს სტატისტიკა წარმოადგენს. ამისათვის გამოიყენება არსებული ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემები, რომლებიც ამა თუ იმ მოკლენის, თუ პროცესის კონკრეტული სტატისტიკური გამოკვლევის შედეგია.

სტატისტიკური ინფორმაცია საერთაშორისო და ეროვნული სტატისტიკური ორგანიზაციების, ასევე სპეციალიზებული დაწესებულებებისა და სტრუქტურების სტატისტიკურ ცნობარებსა და ბიულეტენებში ქვეყნდება.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სტატისტიკა ქვეყნის რეზიდენტებსა და არარეზიდენტებს შორის მიმდინარე მრავალრიცხოვანი ეკონომიკური ოპერაციების რაოდენობრივ შესწავლას, ანალიზსა და პროგნოზირებას გულისხმობს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, სტატისტიკის ამ უმნიშვნელოვანესი დარგის ამოცანებია:

- * ქვეყნის საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების დამახასიათებელი სტატისტიკური მაჩვენებლების სისტემის შექმნა და მისი სისტემატური სრულყოფა;
- * საგარეო-ეკონომიკური კავშირების დამახასიათებელ მაჩვენებელთა მოპოვებისა და გაანგარიშების მეთოდების შემუშავება და სრულყოფა;
- * ქვეყნის საგარეო-ეკონომიკური აქტივობის დონის შეფასება და ანალიზი;

- * საგარეო კავშირთა თეორიების ამსახველი საბალანსო გაანგარიშებების სრულყოფა და მათი გამოყენება ქვეყნის საგარეო პოლიტიკის შემუშავებაში;
- * ეროვნული ეკონომიკის მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა კავშირების დადგენა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების მაჩვენებლებთან და შედეგების გამოყენება ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებების შემუშავებაში [1, გვ.4-5].

3. საერთაშორისო სტატისტიკური ორგანიზაცია

საერთაშორისო ორგანიზაციებს შორის ყველაზე პირველად (1885 წ.) საერთაშორისო სტატისტიკის ინსტიტუტი (International Statistical Institute - ISI) შეიქმნა (შტაბ-ბინა ქ. ვიორბურგში - პოლანდია). მისი უმთავრესი ამოცანაა მსოფლიოს ქვეყნებში სტატისტიკური მეთოდების სრულყოფა და განვითარება. იგი პრაქტიკულად სტატისტიკური მაჩვენებლების საერთაშორისო შედარებითობის მეთოდიკურ სამუშაოებს ახორციელებს. სახელდობრ, მათი გამოთვლისათვის ერთგვაროვანი მეთოდების შემუშავებისა და ამ მაჩვენებელთა ზოგად კლასიფიკაციას ახდენს.

საერთაშორისო სტატისტიკის ინსტიტუტი ავტონომიური საერთაშორისო ორგანიზაციაა, მაგრამ გაეროს ეკონომიკურ და სოციალურ საბჭოსთან („ეკოსოს“) და „იუნესკოსთან“ აქვს კონსულტაციური სტატუსი და არ შედის გაეროს სპეციალიზებულ დაწესებულებათა სისტემაში. ამასთან, რეგულარულად მონაწილეობს გაეროს სტატისტიკური კომისიის მუშაობაში.

საერთაშორისო სტატისტიკის მექანიზმს ორი ტიპის ორგანიზაცია ამუშავებს. პირველი - საერთაშორისო სტატისტიკური კონგრესები და საერთაშორისო სტატისტიკის ინსტიტუტი. მათი მეშვეობით სტატისტიკურ მეთოდებსა და დაკვირვების პროგრამებს ადგენენ. მეორე ტიპის ორგანიზაციები, სახელდობრ, გაეროსა და მისი სპეციალიზებული დაწესებულებების სპეციალური აპარატი, აგრეთვე საერთაშორისო ორგანიზაციების სტატისტიკური სამსახურები ძირითადად ოპერატიულ სტატისტიკურ მასალებს აგროვებენ, აჯგუფებენ, ანალიზებენ და მმართველ რგოლს რეაგირებისათვის გადასცემენ.

საერთაშორისო სტატისტიკის სფეროში ძირითად პრაქტიკულ საქმიანობას გაეროს სპეციალიზებული სამსახურები ახორციელებს. მათ შორის უმთავრესია სტატისტიკური კომისია და სამდივნოს სტატისტიკური ბიურო.

გაეროს სტატისტიკური კომისია (შეიქმნა 1946 წ.), რომელიც გაეროს ეკონომიკური და სოციალური საბჭოს ფუნქციონალური სტრუქტურაა, სტატისტიკის სფეროში გაეროს ყველა ქვედანაყოფის წარმმართველ მაკონტროლებელ ფუნქციებს ასრულებს. მისი საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია:

- სტატისტიკის თანამედროვე მეთოდების დამუშავებაში მოწინავე გამოცდილების ანალიზი;
- საერთაშორისო სტატისტიკური სტანდარტების შემუშავება;
- საერთაშორისო სტატისტიკაში ელექტრო-გამომთვლელი მანქანების გამოყენების გავრცელება.

კომისიის უმთავრესი მიზანია ინფორმაციის ერთიანი სისტემის მიღწევა, საერთაშორისო სტატისტიკური ინფორმაციის დამუშავება და გაეროს ორგანოებში გავრცელება.

გაეროს სამდივნოს სტატისტიკური ბიუროს ფუნქციებია:

- * სტატისტიკური კომისიის სესიებისათვის სტატისტიკური მასალების მოგროვება;
- * მეთოდური მოხსენებების მომზადება;
- * გაეროს სტატისტიკური საქმიანობის კოორდინაცია და სხვ.

4. ძირითადი საერთაშორისო ეკონომიკური კლასიფიკაციები (ნომენკლატურები)

მსოფლიო მეურნეობის წარმოსაზრებით ერთიანი სტატისტიკური აღრიცხვის აუცილებლობა და უნიფიცირებულ მაჩვენებელთა სისტემის შემუშავება მოითხოვდა. ამ პროცესში განსაკუთრებულ როლს საერთაშორისო კლასიფიკაციები ასრულებს.

საქონლისა და მომსახურების კლასიფიკაციისა და ეკონომიკური საქმიანობის დასახისათებლად შემდეგი სისტემები გამოიყენება:

➔ ეკონომიკური საქმიანობის სტანდარტული დარგობრივი კლასიფიკაცია (International Standard Industrial Classification of all Economic Activities - ISIC) ფართოდაა გავრცელებული პრაქტიკაში. იგი 1948 წ. შეიმუშავეს და ორჯერ (1968 წ. და 1989 წ.) გადაამუშავეს;

➔ საერთაშორისო საგაერო სტანდარტული კლასიფიკაცია (Standard International Trade Classification - SITC) გაეროს სტატისტიკური კომისიის მიერაა 1985 წ. მოწონებული და შეიცავს 10 ნაწილს, 67 განყოფილებას, 261 ჯგუფს, 1033 ქვეჯგუფს და 2805 სასაქონლო პოზიციას;

➔ საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზებული სისტემა (Harmonized Commodity Description and Coding System). იგი ბრიუსელის საბაჟო ნომენკლატურასა და გაეროს საგაერო-სავაჭრო სასაქონლო კლასიფიკატორს ეფუძნება და ძალაშია 1988 წ. 1 იანვრიდან. ჰარმონიზებული სისტემა მრავალმიზნობრივი სასაქონლო ნომენკლატურაა და საბაჟო ორგანოების, სტატისტიკური სამსახურებისა და კომპანიების კომერციული საქმიანობის მოთხოვნებს აკმაყოფილებს. კოდირების აღნიშვნა ძირითადად ექვსთანრიგია. კერძოდ, ნაწილები - 21, ჯგუფები - 96, ქვეჯგუფები - 33, სასაქონლო პოზიციები - 1241, ქვეპოზიციები - 5019.

ამ სისტემის აგების საფუძვლად სხვადასხვა ნიშანია მიჩნეული. სახელდობრ, საქონლის წარმოსაზრება, მასალის სახე, დანიშნულება და ქიმიური შედგენილობა. სასაქონლო ჯგუფები მისი დამუშავების თანმიმდევრობით ყალიბდება. მაგალითად, ნედლეული - ნახევარფაბრიკატი - მზა ნაწარმი. ყოველივე საშუალებას იძლევა ჰარმონიზებული სისტემა საბაჟო ტარიფების განსაზღვრისას წარმატებით გამოიყენონ. ამიტომ მისი მეშვეობით მსოფლიოს 150-მდე ქვეყანა სარგებლობს;

➔ ძირითადი პროდუქტების კლასიფიკატორი (Core Product Classification CPC) ვველა იმ კატეგორიის პროდუქტის ჩამონათვალს მოიცავს, რომელიც სა-

შინაო და საგარეო ბაზარზე კომერციული ოპერაციებისათვის გამოიყენება. ეს სისტემა ყველა სახის საქონელს, მომსახურებას, მატერიალურ და არამატერიალურ აქტივებს აერთიანებს.

5. სტატისტიკური ინფორმაციის წყაროები

როგორც აღინიშნა, ეკონომიკური ინფორმაციული მასალები სხვადასხვა საერთაშორისო და ეროვნული ორგანიზაციების გამოცემებში (ჟურნალებში, ბიულეტენებში, მოხსენებებში და ა. შ.) ქვეყნდება.

საერთაშორისო სტატისტიკის ინსტიტუტის ბიულეტენები ამ ინსტიტუტის დაარსებიდან ყოველწლიურად, ხოლო 1933 წლიდან ყოველკვარტალურად გამოდის. ინსტიტუტის სესიისათვის სპეციალური ჟურნალები და მოხსენებებიც იბეჭდება. 1994 წლიდან ინსტიტუტმა საფრანგეთის სტატისტიკისა და ეკონომიკის კვლევის ეროვნულ ინსტიტუტთან და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებთან ერთად საერთაშორისო სტატისტიკის ყოველწლიური მიმოხილვების გამოცემა დაიწყო. მზადდება სტატისტიკური ტერმინების 14 - ენოვანი ლექსიკონის გამოცემა.

გაეროს სტატისტიკური გამოცემებია:

ზოგადეკონომიკური ხასიათის გამოცემები:

- „წლიური ცნობარი“ (Statistical Yearbook-Annuaire Statistique) გამოდის 1949 წლიდან ინგლისურ და ფრანგულ ენებზე. ასახავს ეკონომიკური და სოციალური მიმართულებების დიდ ინფორმაციულ მასალას, რომელიც ახასიათებს მოსახლეობის შედგენილობას, სამუშაო ძალას, სოფლის მეურნეობას, მრეწველობის მომპოვებელ და გადამმუშავებელ დარგებს, მშენებლობას, სათბობ-ენერგეტიკულ კომპლექსს, საშინაო და საგარეო ვაჭრობას, ტრანსპორტს, კავშირგაბმულობას, მოხმარებას, საგადამხდელო ბალანსს, შრომის ანაზღაურებას, ჯანდაცვას, საბინაო კომპლექსს, განათლებას, მეცნიერებას, კულტურას;
- „ყოველთვიური სტატისტიკური ბიულეტენი“ (Monthly Bulletin of Statistics-Bulletin Mensuel Statistique) გამოდის 1946 წლიდან ინგლისურ და ფრანგულ ენებზე. შეიცავს 200-მდე ქვეყნისა და ტერიტორიის ეროვნული მეურნეობის დარგობრივ მასალებს უმნიშვნელოვანეს სოციალურ-ეკონომიკურ საკითხებზე. მასში ქვეყნდება ცნობები დემოგრაფიული სიტუაციების, სახელმწიფოთა შრომითი პოლიტიკის, წარმოებული სამრეწველო პროდუქციის, საგარეო და საშინაო ვაჭრობის, ტრანსპორტის, სოციალური მდგომარეობისა და სხვათა შესახებ;
- „ერთიანი ანგარიშების წლიური სტატისტიკური ცნობარი“ (Yearbook of National Accounts Statistics) 1953 წლიდან ინგლისურ ენაზე რამდენიმე ტომად გამოდის. მასში მსოფლიოს 200-მდე ქვეყნის ეროვნული ვალუტის შესახებ ცნობები ქვეყნდება. ასევე მოცემულია ისეთი მაჩვენებლები, როგორცაა მთლიანი შიდა პროდუქტის გამოყენება, ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის განაწილება დარგების მიხედვით, საქონლისა და მომსახურების რესურსები და გამოყენება, სახელმწიფო აპარატის შენახვის ხარჯები, ძირითადი კაპიტალის ფორმები და სხვ.

სპეციალიზებული ხასიათის გამოცემები:

◆ „წლიური დემოგრაფიული კრებული“ (Demographic Yearbook-Annuaire Demographique) გამოდის 1948 წლიდან ინგლისურ და ფრანგულ ენებზე. იგი ასახავს მსოფლიო ქვეყნების მონაცემებს მოსახლეობის სიმჭიდროვის, შედგენილობის, ზრდის ტემპების, შობადობის, სიკვდილიანობის, ქორწინების, მიგრაციისა და სხვათა შესახებ;

◆ „საგარეო-საგაჭრო წლიური კრებული“ (Yearbook of International Trade Statistics-Annuaire statistiques international) 1951 წლიდან ინგლისურ და ფრანგულ ენებზე ორ ტომად გამოდის. პირველი ტომი ქვეყნების, რეგიონებისა და ზონების მიხედვით ვაჭრობის მონაცემებს ასახავს. მასში მოცემულია მოსახლეობისა და სამრეწველო პროდუქციის ზრდის ტემპებიც. მეორე ტომი დადგენილი სასაქონლო კლასიფიკაციის მიხედვით მსოფლიო ვაჭრობის მაჩვენებლებს გვამცნობს;

◆ „მსოფლიო გაჭრობა (დანართი)“ (World Trade Annual (Supplement)) 1963 წლიდან ინგლისურ ენაზე ხუთ ტომად გამოდის. მასში მოცემულია განვითარებული ქვეყნების (25 სახელმწიფოს) საგარეო ვაჭრობის ამსახველი მასალები.

გარდა აღნიშნულისა, საკუთარ სტატისტიკურ მასალებს აქვეყნებს გაეროს რეგიონული კომისიები, გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია (იუნედატი), გაეროს განათლების, მეცნიერებისა და კულტურის ორგანიზაცია (იუნესკო), ევროკავშირის, ეკონომიკური განვითარებისა და თანამშრომლობის ორგანიზაცია, ეროვნული სამთავრობო და არასამთავრობო სტატისტიკური სამსახურები და სხვ.

შემაჯავთი მთავანი ცოლდა

1. დაახასიათეთ ეკონომიკური ინფორმაციის სახეები;
2. დაახასიათეთ სტატისტიკის ამოცანები;
3. დაახასიათეთ საერთაშორისო სტატისტიკური ორგანიზაციების საქმიანობა;
4. დაახასიათეთ ძირითადი საერთაშორისო ეკონომიკური კლასიფიკაციები (ნომენკლატურები);
5. დაახასიათეთ სტატისტიკური ინფორმაციის წყაროები.

ლიტერატურული წყაროები

1. ახლამაზაშვილი ნ., საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სტატისტიკა, თბ., 1995.
2. ქართული საბჭოთა ენციკლოპედია, ტ.8, თბ., 1984.
3. კვანტალიანი მ., თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობა და ეროვნული ეკონომიკა. ჟურნ. „ეკონომიკა“, №7-9, 1995.
4. კრავცოვი ი., იაპონიის სახელმწიფო, როგორც მენეჯერი. ჟურნ. „ეკონომიკა“, №8-9, 1993.
5. Международные экономические отношения. Учебн. под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1987.
6. Дипломатический словарь. В 3-х томах. М., 1985-1987.

„საქართველო დღეს იმპერიებს
აღვივებს მსოფლიოში, როგორც
დამოუკიდებელი, დემოკრატიული
სახელმწიფო“.

ე. შევარდნაძე

10

საქართველო თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში

„მხოლოდ წარსულის ცოდნით დაუ-
ცავს ყოველ ვერ თავისი პროგნოზი,
თავისი არსებობა, თავისი ვინაობა“...

ილია ქაეჭავაძე

1. საქართველოს საბარჟო-ეკონომიკური ურთიერთობების ისტორიული მიმოხილვა

სახელოვან ქართველ მამულიშვილთა მიერ სარწმუნო ისტორიული წყაროების მოკვლევითა და გაანალიზებით ირკვევა, რომ საქართველოს აქტიური საგარეო-ეკონომიკური (უმთავრესად სავაჭრო) ურთიერთობა პქონდა ახლო აღმოსავლეთისა (ირანი, თურქეთი, არაბეთის ქვეყნები) და რუსეთის სახელმწიფოებთან და მათი მეშვეობით ევროპისა და აზიის ქვეყნებთან.

საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ისტორიის კვლევის სფეროში მნიშვნელოვანი მეცნიერული ნაშრომები შექმნეს ქართველმა მეცნიერებმა, განსაკუთრებით კი საქართველოს ისტორიის პატრიარქმა, აკადემიკოსმა ივ. ჯავახიშვილმა, ასევე ს. ჯანაშიამ, კ. კაპანელმა, ნ. ლომოურმა, ვ. გაბაშვილმა, პ. გუგუშვილმა, ო. ლორთქიფანიძემ, დ. კაციტაძემ, ე. სიხარულიძემ, ი. ტაბაღულამ, მ. იაშვილმა და სხვებმა. ამ მიმართულებით დიდი დამსახურება ძველი ბერძენი ისტორიკოსისა და გეოგრაფის სტრაბონის, ქართველი გეოგრაფის, ისტორიკოსისა და კარტოგრაფის ვახუშტი ბატონიშვილის, აგრეთვე უცხოელი მოგზაურების: მარკო პოლოს, არქანჯელო ლამბერტის, დონ ჯუზეპე მილანელის, ალექსანდრე დიუმას (მამა), ჟან შარდენის, შარლ პეისონელის, ჯეფრი დეკეტის, მაკარი ანტიოქიელისა და სხვ.

ხსენებულ მეცნიერებსა და უცხოელ მოგზაურებს მეცნიერული კვლევისათვის მოძიებული და გამოყენებული აქვთ დიდადი საისტორიო ლიტერატურული წყარო. კერძოდ, ბატონიშვილთა მშითვის, ვაჭართა ამხანაგობების, გარიგებებისა და ნასყიდობების წიგნები (რომლებშიც ნივთის აღწერილობის დროს ხშირად აღნიშნული იყო მისი სადაურობა), ტაშისკარისა და ანანურის სამეფო საბაჟოს წიგნები, ცალკეულ პირთა (განსაკუთრებით დიდგვაროვანთა) ქონების ნუსხები, პირადი წერილები, ვაჭართა დავთრები (მეტწილად ჯულაბაშვილებისა), ნუმიზმატიკური (ძველი მონეტების (ლითონის ფულის)) და ნარატიული (თხრობითი) მასალები, „დასტურლამალები“

(გარეგებათა წიგნები და დიდებულთა კრებულები), საკუთარი დაკვირვებები და ჩანაწერები, მისიონერთა და ვაჭართა ცნობები და სხვა მასალები.

საზღვარგარეთის ქვეყნებთან საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობას ხანგრძლივი ისტორია აქვს. ჯერ კიდევ ბრინჯაოს ხანაში (ძვ. წ. III-II ათასწლეული)

კავკასიის მეშვეობით ზორციელდებოდა ტომთაშორისი კავშირები ძველ აღმოსავლურ სამყაროსა და ევროპის ტერიტორიაზე მოსახლე ხალხებს შორის, ხდებოდა ტექნიკურ და კულტურულ მიღწევათა გაზიარება. მაგრამ მაშინ ამ ურთიერთობებს არარეგულარული ხასიათი ჰქონდა. ბერძენთა კოლონიზაციის ხანაში (ძვ. წ. VIII-VII სს.) კოლხეთის შავი ზღვის სანაპიროებზე სავაჭრო ფაქტორიების (უცხოელთა სავაჭრო კანტორებისა და ახალმენების) დაარსებამ ხელი შეუწყო დასავლეთისა და აღმოსავლეთის ქვეყნების კონტაქტებს ამიერკავკასიის გზით. ძვ. წ. VI საუკუნის შუა ხანებიდან ბერძნული იმპორტი რიონ-ყვირილას გზით კოლხეთის შიდა რაიონებსა და აღმოსავლეთ საქართველოსაც აღწევდა. ძვ. წელთაღრიცხვის IV-III საუკუნეებში ვაჭრობამ ფართო საერთაშორისო ხასიათი მიიღო. წარმოიშვა დიდი სავაჭრო-სატრანზიტო გზა, რომელიც ინდოეთიდან იწყებოდა, შუა აზიიდან კასპიის ზღვამდე სანაოსნო იყო, შემდეგ მდ. მტკვრით, სურამის უღელტეხილითა და მდ. ფასისით (ამჟ. მდ. რიონი) ამიერკავკასიის ტერიტორიაზე გადიოდა, აღწევდა შავი ზღვის სანაპიროს ქ. ფასისთან (ამჟ. ქ. ფოთი) და ზღვით, მცირე აზიისა და ხმელთაშუაზღვისპირეთის ქალაქებს უკავშირდებოდა.

ძვ. წ. II საუკუნიდან ინდოეთიდან მომავალმა დიდმა სავაჭრო გზამ ახალი საწყისი მიიღო. ამ გზით რომის (შემდეგში ბიზანტიის) იმპერიაში მა-

ისტორიული წარსული:

არბონავტები და...

აპოლონიოს როდოსელია და მასზე ადრინდელი ბერძენი ავტორების მისვლით (პოპიროსი, პესიოდე, კალიმაქე, კერაიდოტე, პოლიბიოსი, ქსენოფონტი და სხვ.), კოლხეთი წარმოადგენდა იმდროინდელი მსოფლიოს ერთ-ერთ უმდიდრეს და უმსლავრეს ქვეყნას. ანტიკურ საბერძნეთისა და კოლხეთის სამეფოს უაღრესად ფართო და გაცხოველებული საბაზრო ეკონომიკური ურთიერთობები ქმნიდათ ერთმანეთთან. ბერძნებს კოლხეთიდან გააქონდათ კინა, სხვადასხვა სასოფლო-სამეურნეო ნაწარმი, მონები და სხვა მრავალი. ბერძნებს კოლხეთში შემოაქონდათ თავანთი განთქმული კერამიკა, მაგრამ არც კოლხები რჩებოდნენ მათ ვაღში და იქით (საბერძნეთში) გააქონდათ კოლხური კერამიკის ნაწარმი. მაგალითად, ათენში გაიხსნებოდა აღმოჩენად წყლის სახანძი, რომელსაც აქვს წარწერა „კოლხმა გამაქეთა მე“ (ინახება ბერლინის მუზეუმში); იგივე ათენის ტერიტორიაზე აღმოჩენილ სხვა კერამიკულ ნაწარმზე არის წარწერა „ქსითოსმა გამაქეთა მე“, „კოლხმა მომატა“. ელინიზმის კოლხეთზე გადის ევროპა-აზიის საჯაქრო გზა, რომელიც იწყება სამეგრეოში, ვიფლისის ფაქსზე (ბერძნები მას „კოლხთა ეპრონიმ“ - საჯაქრო ადგილს უწოდებდნენ), შემდეგ რაინთა და ყვირილათი მუქაროება მტკვრამდე, მტკვრის დაყოფით - კასპიის ზღვამდე, შემდეგ კი ამუდაროს გზით - ინდოფოსა და ჩინეთამდე. ძველი კოლხეთის ანტიკური სამყაროს ერთ-ერთ მდიდარ და უსლიერეს ქვეყნად გადაქცევის ხელი შეუწყო არა მხოლოდ მისმა ხელსაყრელმა გეოპოლიტიკურმა მდებარეობამ ევროპა-აზიის უმსაეროებელ საჯაქრო სატრანსპორტო გზაზე, არამედ შრომის მაღალმა კულტურამ, სახელმწიფოებრივმა დისციპლინამ, თავისი საღისის საკულტო ფასულობებისადმი და ტრადიციებისადმი პატივისცემამ და დაცვამ.

წყარო: ქისტაური შ., არგონავტები და...

დაღბარისხოვანი ჩინური აბრეშუმის შეტანა დაიწყო. ეს მაგისტრალი ამიერიდან „აბრეშუმის დიდ სავაჭრო გზად“ იწოდდა. იგი ჩინეთში - სიანში იწყებოდა და ქ. ღუნ-ხუანიდან ორ განშტოებად მიემართებოდა დასავლეთისაკენ. ორივე გზა ქ. ყაშგარში (შუა აზიაში) იყრიდა თავს, აქედან კი გზის სამხრეთი შტო ჩრდილოეთ შუამდინარეთის გავლით ხმელთაშუა ზღვის სანაპიროზე მდებარე ქ. ანტიოქიაში ჩადიოდა. რაც შეეხება გზის ჩრდილოეთ განშტოებას, იგი კასპიის ზღვის, ალბანეთის (ამჟ. აზერბაიჯანის), ქართლისა და ეგრისის გავლით ჩადიოდა ქ. ფასისში (ამჟ. ქ. ფოთი).

ანტიკური ხანიდან ამიერკავკასიის ტერიტორიაზე გადიოდა კიდევ ერთი საკმაოდ მნიშვნელოვანი სავაჭრო-სატრანსპორტო გზა, რომელიც მცირე აზიიდან მოემართებოდა და სომხეთის დედაქალაქ არტაშატის გავლით მცხეთამდე აღწევდა, აქედან კი არაგვის ხეობით ჩრდილოეთ კავკასიაში გადიოდა.

ზემოაღნიშნულს ადასტურებს საქვეყნოდ ცნობილი ისტორიკოსი და გეოგრაფი სტრაბონიც (ძვ. წ. I ს. - ახ. წ. I ს.), რომელსაც თავის ნაშრომში „გეოგრაფია“ მოცემული აქვს ცნობები საქართველოს შესახებ, სადაც მიუთითებს 4 დიდ მაგისტრალს კოლხეთიდან, არაგვის ხეობიდან, ალბანეთიდან და არმენიიდან. მაგალითად, ქართლის სამეფოს აღწერისას ბერძენი გეოგრაფი აღნიშნავს, რომ ერთი გზა შავი ზღვიდან მდ. ფასისის (რომელზეც 120 ხილია) აყოლებით და ციხე-სიმაგრე სარაპანისზე (შორაპანი) გავლით შედის იბერიასა და მის დედაქალაქ მცხეთაში; მეორე - ალბანეთიდან (ამჟ. აზერბაიჯანი) შემოსასვლელი გზა ჯერ კლდესია გავრდილი, ხოლო შემდეგ გადის ჭაობზე, რომელსაც ქმნის მდ. ალაზონისი (ე. ი. ალაზანი); მესამე - არმენიიდან (სომხეთი) შემოსასვლელი არის მტკვრის ვიწროებზე; მეოთხე გზა, დარიალის ხეობითა და არაგვის დინების გაყოლებით მოემართებოდა „ჩრდილოეთის მომთაბარე ქვეყნებიდან“. ეს ოთხი გზა თავს იყრიდა ქართლის სამეფოს დედაქალაქ მცხეთაში. სტრაბონისავე მონაცემებით, მცხეთაზე გადიოდა აგრეთვე ინდოეთიდან წამოსული ზემოაღნიშნული დიდი საერთაშორისო მნიშვნელობის სავაჭრო გზა [40].

შ. ს. აბრეშუმის დიდი გზის ისტორიიდან:

„აბრეშუმის დიდი გზა“

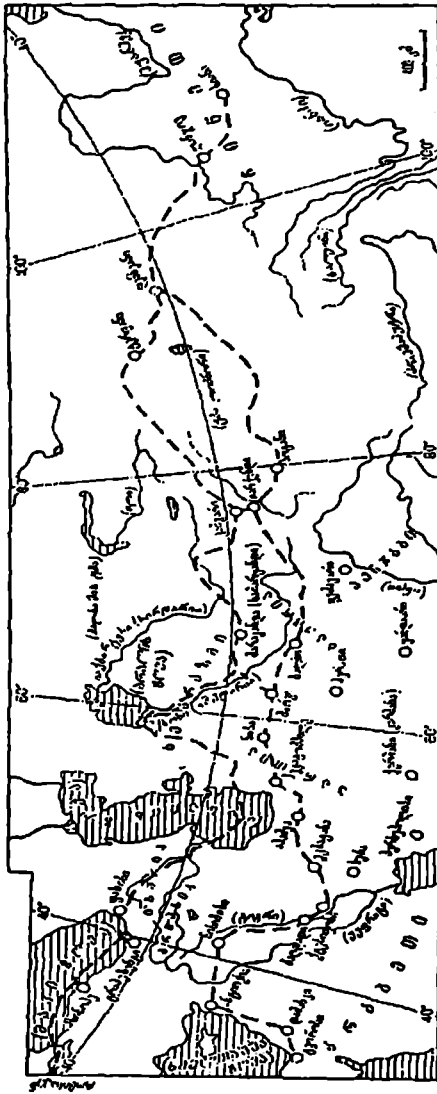
„აბრეშუმის დიდ გზად“ იწოდებოდა ტრანსკონტინენტური სავაჭრო-საქარავნო გზა, რომელიც ჩინეთს ხმელთაშუა და შავი ზღვების სანაპიროებთან აკავშირებდა. ამ გზით ვაჭრობას დასაბამი მიეცა ძვ. წ. II საუკუნეში. „აბრეშუმის დიდი გზა“ იწყებოდა ჩინეთის ქ. სიანიდან (ამჟ. ქ. ლიანოუანი), ქ. კაშგარიდან (ჩინეთი) კი ორ განშტოებად მიემართებოდა დასავლეთისაკენ. აქედან ჩრდილოეთის გზა კასპიის ზღვით უკავშირდებოდა ამიერკავკასიას, გადაკვეთდა საქართველოს და ფასისიდან (ამჟ. ფოთი) შავი ზღვით ბისანტიონსა და რომს აღწევდა. მეორე, სამხრეთი განშტოება ჩრდილოეთ ირანზე გავლით შუამდინარეთისაკენ, ოქიდან კი ხმელთაშუა ზღვის ნაპირებისაკენ მიემართებოდა.

„აბრეშუმის დიდი გზით“ უმთავრესად გააქონდით მაღალხარისხიანი ჩინური აბრეშუმი, რომლის მთავარი მომხმარებლები რომის წარჩინებულები იყვნენ. ამ გზით ჩინეთიდან შეაქონდათ აგრეთვე ოქრო.

„აბრეშუმის დიდი გზაში“ მნიშვნელობა დაკარგა XVII საუკუნის ბოლოს, როდესაც ევროპელებმა საბოლოოდ ათიუფეს სოკეანო გზა აფრიკის შემოვლით.

წყარო: ქსე, ტ. I, თბ., 1975, გვ. 34-35.

აბრეშუქის დიდი გზა



წყარო: ქუე. ტ. I, თბ., 1975, გვ. 34.

სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა აღმოსავლეთისა და დასავლეთის შორის აღინდელ ქრისტიანულ ხანაშიც (III-IV სს.) ვითარდებოდა. სასანური ირანისა (III ს.) და ბიზანტიის იმპერიის (IV ს.) წარმოქმნისთანავე ამიერკავკასიის სახელმწიფოებმა მათთან პოლიტიკური და ეკონომიკური კონტაქტები დაამყარეს და სავაჭრო-სატრანსპორტო ტერიტორიული მნიშვნელობა შეინარჩუნეს. ამ და შემდგომ პერიოდებში ამიერკავკასიაზე გავლით რამდენიმე სავაჭრო-სატრანზიტო გზა არსებობდა, რომელთა მეშვეობით ბიზანტიას შემოჰქონდა აბრეშუმის, ნელსაცხებელი, სპილოს ძვალი, თვალ-მარგალიტი, ოქრო და სხვა საქონელი; სანაცვლოდ კი გაჰქონდა მინისა და საფეიქრო ნაწარმი, ღვინო, ძოწეული და სხვ.

VII-VIII საუკუნეებში ვითარება შეიცვალა. ბიზანტიასა და არაბთა სახელმწიფოს შორის ურთიერთობის გამწვავებამ სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირები შეწყვიტა, რის გამოც არაბებმა საქართველოს (კერძოდ, თბილისის) გავლით სავაჭრო ურთიერთობა დაამყარა ჩრდილოეთ კავკასიის ქვეყნებთან. აღმოსავლეთის აბრეშუმის, საფეიქრო ნაწარმის, ხალიჩებისა და ნელსაცხებლების სანაცვლოდ ჩრდილოეთიდან შემოჰქონდათ ძვირფასი ბეწვეული, ქარვა, მოჰყავდათ ტყეები და სხვ. ეს ურთიერთობა X ს-მდე გრძელდებოდა. IX ს-ის მეორე ნახევარში სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა ბიზანტიასთან კვლავ აღორძინდა, რომელმაც XI ს-ის მეორე ნახევარამდე გასტანა.

პარალელურად აღნიშნულისა, IX საუკუნიდან საქართველო ე.წ. „ჩრდილოეთის გზით“ დაუკავშირდა სამხრეთ რუსეთს, ხაზარეთს (ჩრდილოეთ კავკასიის სახელმწიფო), აღმოსავლეთ სლავებს, ბალტიისპირეთისა და სკანდინავიის ქვეყნებს.

ამიერკავკასიაზე (მათ შორის აღმოსავლეთ საქართველოზეც) გადიოდა საკმაოდ ბევრი სავაჭრო-საქარავნო გზა, რომელთა მეშვეობითაც ამ რეგიონის ქვეყნები მჭიდროდ იყვნენ ერთმანეთთან დაკავშირებულნი. ამავე დროს მათ ეკონომიკური ურთიერთობა ჰქონდათ აზიისა და ევროპის რიგ სახელმწიფოებთან, კერძოდ, ერაყთან, სირიასთან, ირანთან, ინდოეთთან, ხაზარეთთან, მცირე და შუა აზიის, სკანდინავიის, შორეული აღმოსავლეთის, სლავთა ქვეყნებთან და სხვ.

ჯერ კიდევ თამარ მეფის დროს (XII ს.) საქართველოში მატყლი შემოჰქონდათ ალექსანდრიიდან. ამ სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ჰქონდა, რადგან ალექსანდრია იმ დროს უმნიშვნელოაზიურ სავაჭრო-სატრანზიტო პუნქტი იყო, მას ორი მსოფლიოს ბაზრასაც უწოდებდნენ და ბაღდადთან (ერაყის დედაქალაქი) ერთად მსოფლიო ბაზრებზე საქონლის ფასს არეგულირებდა.

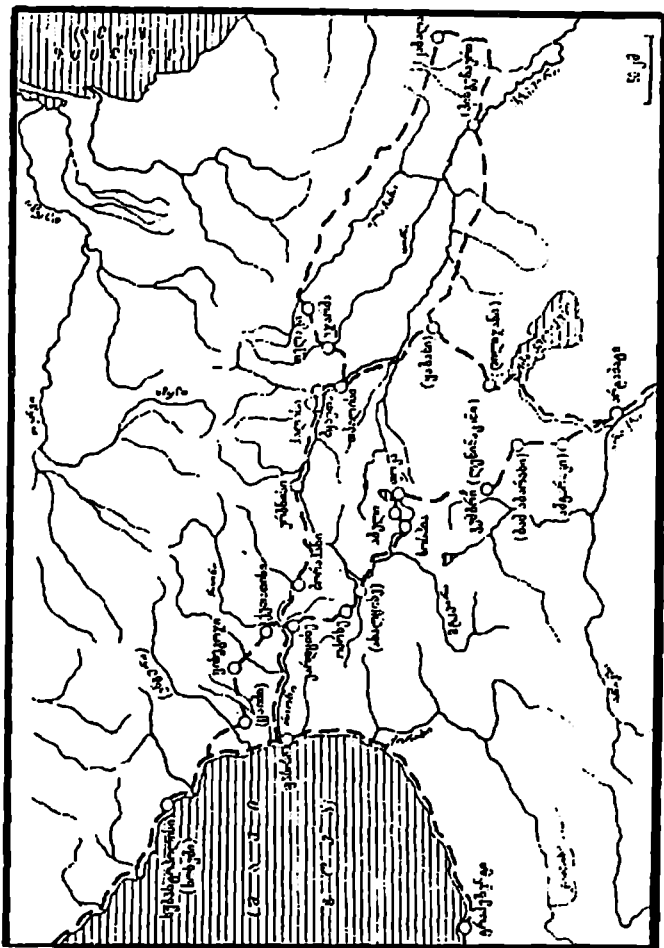
ისტორიული წარსული:

სამაჭრო კაპიტალი და ფეოდალიზმი

სავაჭრო კაპიტალის ბუნება და აღქმურად გამომდინარობის ფეოდალური კულტურის პიპეტროფიდან. ნელ-ნელა იღუბებოდა კონსტანტინოპოლის ბუნების ექსპლოატაციისა და ყოფა-ცხოვრებაში შედიოდა მაღალი ხარისხის პროდუქტი. იცვლებოდა ტანსაცმლის, ოჯახური მორთულობა, ქურქული: კაფან თოვებს ცვლიდა ფრთოვები, ძასან - შარბასანი, ქაღალდის დეკორაციის მოსამო ვროაული შლიაბით, ბოსონები შეყვავდა კარტუსებით და ფოკებით, განიფი შარბული და ბუნის ქუდი უკვე აღარ არის სმარებაში; პატრიარქალური ყოფის სოციალური რეფლექსები ოჯახური იდლიობით და გვარეული ფეოტიშებით დაიწყებებს მიეცა. სავაჭრო კაპიტალიზმს შექმნა ახალი სოციალური არე: მან ნიფთები და საუნები ადამიანის გარეშე დააღაგა ახალი სისტემით.

წყარო: კაპანელი კ. ქართული სული ესთეტიკური სახეებში. თბ., 1996, გვ. 59-60.

ამიერიკისკის საზღვარს-სატრანსიტო გზები IV-VI სს.



წყარო: ქსე, ტ. 1, თბ., 1975, გვ. 390.

XI-XII საუკუნეებში საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა განსაკუთრებით გაძლიერდა ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან, რომლებიც ამ პერიოდში (XII ს.) მსოფლიო ვაჭრობის ცენტრები იყო.

XII ს. დამლევს ფეოდალიზმს ებრძოდა სავაჭრო კაპიტალი. საქართველოში დასავლეთ ევროპის მოვლენების მსგავსად (საფრანგეთის ქ. კლერმონის ვაჭრებისა და სენიორების შეტაკება, რომელიც ისტორიაში კომუნალური მოძრაობის სახელითაა ცნობილი; იტალიის 15 ქალაქის ლიგის ჯარების მიერ 1176 წ. ფეოდალების ჯარების სასტიკად განადგურება და სხვ.) უკვე ფეოდალური კულტურის რღვევისა და ქალაქურ-ვაჭრული ცივილიზაციის განვითარების ნიშნები შეიძინევა. თამარ მეფის დროს აჯანყებები კლასობრივი ხასიათის ისტორიული მოვლენებია. ამ აჯანყებების სოციალური მიზეზია ფეოდალებისა და ვაჭრების ურთიერთობა, რადგან ისინი თავიანთი ბუნებით ერომანეთის მოწინააღმდეგეები არიან: ფეოდალის კულტი უძრაობა და სტაბილურობაა; ვაჭარი თავისი ბუნებით და პროფესიით მოძრაია, აქტიურია; ფეოდალს ცენტრალიზაცია არ უყვარს, იგი თვითონ ცენტრია; ვაჭარი ყოველთვის ცენტრისაკენ მიილტვის; აჯანყებებით სავაჭრო კაპიტალმა პოლიტიკური უფლებები მოიპოვა, რომელთაც მორალური გავლენის გაძლიერება მოჰყვა. თამარ მეფის დროს დიდვაჭარი ზანქარ ზორაბაბელი ისეთი საპატიო და დიდმნიშვნელოვანი საქმისთვისაც კი იყო არჩეული, როგორც თამარ მეფისათვის საქმროს ჩამოყვანა. ვაჭრებს საკუთრად საგანგებო ტანისამოსიც ჰქონიათ, რომელსაც „სავაჭრო“ რქმევია (შოთა რუსთაველის უკვდავ ქმნილებაში, მაგალითად, წერია: „ყმა ვაჭრულად იმოსების, არ ჩაიცვამს არა მისსა“. ან კიდევ, „მე სავაჭროსა ჩავიცვამ, დავიწყებ ჯუბაჩობასა“ და სხვ.). აკადემიკოს ივ. ჯავახიშვილის აზრით ვაჭრებს თავიანთი წყობილებაც უნდა ჰქონოდათ და უფროსიც ჰყავდათ, რომელსაც „ვაჭართ-უსუცესი“ ეწოდებოდა [2, ტ. VI, გვ. 204].

კომერციულ ურთიერთობაში აქტიურად იყო ჩართული საქართველოს მთელი მოსახლეობა. X-XII ს. ქართველი დაახლოებით ისეთივე სოციალურ-ეკონომიკურ არეშია, როგორც ამავე პერიოდის იტალიელი და შეიძლება ამიტომ იყო, რომ შუა საუკუნეებმა საქართველოსა და იტალიაში მოგვცეს შოთა რუსთაველი და დანტე ალიგიერი. რა თქმა უნდა, ვაჭრობა თავისთავად ყოველთვის იდეოლოგიის განვითარებას არ იწვევს, მას მნიშვნელობა აქვს კულტურის ევოლუციისათვის მხოლოდ იმდენად, რამდენადაც გამოსახავს ადამიანთა შემოქმედებითი ურთიერთობის ინტენსივობას, ადამიანთა მოხერხების ფორმას. ისტორიულად საქართველოში ვაჭარს დიდი პატივი და უფლება ჰქონდა (სრულიად საპირისპირო ძველი ბერძნების წარმოდგენისა). საქართველოში არაბთა და ვაჭართა კლასის გავლენით შემუშავდა ისეთი შეხედულება, რომ ვაჭარი ითვლებოდა ჭკვიან და პატიოსან კაცად [5, გვ. 62-63]. ასეთი წარმოდგენა ვაჭრის შესახებ სახელმწიფოებრივად ისე განმტკიცებულიყო, რომ რამოდენიმე საუკუნის განმავლობაში მოსამართლედ ირჩევდნენ ვაჭართა წარდგან. მაგალითად, მეფეთმეფე ბაგრატ კურაპალატის სამართლის წიგნში აღნიშნულია, რომ „ვინცა მოძღვარი იყოს, ანუ მეფეთა წინაშე ზრდილი და ნამყოფი კაცი იყოს, ან კარგი დიდვაჭარი, ან კარგი სოფლის მამასახლისი იყოს. აგეთი კაცი იყოს, ის დასვი[თ] ბჭედ ჭკვიანი იქნების და კარგად ეცოდინების ბჭობა და უსამართლოს არა იტყვის“-ო [2, ტ. VI, გვ. 88].

შუა საუკუნეებიდან საქართველოს დიდი ეკონომიკური და საზოგადოებრივი ხასიათის ურთიერთობა ჰქონდა სხვა ერებთან: ბაღდადიდან, არაბეთსა და სპარსეთიდან საქართველოში შემოჰქონდათ ოქროქსოვილები, სურნელებანი, ნელსაცხებელნი, მუშკი (მძაფრი ნივთიერება), ძვირფასი ქვები; საბერძნეთიდან და სომხეთიდან ქსოვილები, ხატები. ბაზარი და სავაჭრო მოედნები საქართველოში არსებობდა X საუკუნიდან. ბაზარზე ყიდულობდნენ ცხენს, უნაგირს, ლაგაშს, სამოსელს, სახნისს, ქვაბს, ხარის ტყავს, ქალამანს. XII ს-ში ვაჭრობა ისე განვითარებული ყოფილა, რომ დაარსებულა ბანკის ტიპის დაწესებულება, რომელსაც იმ დროს ორტადს უწოდებდნენ.

თავისი ბუნებიდან გამომდინარე სავაჭრო კაპიტალის აქტიურობამ შექმნა საფუძველი ქვეყნებს შორის არა მარტო ეკონომიკური, არამედ კულტურული, რელიგიური, მეცნიერული და სხვა ურთიერთობების გაცრცელება-განმტკიცებისა. სწორედ ამიტომ, კ. კაპანელის აზრით, „ქართული კულტურა XII ს. დამლევამდე აზიისა და დასავლეთ ევროპის მოწინავე ხალხთა კულტურული ევოლუციის პროცესში საპატიო ადგილს იჭერს და საქართველოში ჩვენ ვხედავთ აზროვნებისა, თქმისა, ტექნიკისა და არქიტექტურის ისეთივე ესოთეტიურად სრულყოფილ ფორმებს, როგორც საშუალო საუკუნეების სხვა დიდ ისტორიულ ერთა ცხოვრებაში: ვარძია და თმოგვი, გიორგი მთაწმინდელი, შოთა რუსთაველი ისეთივე დიდი ისტორიული სახეებია, როგორც ავინონი და რეიმსი, ტრუბადურები და ალიგიერი. „რენესანსი“, როგორც ფორმა ქალაქური კულტურის სოციალური ფსიქოლოგიისა, საქართველოში გაცილებით უფრო ადრე წარმოიშობოდა, ვიდრე ევროპაში, რომ მონღოლების შემოსევას არ შეეშალა ხელი: რუსთაველი ისეთივე წინამორბედეა ისტორიულად უარყოფილი ქართული რენესანსის, როგორც დანტე ისტორიულად განსაზიერებული ევროპული რენესანსის. ხოლო რენესანსი, როგორც სოციალური ფსიქოლოგია, დაკავშირებულია ქალაქური კულტურის განვითარებასთან, როგორც იტალიაში და საერთოდ ხეელთაშუა ზღვის გარშემო მდებარე სახელმწიფოებში“ [5, გვ. 63-64].

სავაჭრო კაპიტალმა მძლავრად მოიკიდა ფეხი აზიაშიც. სავაჭრო ცენტრის როლს ბაღდადი ასრულებდა, ხოლო სატრანსპორტო საშუალებად აქლემს იყენებდნენ. ბაღდადი, მექა, ყარაყორუმი, სამარყანდი, ბასრა, ორმუზი ერთმანეთთან ვაჭრობდნენ არა მარტო ფარჩებით და ძვირფასი ქსოვილებით, არამედ უძველესი ხელნაწერებით, პერგამენტებით, ეტრატებით, წარსულის ძვირფასი ნივთებით.

XII საუკუნეში ევროპაში შეიქმნა საყურადღებო პირობები საერთო წინსვლისა და აღორძინებისა. სახელდობრ, ამ პერიოდში სახელმწიფოებრივი მმართველობის სისტემები უკვე ჩამოყალიბებულია, სიტუაცია სტაბილურია, ადამიანთა საზოგადოებრივი ყოფა გაუმჯობესებულია, დოვლათი და სიცოვრებელი საშუალებანი მოგვარებულია და ა. შ. ევროპის ყოფილი სავაჭრო ცენტრები - ვენეცია, გენუა, ფლორენცია, ნეაპოლი, ლისაბონი, პარიზი, ბერგენი და სხვა ქალაქები ამავე დროს კულტურის დიდი ცენტრები ხდებოდა.

ამ პერიოდში ქართულ სამღვდელეობას უშუალო კავშირი ჰქონდა ბიზანტიასთან, საიდანაც შემოჰქონდათ ხატები, ეკლესიის მორთულობანი, მხატვრული ფრაგმენტები, საღებავები. ბიზანტია, ყარაყორუმი, სამარყანდი, ბაღდადი იყვნენ კომერციულ და

კულტურულ-ჰეცნიერულ ურთიერთობაში. XIII ს. დასაწყისში აზიას და ევროპაში ჩამოყალიბდა ერთგვაროვანი კულტურულ-ცივილიზაციური სოციალური არე, რომელსაც წინ მიუძღოდა ხალხთა დიდი გადასახლება, ჯვაროსანთა ლაშქრობა, სოციალურ-ეკონომიკური და კომერციული ინტერესები სხვადასხვა სახელმწიფოებისა. საქართველოც ტერიტორიულად მოქცეული იყო ამ სივრცეში და აქტიურ როლს ასრულებდა იმ დროის მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში.

სწორედ ამიტომ საკვებით სამართლიანად და კატეგორიული ფორმით მიიჩნევენ აკად. ნ. ბერძენიშვილი, რომ „... საქართველო თავის ისტორიულ წარსულში არასოდეს ისეთ ხელსაყრელ პოლიტიკურ გარემოში არ მოქცეულა, როგორც ამას ადგილი ჰქონდა XI-XII საუკუნეებში, არასოდეს ის ასეთ ინტენსიურ კულტურულ ურთიერთობაში არ ყოფილა ერთსა და იმავე დროს აღმოსავლეთის, დასავლეთის, სამხრეთისა და ჩრდილოეთის ქვეყნებთან, როგორც ეს იყო X-XII საუკუნეებში“ [20, გვ. 9].

მოგვიანებით (XIII ს. 20-იანი წლებიდან), მონღოლთა მომთაბარე ტომების შემოსევისა და მათი ხანგრძლივი ბატონობის შედეგად, საერთო ვითარება შეიცვალა, საგარეო სიტუაცია გართულდა და საზღვარგარეთის ქვეყნებთან საქართველოს სავაჭრო კავშირურთიერთობა მნიშვნელოვნად შესუსტდა, საქარაენო-სავაჭრო გზები გაპარტახდა, მიმოსვლა სახიფათო შეიქმნა და ბუნებრივია, საქართველო დროებით მოსწყდა რუსეთთან პოლიტიკურ და სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობას და ამ გზით დასავლეთ ევროპასაც.

გართულებულმა საგარეო ვითარებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა აღმოსავლურ სამყაროსთანაც, თუმცა, იგი მცირედი ფორმით მაინც შენარჩუნებული იქნა.

XV საუკუნის შუა პერიოდიდან შავი ზღვის აუზში ოსმალების (ამჟამინდელი თურქეთის) გაძლიერება-გაბატონებამ ახლო აღმოსავლეთსა და ევროპაში საერთაშორისო ვითარება კვლავ დაძაბა. შავი ზღვა ფაქტიურად „თურქეთის ტბად“ იქცა. ევროპასთან აღმოსავლეთის დამაკავშირებელი სავაჭრო-სატრანზიტო მაგისტრალი გადაიკეტა. მხოლოდ XVI საუკუნის 50-იანი წლებში გაიხსნა ჩრდილოეთთან - რუსეთთან და შემდეგ ევროპასთან - დამაკავშირებელი ახალი მაგისტრალი - ვოლგა-ასტრახანის სამდინარო გზა, რომელიც ირანსა და აღმოსავლეთ საქართველოს მოსკოვთან აკავშირებდა.

ფაქტიურად ამ პერიოდიდან დაიწყო ირან-საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის ცხოველი განვითარება. ძირითადად ირანის მეშვეობით საქართველო (განსაკუთრებით აღმოსავლეთ საქართველო) კვლავ დაუკავშირდა საზღვარგარეთის ქვეყნებს და მსოფლიო ვაჭრობის იმჟამად მოქმედ სისტემაში აქტიურად ჩაერთო.

ირანთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობა ჰქონდა დამყარებული და მნიშვნელოვან სავაჭრო ცენტრებს წარმოადგენდა საქართველოს ქალაქები: თბილისი, გორი და ქუთაისი. ძირითადად ირანიდან და მისი მეშვეობით მეზობელი თუ შორეული ქვეყნებთან (ინდოეთი, ჩინეთი, საფრანგეთი, ...) საქართველოში დიდძალი რაოდენობით შემოჰქონდათ ძვირფასი ქსოვილები, აბრეშუმები, თვალმარგალიტი, იარაღი, ფართალი (საფეიქრო ქსოვილი), მარილი, თამბაქო, ბამბა, ბრინჯი, ტყავეული, თევზეული, შაქარი, ხალიჩები, ქაღალდი, საწერი მოწყობილობა, სარკეები, თიხისა და მინის ჭურჭე-

ლი, მატყლი, საეკლესიო ნივთები და სხვ. სანაცვლოდ საქართველოდან გაჰქონდათ: ნედლი აბრეშუმი, ღვინო, ხილი, ნიგოზი, თაფლი, არყის ხე, ცხენები („გურჯის“ სახელით ცნობილი) და სხვ.

ცოტა მოგვიანებით, კერძოდ XVII-XVIII საუკუნეებში, საქართველო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობით დაკავშირებული იყო თურქეთთანაც, საიდანაც შემოჰქონდათ ცხენის მოსართავეები, უნაგირები, ხმლები, ზანდუკები, ხალიჩები, საბნები, ტყავეული, მაუდი, შალეული, რკინა, აბრეშუმის ქსოვილი, ოქროქსოვილები, დამარილებული თევზი, ხიზილალა, დანები, პილპილი, შაქარი, მარილი, ქაღალდი და სხვ. ამავე გზით შემოდოდა ევროპული საქონელიც, განსაკუთრებით ქსოვილები. სანაცვლოდ თურქეთში და მისი მემკვიდრეობით ევროპაში გაჰქონდათ: კანაფი, თაფლი, ცვილი, სული, ბრინჯი, ადგილობრივი ტილო, ძაფი, ხამი აბრეშუმი, ხარის ტყავები, კვერნისა და წავის ბეწვი, ბზის ხეები და სხვ. გაჰყავდათ ტყვეებიც.

XVI-XVII საუკუნეებში შედარებით გაუმჯობესდა რუსეთ-საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობაც, რომელიც XVIII საუკუნის 30-40-იანი წლებიდან დარიალის გზის გახსნით კიდევ უფრო გამოცოცხლდა და თანდათან გაძლიერდა.

აღსანიშნავია ერთი გარემოებაც. ერთიანი საქართველოს თუ მისი ცალკეული მხარის მეფეები და ფეოდალები ყოველნაირად ხელს უწყობდნენ საგარეო ვაჭრობის განვითარებას, იცავდნენ ვაჭრის პიროვნებისა და მისი საქონლის ხელშეუხებლობას, როგორც ჩრდილოეთ კავკასიელი მთიელების, ისე ადგილობრივი რუსი მოხელეების თვითნებობისაგან.

რუსეთიდან საქართველოში დიდი რაოდენობით შემოჰქონდათ როგორც რუსული, ასევე ევროპული (გერმანული, ესპანური, ფრანგული და სხვ.) საქონელი. საქართველო უკვე „ჩრდილოეთის გზით“ უკავშირდებოდა ევროპის ბაზარს. ამ კავშირურთიერთობის იმპორტი იყო: ადგილობრივი ქსოვილები, ბეწვეული, საღებავები, სანელებლები, გერმანული ბამბის ქსოვილები, დანები და ნემსები, ესპანური მაუდი და გარნიტური, ჩრდილოეთ კავკასიური ცხენები და სხვ. ექსპორტირებდა პროდუქციას შეადგენდა ადგილობრივი და უცხოური, ძირითადად ირანული, ინდური და ჩინური საქონელი: ქართული და ირანული მარამაში (თხელი, გამჭვირვალე ქსოვილი), წავისა და მელიის ბეწ-

**გვონომიკური ურთიერთობის
ისტორიიდან:**

**სულხან-საბა ორბელიანის წერილი
საზრანგაშის მეფისადმი**

„თავისი გულმოდგინებისა და სახიერების გაფლენით თუ აუ ინებებს ყოვლად ქრისტთან ხელმწიფე და შექვევა ამ მეფეს, საუკეთესო საშუალება ამისა სისრულეში მოყვანისათვის ის არის, რომ ინებოს და ერთი თავისი საიმედო პირი გაგზავნოს და მასვე გაატანოს ვახტანგისათვის საქირო ნიჭიერი შექმნობა, რათა მან შეიძლოს სპარსელთა მოწინავე პირთა გულის მოგება; ეგრეთვე სპარსეთის მეფეს ერთი წიგნი მისწეროს და სოსოვოს, რომ მან უბრძანოს საქართველოს მმართველებს, რათა ფრანგებს, რომლებიც იქ გაატარებენ თავიანთ საქონელს სპარსეთში წასაღებად, შიში არაფერისა უქონდეთ“.

წყარო: თამარაშვილი მ., ისტორია კათოლიკობისა ქართველთა შორის. თბ., 1904, გვ. 323.
წიგნიდან: კაციაძე ა., ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან და რუსეთთან საქართველოს სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის ისტორიიდან. თბ., 1992, გვ. 22.

ვეული, ნედლი აბრეშუმი, ინდური უხეში ჩიოთი, აბრეშუმისა და ნახევრად აბრეშუმის ქამრები, ტილო, ოქროქსოვილები, ხანჯლები და სხვ.

საყურადღებოა ის გარემოებაც, რომ რუსეთ-საქართველოს შორის სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირუთიერების გააქტიურების მიუხედავად, საქართველოს ახლო აღმოსავლეთისა და საზღვარგარეთის სხვა ქვეყნებთან ინტენსიური საგარეო-ეკონომიკური თანამშრომლობა კვლავ შენარჩუნებული ჰქონდა [20].

მსოფლიო ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობა საქართველოს არც XIX საუკუნეში გაუწყვეტია. პირიქით, კაპიტალიზმის ექსპანსიამ ახალი იმპულსი შესძინა ამ სფეროს. სახელდობრ, კაპიტალისტური წარმოებითი ურთიერთობების ჩამოყალიბების შედეგად როგორც ქართველებმა, განსაკუთრებით კი სხვა ეროვნების კერძო მფლობელებმა, საქართველოს ქალაქებში იმ დროისათვის მძლავრი სამრეწველო საწარმოების შექმნა დაიწყო. კერძოდ, XIX საუკუნის 70-90-იან წლებში გაიხსნა ტყიბულის მადარო, თუნუქის ბიდონებისა და ხის ყუთების ქარხანა ბათუმში, თუჯის ჩამოსასხმელი და ლითონდამმუშავებელი ქარხნები თბილისში, ხეტყის სახერხი საამქრო სენაკის მაზრასა და სოხუმის ოლქში, მინის ქარხანა ბორჯომში, საფიქრო ფაბრიკა თბილისში, სპირტიანი სასმელების ქარხნები თბილისსა და ქუთაისში და სხვ. ამავე პერიოდში ამოქმედდა ბათუმის ნავსადგური, დაიწყო სპილენძის მადნის მოპოვება და გადამუშავება ალავერდისა და შამლულის მადამოებში, სარკინიგზო ქსელის მშენებლობა ამიერკავკასიაში, გზების გაყვანა საქართველოს მთიანეთში და ა. შ.

სამრეწველო წარმოების აღმავლობა და სატრანსპორტო კავშირების გაუმჯობესებამ მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებას. ბათუმი მსოფლიო მნიშვნელობის ნავსადგური გახდა. ბათუმიდან უცხოეთში დიდძალი რაოდენობით გაჰქონდათ ნავთობი, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტები,

ქართული ბიზნესის პერსპექტივები:

ბანკოთმარშის პირობები

ბიზნეს-სრულიად იხალ სფეროსა და თვალსაწიერს, საქართველო მაიადგა, ერთი მხრივ: ფრთა-შეკვეცილი, ეკონომიკადუსღურებული, შიგადა-შიგ გაპარტახებული, ფსიქოლოგიურად და მორალურად შეღავებული, ნახევრად მისინებული და თანაც როგორც კეთილი მრთიცი; მეორეს მხრივ: მდიდარი ბუნებრივი და ეკონომიკური პოტენციალისა და შესაძლებლობების, დიდი ისტორიული ტრადიციების მქონე; იშვიათი და უნიკალური დარგებისა და კულტურების განვითარების ობიექტი; ბევრისთვის უცხო და გამოუცხენელი, მაგრამ საკმაოდ წინადადი გამოგონებებით, ბიოტექნოლოგიის, გენეტიკისა და სელექციის მიღწევებით; მთიანეთში დაბუდებული, ვერ კიდევ სანახევროდ ან თითქმის გამოუცხენელი პერსპექტიული სამრეწველო, სასოფლო-სამეურნეო, სამედიცინო-სამკურნალო-მედიკალი, საკურორტო და სხვა პოტენციალით; კოლხეთის დაბლობის ეკოლოგიურ-ეკონომიკური და მთელი შავიზღვისპირეთის სიღიადით; როგორც დიდად საინტერესო, დამასარებელი და ყველაასათვის მისაღები გეოპოლიტიკური სივრცე და, რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, კეთილმეზობლური განწყობისა და მისწრაფების მქონე, დამახასიათებელი ქართული იმეოთი.

ასე რომ, ბევრი ქვეყანა ვერ დაიკვივნის ისეთ შესაძლებლობას და მორგებულობას ბიზნესისათვის, როგორც საქართველოს აქვს, მაგრამ ყოველივე ამას კარგი და ჭკვიანი გამოყენება უნდა.

წყარო: ქეშელაშვილი ო., ბიზნესის... გვ. 86.

სპირტიანი სასმელები, აბრეშუმი, ბამბა, მატყლი, ნოხები, ქსოვილები, ფაიფური, სპილენძისა და თუჯის ნაწარმი, შავი ქვა, ქვანახშირი, სიმინდი, ცოცხალი ფრინველი, კვერცხი, თამბაქო და სხვ.

XIX საუკუნე, განსაკუთრებით კი მისი დასასრული, საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური განვითარებისათვის განსაკუთრებული პერიოდი. ამ დროისათვის საქართველოს საგარეო-სავაჭრო ბრუნვას აქტიური ხასიათი ჰქონდა და სავაჭრო ბალანსიც დადებითი იყო.

ამგვარად, ზემოაღნიშნული, ძალზე მოკლე, მხოლოდ ქრონოლოგიური მიმოხილვიდანაც ნათლად ჩანს, რომ საქართველო, ცალკეულ ისტორიულ პერიოდებში მისა სახელმწიფოებრივი დანაწევრების მიუხედავადაც კი, აქტიურად იყო ჩართული აღმოსავლეთ-დასავლეთისა და ჩრდილოეთ-სამხრეთის ქვეყნებთან სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში და როგორც დამოუკიდებელ და ცივილიზებულ ქვეყანას, თავისი წვლილი შეჰქონდა ტერიტორიულად განცალკევებულ სახელმწიფოებს შორის სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირების დამყარება-განვითარების საქმეში.

დღეს საქართველოს, როგორც საერთაშორისო სამართლის სუბიექტს, როგორც დამოუკიდებელ და სუვერენულ სახელმწიფოს, თავისი ისტორიული და გეოპოლიტიკური მდებარეობის გამო, კვლავ ეძლევა ეფექტური შანსი აქტიურად ჩაერთოს თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკურ სივრცეში, ჩაერთოს დღევანდელი ურთიერთობებით, მასშტაბებითა და მრავალგვარი პოტენციური შესაძლებლობით, ეროვნული თვითმყოფადობისა და თვითდამკვიდრების მაქსიმალური შენარჩუნებით, და ამით, ჯერ ერთი, თავისი, თუნდაც მცირედი, წვლილი შეიტანოს მსოფლიო სახელმწიფოთა ეკონომიკური ურთიერთობების ამჟამად მიმდინარე რთული პროცესების რეგულირებაში, და მეორეც, მიაღწიოს ეკონომიკურ წინსვლასა და მოსახლეობის ცხოვრების დონის მნიშვნელოვან ამაღლებას.

2. ეკონომიკის თანამედროვე ევოლუციონი

პოლიტიკურ-ეკონომიკური მოწყობა

მსოფლიო ქვეყნების თანამეგობრობაში საქართველო არის დამოუკიდებელი, ერთიანი და განუყოფელი სახელმწიფო, რაც დადასტურებულია მთელ მის ტერიტორიაზე 1991 წლის 31 მარტს ჩატარებული რეფერენდუმით და 1991 წლის 9 აპრილის საქართველოს სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის აღდგენის აქტით.

საქართველოს სახელმწიფოს პოლიტიკური წყობილების ფორმა არის დემოკრატიული რესპუბლიკა. საქართველოს კონსტიტუცია, რომელიც ქვეყნის პარლამენტის დადგენილებით მიღებულია 1995 წლის 24 აგვისტოს, სახელმწიფოს უზენაესი კანონია.

საქართველოს კანონმდებლობა შეესაბამება საერთაშორისო სამართლის საფოველთაოდ აღიარებულ პრინციპებსა და ნორმებს.

უმადლესი საკანონმდებლო ორგანოა საქართველოს პარლამენტი, რომელიც ახორციელებს საკანონმდებლო ხელისუფლებას, განსაზღვრავს ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს, აკონტროლებს მთავრობის საქმიანო-

ბას ახდენს საქრთაშორისო ხელშეკრულებათა და შეთანხმებათა რატიფიცირებას (დამტკიცებას), დენონსირებას (შეწყვეტას) და გაუქმებას და სხვ.

სახელმწიფოსა და აღმასრულებელი ხელისუფლების მეთაურია საქართველოს პრეზიდენტი. იგი წარმართავს და ახორციელებს სახელმწიფოს საშინაო და საგარეო პოლიტიკას, უზრუნველყოფს ქვეყნის ერთიანობას და მთლიანობას, სახელმწიფო ორგანოთა საქმიანობას კონსტიტუციის შესაბამისად. საქართველოს პრეზიდენტი ქვეყნის უმაღლესა წარმომადგენელია საგარეო ურთიერთობებში [25, მუხ. 1, 6, 48, 65, 69].

**სახელმწიფოს ძალისხმევით
შრომობა**

საქართველო, როგორც დემოკრატიული, სუვერენული სახელმწიფო ქვეყნის სტრატეგიული ინტერესებიდან გამომდინარე აქტიურად ჩაერთო

თანამედროვე მსოფლიოს გლობალურ-პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური პრობლემების ახლებურად გააზრება-გადაწყვეტის როულ პროცესში. 1992 წლის 31 ივლისს ჩვენი ქვეყანა გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის წევრად მიიღეს, რითაც ფაქტიურად საქრთაშორისო სამართლის სუბიექტად ცნეს და მისა დამოუკიდებლობა, ტერიტორიული მთლიანობა და სუვერენიტეტი დააფიქსირეს.

ამ დროიდან მოყოლებული საქართველო აქტიურად მოღვაწეობს მსოფლიო სახელმწიფოთა პოლიტიკური და ეკონომიკური ინტეგრაციის ფარკარტერში (სივრცეში), რომელშიც ჩვენი პლანეტის ყველა დიდი და პატარა სახელმწიფოა ჩართული.

საქართველოს დიპლომატიური ურთიერთობა აქვს დამყარებული მსოფლიოს სუთივე კონტინენტის ასამდე სახელმწიფოთთან, თითქმის ყველა მაღალგანვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყანასთან. საქართველო, როგორც დემოკრატიული და სუვერენული სახელმწიფო, თავის მომავალს ევროპისა და მსოფლიოს სახელმწიფოთა თანამეგობრობაში, მათთან მჭიდრო ურთიერთობაში ხედავს. როგორც ცნობილია, ეს სიძლიერე, მისი სიკაშკაშე მსოფლიოში ეკონომიკური დამკვიდრებით იზომე-

რწმენის ქალაქი:

**მხანაში მდიდარსა კაცსა და გლახასა
ლახარსა ვაჟსა
(ლშპ.)**

მდიდარი კაცი

კაცი მდიდარი, შესლებული და სუკეშინის-ეკმული სწირად უნდა წარმოედგინდეს, რა სახით აღწერა მაცხოვარმან ამ იგავში ცხოვრება ერთისა მდიდარისა კაცისა და ემსიარდეს, რომ დაეცე საიის მას. მაცხოვარი იტყვის, რომელი მდიდარი იგი მხოლოდ სქამა, სვამდა, იმისებოდა ბრწყინალებად, მეტს არაფერს აკეთებდა იგი, მასასადმე ცხოვრება მისი იყო უკიდურესი გინება კაცობრივისა ბუნებისა. მდიდარმა კაცმა არ უნდა დათხოვოს თავი თვისი შრომისა და მოღვაწეობისა. სახარება შეგვაგონებს ჩვენ, რომ სიმდიდრესა თვისსა კაცი უნდა უყურებდეს, ვითარცა ღვთისაგან მოცემულსა საშუალებასა, რომელიც მან უნდა მოისმაროს ქველის საქმისათვის. სიმდიდრე არის დიდი ღვთისაგან მოცემული ნიჭი, რომელსაც კაცმა უნდა მოისმაროს ღვთისსახარებო ბრძოლისა და მოყვასთა თვისთა ბუნებურებისათვის. რითა და გაფართოთ კაცი პირუტყვისაგან, უკეთუ იგი ეპნება და სისი მეტს არაფერს აკეთებს? ესრეთი პასუხი და დაროება გამოდის ამ იგავითან მდიდართა კაცთათვის.

სიმდიდრე თავის თავად ვერც აცხოვრებს, ვერც წარწყმედს კაცსა, არამედ მოსმარება სიმდიდრისა: მგ საესადმე სიღარიბე. სულის ცხოვნება დამოკიდებულია სასიობასა და სარწმუნოებასა ზედა. ვისაც ესენი აქვს გულში ცხოველად იგი სიმდიდრესაც მოიხმარს ცხოვნებისათვის და სიღარიბესაც.

წყარო: ქადაგებანი იმერეთის ეპისკოპოსის გამრეილისა. ტ. I, გამოცემა მეოთხე, ქუთაისი, 1913. გვ. 345, 357.

ბა. სწორედ ამიტომ საქართველო აქტიურად თანამშრომლობს სახელმწიფოთა პოლიტიკურ და ეკონომიკურ ბლოკებთან (ეუთო, ნატო, ევროსაბჭო, ევროკავშირი და სხვა), მეზობელ ქვეყნებთან და საერთაშორისო ორგანიზაციებთან. ჩვენი ქვეყანა ნელ-ნელა იკიდებს ფეხს მსოფლიო ასპარეზზე.

საქართველოს ინტენსიური ხასიათის სტრატეგიული, ეკონომიკური და სავაჭრო-ეკონომიკური თანამშრომლობა აქვს ამიერკავკასიის, შუა აზიისა და ახლო აღმოსავლეთის სახელმწიფოებთან, რუსეთთან, უკრაინასთან და მსოფლიოს სხვა ქვეყნებთან.

საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისათვის ისტორიული მნიშვნელობა აქვს ევროკავშირთან ხელმოწერილ (ქ. ლუქსემბურგი, 1996 წლის 22 აპრილი) და ევროპარლამენტის სპეციალური რეზოლუციით დამტკიცებულ (1997 წლის 13 მარტი) ხელშეკრულებას „თანამშრომლობისა და პარტნიორობის შესახებ“. ხელშეკრულებით ევროკავშირთან პოლიტიკური და ეკონომიკური ურთიერთობების ფართო თანამშრომლობის სამართლებრივი საფუძვლები დადგინდა, რითაც ევროპის ქვეყნებთან სავაჭრო-ეკონომიკურ და სხვა სფეროებში საქართველოს უპირატესი ხელშეწყობის პირობები შეექმნა.

ევროპარლამენტმა აუცილებლად მიიჩნია ამიერკავკასიის რეგიონში ევროკავშირის პოზიციების განმტკიცება, ხოლო საქართველოს ურჩია, რომ კიდევ უფრო განავითაროს საბაზრო ეკონომიკა, მოახდინოს ვაჭრობის ლიბერალიზაცია, შევიდეს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში. ამასთან ერთად, აღნიშნა ამიერკავკასიის რეგიონის სტრატეგიული მნიშვნელობა ენერგორესურსების თვალსაზრისით და ხაზი გაუსვა ენერგოპროდუქტების ექსპორტის დარგში თანასწორი პირობების პრინციპის დაცვის აუცილებლობას, ასევე, ამ სექტორის საინვესტიციო პროექტების დარგში თანამშრომლობის მნიშვნელობას, კერძოდ, ენერგოპროდუქტების ტრანსპორტირებას და ა. შ. აღნიშნულით ფაქტიურად ურთიერთობის ახალი, უადრესად მნიშვნელოვანი და საპასუხისმგებლო ეტაპი დაიწყო დასავლეთთან.

ევროსაბჭოს გადაწყვეტილებით (1996 წლის 28 მაისი) საქართველოს სპეციალური სტუმრის სტატუსიც მიენიჭა, რომლის ძალითაც ქართველი კანონმდებლები მონაწილეობენ ამ საბჭოს საპარლამენტო ასამბლეის მუშაობაში. დღის წესრიგშია თვით ევროსაბჭოში გაწევრიანება, რაც კიდევ ერთი უმნიშვნელოვანესი ნაბიჯი იქნება ევროპის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ სტრუქტურებში ჩასართავად.

კავკასია თავისი გეოპოლიტიკური მდებარეობითა და ბუნებრივი რესურსების მრავალფეროვნებით მსოფლიოს უნიკალური რეგიონია. სწორედ ამიტომ ამ რეგიონს დიდი როლი ენიჭება ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის, აგრეთვე ამიერკავკასიის ქვეყნებთან ევროკავშირის ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარება-გაფართოების მიზნით. აღნიშნულის დასადასტურებლად უკანასკნელ პერიოდში კავკასიური ფაქტორი მსოფლიო არენაზე მნიშვნელოვნად გაძლიერდა და კავკასია მსოფლიოს უდიდესი სახელმწიფოების, საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და უმსხვილესი საერთაშორისო, ტრანსეკონტინენტული კომპანიების აქტიური ყურადღების ცენტრში მოექცა, ხოლო საქართველო, რომელიც ერთიან ევრაზიულ სივრცეში ფორმირებისაკენ ისწრაფვის, დედამიწის ორი ნაწილის - ევროპისა და აზიის დამაკავშირებელი არეალის თავისებურ ცენტრად მოგვევლინა.

კავკასიის რეგიონისადმი დაინტერესების კონკრეტული გამოხატულებაა ევროკავშირის ცნობილი ტრასეკას პროექტი, რომელიც ერთმანეთს დააკავშირებს ცენტრალური აზიისა და მდინარე დუნაის აუზის ქვეყნებს. ევროპა-აზიის ეს სატრანსპორტო-საკომუნიკაციო დერეფანი თავისი მრავალი განსტოლების ერთ-ერთი ზაზით ჩვენს ქვეყანაზეც გაივლის, რაც სტაბილურობისა და ეკონომიკური აღმავლობის გარანტი იქნება. ამიტომ სამომავლო პერსპექტივაც საიმედო ისახება. „პანევროპულ სატრანსპორტო არეალში“ ე. წ. „შავი ზღვის არეალიცა“ გათვალისწინებული, რომელშიც საქართველო აქტიურადაა ჩართული.

ტრასეკას პროექტი საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განვითარების ისეთ ფაქტორადაა მიჩნეული, რომელმაც არსებითად უნდა განსაზღვროს ქვეყნის მეურნეობრივი განვითარების სტრატეგიული მიმართულებები. პროექტით „პრაქტიკულად საუბარია ისტორიული „აბრეშუმის დიდი გზის“ საქართველოს განსტოების მოდერნიზებულ ვარიანტზე. ამ მაგისტრალით მოხდება ისეთი სტრატეგიული მნიშვნელობის ტვირთების გადაზიდვა, როგორიცაა ნავთობი, ბამბა, მინერალური ნედლეული და ა. შ.

საქართველოსა და აზერბაიჯანის ინიციატივა „ახალი აბრეშუმის გზის ხელშეკრულების“ შესახებ, რომელსაც მხარს უჭერს ევროკავშირი, რეალურად განხორციელების შემთხვევაში იქნება სრულიად ახალი ეტაპი ევრაზიის სატრანსპორტო დერეფნის განვითარების, მისი მსოფლიო აღიარებისა და საბოლოოდ დამკვიდრების საქმეში - ამით ევრაზიული მარშრუტი სრულიად ახალ ტრანსკონტინენტურ კავშირს დაუდებს სათავეს წყნარი ოკეანიდან ატლანტის ოკეანემდე [38].

1996 წელს აზერბაიჯანთან ხელი მოეწერა შეთანხმებათა პაკეტი საქართველოს ტერიტორიის გავლით

ინტერნაციონალური აპრობაციის მიზნით

ტრასეკას პროექტი

ტრასეკას (ევროპა-კავკასია-ცენტრალური აზიის სატრანსპორტო დერეფნის) პროექტი საქართველოს მისი ეკონომიკური და ევროკავშირის მნიშვნელობის გამო ერთ-ერთი საყურადღებო ადგილი უკავია. ევროპის დერეფნის საქართველოს ტერიტორიაზე გატარება ყველა ქვეყნის ინტერესში უდის. იგი დიდი ეკონომიკური ეფექტის მომტანი იქნება.

როგორ დაიბადა იდეა? 1993 წელს ბროსიულის დეკლარაციით, ქაზახეთმა, უზბეკეთმა, თურქმენეთმა, ყირგიზეთმა, ტაჯიკეთმა, საქართველომ, სომხეთმა და აზერბაიჯანმა ევროპა-კავკასია-აზიის სატრანსპორტო დერეფნის შექმნა პრიორიტეტულ მიუღწეად მიიჩნიეს. მათი თსოვნით, ევროკავშირთან ერთად პროგრამის პირველი ეტაპის დამუშავებას შეუდგა, რაც ძირითადად წელს უნდა დასრულდეს.

ტრასეკას პროექტით ფოთის ნავსადგურში 16-17 ტერმინალი აშენდება. იგი ითვალისწინებს შიშველობათა მთელ კომპლექსს (რეინგ ზის ბორანი, ფლოტიკური პროექტების (ბანანი, ანანასი) მისაღები რეკონსტრუქციები და სხვ.). ტრასეკას იდეა უკვე მოქმედებს. ევრობანკმა ქაზახეთში აქტაუს ნავსადგურისათვის სოლიდური თანხა გამოყო. კრედიტი გამოყოფილია თურქმენბაშის ნავსადგურის აღდგენისათვის.

ტრასეკას პროექტით დერეფანი ევროპულ ნაწილში გაგრძელდება. ევროპა-აზიისა და შავი ზღვა-ბალტიის დერეფნები ერთმანეთთან დააკავშირებს ხუთ ზღვასა და ოცზე მეტ ქვეყანას.

წყარო: როვლასე ე. ვაჭოთი „ფინანსები“, 1997, №15.

კასპიის ადრეული ნავთობის შავ ზღვამდე ტრანსპორტირების შესახებ. ექსპერტთა აზრით, ამ შეთანხმებას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს დასავლეთში კასპიის ნავთობის ტრანზიტის შესახებ უცხოეთის ნავთობის კომპანიათა („შეკონი“, „მობელი“ და „ორიქსი“ (აშშ), „ლუკოილი“, „არკო“ და „როსნეფტი“ (რუსეთი), „მუნაიგაზი“ (ყაზახეთი)) კონსორციუმის გადაწყვეტილებათა რეალიზაციისათვის.

1996 წლის 12-13 მაისს ქ. სერაქში (თურქმენეთი) ხელმოწერილმა შეთანხმებამ საქართველოს, აზერბაიჯანს, თურქმენეთსა და უზბეკეთს შორის, აგრეთვე, მუხსედ-სერაქსის სარკინიგზო მაგისტრალის გახსნამ, რომლის საშუალებით მთელი ცენტრალური აზია დაუკავშირა სპარსეთის ყურეს - პრაქტიკულად შეასბა ხორცი ევრაზიის გრანდიოზული პროექტის იდეის განხორციელებას. ამით შესაძლებელი გახდა აღმოსავლეთ-დასავლეთის სავაჭრო-ეკონომიკური თანამშრომლობის კიდევ უფრო გაფართოება, რომელშიც საქართველოს, როგორც სატრანზიტო ქვეყანას, საკვანძო ადგილი უკავია და, აქედან გამომდინარე, აღდგენილია მისი ისტორიული ფუნქცია.

ავსტრალიური კომპანია „McConnel Dowel Middle East“ გამოცხადებული იქნა ბაქო-სუფის ნავთობსადენის მშენებლობის ტენდერში გამარჯვებულად. პროექტი 20 მლნ აშშ დოლარადაა შეფასებული. მილი ყოველწლიურად 5-10 მლნ ტონა ადრეულ ნავთობს გაატარებს.

დღეს საქართველო, სხვა ქვეყნების მსგავსად, იმედით შეპყრებს თურქმენეთის ბამბისა და კასპიის ნავთობის ტრანსპორტირებას, აგრეთვე „აბრეშუმის დიდი გზის“ სრული მასშტაბით ამოქმედებას. ამის შედეგად იგი გახდება აზიურკავკასიის ერთ-ერთი მთავარი სატრანსპორტო არტერია, რაც უზარმაზარ მოვებას მოუტანს ქვეყანას, მის ხალხს.

განვითარების სტრატეგია საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების გრძელვადიანი სტრატეგიული მიზანია ეროვნული სახელმწიფოებრიობის განმტკიცებისა და ქვეყნის მოქალაქეთათვის თანამედროვე ცივილიზაციის შესაფერისი ცხოვრების დონის მატერიალური გარანტიების შექმნა, რომელიც მსოფლიო სამეურნეო კავშირებში ინტეგრირებული (გაერთიანებული) ეკონომიკური სისტემის ჩამოყალიბების საფუძველზეა შესაძლებელი. აღნიშნული სტრატეგიული მიზანი ეკონომიკური მიმართულებით გულისხმობს:

- * საბაზრო ეკონომიკის პრინციპების რეალურად დაკვიდრების დაჩქარებას;
- * მეწარმეობის განვითარებისათვის ახალი სტიმულების შექმნას და სახელმწიფოს მიერ ამ პროცესების მიზანმიმართულ რეგულირებას;
- * მოსახლეობის დარიბი ფუნქციისათვის სოციალური დანხარების აღმოჩენას და შრომისუნარიანი მოსახლეობის სრული დასაქმების უზრუნველყოფას;
- * შრომის მოტივებისა და სტიმულირების მძლავრი სისტემის შექმნას და მის ინტეგრაციას მოსახლეობის სოციალური დაცვის ეფექტურ ღონისძიებებთან და სხვ.

მოკლევ- და საშუალოვადიან პერიოდში საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების სტრუქტურული პრიორიტეტებია:

- ➔ არსებული ღრმა ეკონომიკური მოშლილობის, კრიზისის სწრაფად დაძლევა;
- ➔ სტრუქტურული გარდაქმნის გზით საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის დაჩქარება;
- ➔ ეკონომიკის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი სფეროების ენერგოუზრუნველყოფა;

- ➔ სურსათის მოხმარების დონის ამაღლება;
- ➔ ექსპორტის მხარდაჭერა ვალუტის მისაღებად [26, გვ. 16-18].

უპასუხის მისაღებად

საქართველოში ეკონომიკური ზრდის ტემპების მკვეთრად შემცირების ტენდენცია 80-იანი წლების დასაწყისიდანვე გამოიკვეთა. სასეკტორო, აღნიშნულ ათწლეულში ეროვნული შემოსავლის საშუალო წლიურმა ზრდის ტემპმა 1.2% შეადგინა, 1971-1980 წლებში კი 6.5%-ის ფარგლებში იყო. საქართველოს ეკონომიკის აღმავალი განვითარება უკანასკნელად 1988 წელს იქნა მიღწეული. 1989 წლიდან ქვეყნის ეკონომიკამ დაქვეითება დაიწყო, რაც 1994 წლამდე გაგრძელდა.

ეკონომიკურმა კრიზისმა უფრო მწვავე ხასიათი მიიღო და ფართო მასშტაბები შეიძინა 1991 წლიდან, როცა ქვეყანამ ყოველგვარი წინასწარი მომზადებისა და ალტერნატიული კავშირების დამყარების გარეშე დაიწყო გამოსვლა ყოფილი სსრ კავშირის ეკონომიკური სივრციდან. როგორც მოსალოდნელი იყო, ამ ნაბიჯმა იმთავითვე წარმოაჩინა საქართველოს ეკონომიკის დამოუკიდებელ რეჟიმში ფუნქციონირების უნარობა, რაც ძირითადად მის სტრუქტურულ დეფორმაციასთან იყო დაკავშირებული.

მრავალი ფაქტორის გავლენით 1989-1994 წლებში საქართველოში მთლიანი შიდა პროდუქტის წარმოების მოცულობა თითქმის 2.5-3-ჯერ შემცირდა და ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით 1995 წელს თითქმის 700 აშშ დოლარი შეადგინა, რაც ერთ-ერთი ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი იყო პოსტკომუნისტურ სივრცეში. იგი სანახევროდაც ვერ ფარავდა ბიუჯეტით გათვალისწინებულ ხარჯებს და ამდენად მისი შევსება გარედან დახმარებისა და მოწოდების ხარჯზე ხორციელდებოდა.

წარმოების დაქვეითებამ განაპირობა მთლიან შიდა პროდუქტში მოხმარების მკვეთრი ზრდა და დაგროვების წილის თითქმის გაუქმება. სახელდობრ, 1994 წელს ძირითადი კაპიტალის დაგროვებაზე წარიმართა მხოლოდ 17.7 მლნ ლარი, რაც მთლიანი შიდა პროდუქტის 0.9%-ს შეადგენდა და ცხადია ვერ უზრუნველყოფდა ძირითადი კაპიტალის რეალურ განახლებას. ბოლო პერიოდში მნიშვნელოვნად დამახინჯდა ქვეყანაში შექმნილი დოვლათის სტრუქტურაც. კერძოდ, 1992 წელს წარმოებულ მთლიან შიდა პროდუქტში მრეწველობის ხვედრითმა წილმა შეადგინა 12.8% (ცხრილი 10.1), სოფლის მეურნეობამ - 55.5%, მშენებლობამ - 7.0, ტრანსპორტმა და კავშირგაბმულობამ - 4.0%, მაშინ, როდესაც რესპუბლიკის ეკონომიკის სტაბილური განვითარების დროს (მაგალითად, 1985-1988 წლებში) ეროვნული შემოსავლის სტრუქტურაში წამყვანი პოზიცია ეკავა მრეწველობას (40%-ზე მეტი), ხოლო სოფლის მეურნეობისა და მშენებლობის ხვედრითი წილი შესაბამისად 30%-ისა და 11%-ის ფარგლებში იყო [26, გვ. 39-43].

ბოლო პერიოდში განსაკუთრებით გააქტიურდა ვაჭრობა, სახელდობრ, საქონელბრუნვის მოცულობა 1990-1996 წლებში თითქმის 11-ჯერ გაიზარდა და მთლიან შიდა პროდუქტში მეთხუთმედი ხვედრითი წილი დაიკავა. უკანასკნელ წლებში აღორძინების გზაზე ინდუსტრია. 1994-1996 წლებში აბსოლუტური ნამატი ორმაგია, თუმცა ხვედრითი წილის შემცირების ტენდენცია კვლავ შეინიშნება, რადგან სოფლის მეურნეობის ზრდის ტემპი უფრო მაღალი იყო.

დარგები	1990		1992		1994		1996		1997 (1 ნ.ბ.)	
	მლნ ლარი	%	მლნ ლარი	%	მლნ ლარი	%	მლნ ლარი	%	მლნ ლარი	%
○ მრეწველობა	3.4	24.1	17.5	12.8	301.9	25.4	616.6	14.0	304.0	14.1
○ ხილის მუწუნება	4.5	31.9	75.7	55.5	406.7	34.2	1432.7	32.6	614.4	29.8
○ მჭიდრობა	1.4	9.9	9.6	7.0	77.9	6.5	224.8	5.1	47.7	2.4
○ ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა	0.9	6.4	5.4	4.0	125.3	10.5	260.7	5.9	151.5	7.3
○ ენერჯია	1.0	7.1	4.0	2.9	90.6	7.6	1077.9	24.6	518.4	25.1
○ სხვა დარგები	0.1	0.7	0.8	0.6	16.5	1.4	78.1	1.8	27.6	1.3
○ სულ მატერიალური წარმოება	11.3	80.1	113.0	82.8	1018.9	85.6	3690.8	84.1	1663.6	80.6
○ სულ არამატერიალური წარმოება	2.8	19.9	23.4	17.2	171.1	14.4	699.1	15.9	401.5	19.4
○ მილიანად:	14.1	100	136.4	100	1190.0	100	4389.9	100	2065.2	100

წყარო: საქართველოს ეკონომიკის მმართველობები, ტაისის ეკონომიკური საცქისო სასმასხური, 1997 წ. II კვარტალი, თბ., 1997, გვ.96.

ცალკე უნდა აღინიშნოს 1997 წლის ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები. სახელდობრ, წინასწარი შეფასებით 1997 წლის ეროვნულ ეკონომიკაში წარმოებული პროდუქციისა და გაწეული მომსახურების საერთო მოცულობამ 10 მლრდ ლარს გადააჭარბა, რაც 14.9%-ით მეტია წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით. ამავე პერიოდში მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა კი 11.3%-ით გაიზარდა და მოქმედ ფასებში 6.4 მლრდ ლარი შეადგინა [28, გვ. 3].

მრეწველობაში მიღწეულ იქნა წარმოების ზრდის ტემპების გადიდება. სამრეწველო სექტორში სასაქონლო პროდუქციის მოცულობა 1996 წელთან შედარებით გაიზარდა 8.1%-ით. მათ შორის: საშენი მასალების მრეწველობაში - 26.1%-ით, კვების მრეწველობაში - 5.9%-ით, ქიმიურ და ნავთობქიმიურ მრეწველობაში - 20.4%-ით, მანქანათმშენებლობასა და ლითონდამუშავებაში - 11.2%-ით, სათბობის მრეწველობაში - 64.7%-ით, ელექტროენერგეტიკაში - 3.2%-ით და ა. შ. წარმოების ზრდის ტემპი კერ შეინარჩუნა მსუბუქმა მრეწველობამ (87.4%). სულ აღრიცხულ სექტორში 1997 წელს წარმოებულია 813.9 მლნ ლარის სამრეწველო პროდუქცია, რაც 60.9 მლნ ლარით აღემატება 1996 წლის დონეს [27, გვ.35].

აგროსამრეწველო კომპლექსშიც მდგომარეობა წინა წელთან შედარებით ერთგვარად გაუმჯობესდა. 1997 წელს გაიზარდა დამუშავებაში მყოფი მიწის ფართობი, რის შედეგადაც ამოღდა მიწათმოქმედების და მეცხოველეობის პროდუქციის წარმოების დონე. სახელდობრ, წარმოებულ იქნა 896 ათასი ტონა ყველა სახის მარცვლეული, ანუ 245 ათასი ტონით მეტი, ვიდრე გასულ წელს. საგრძობლად გადიდა ბოსტნეულის (23 ათასი ტონით), კარტოფილის (2.0 ათასი ტონით), ხორცისა (50 ათასი ტონით) და ჩაის (70 ათასი ტონით) წარმოების მოცულობა. ამავე დროს, 640 ათასამდე, ანუ 12 ათასი სულით შემცირდა ცხვრის სულადობა [27, გვ. 44-46].

ტრანსპორტი. ყველა სახის ტრანსპორტით გადატანილი ტვირთების მოცულობამ 1997 წელს 19.6 მლნ ტონა შეადგინა, რაც 38%-ით აღემატება 1996 წლის დონეს, ხოლო მგ ზავრთა გადაყვანის ოდენობა 25.2%-ით გაიზარდა [27, გვ. 51].

მწყობრში ჩადგა და საერთაშორისო სტანდარტების დონეზე ფუნქციონირება დაიწყო თბილისის აეროპორტის რეკონსტრუქციულმა აეროვაგ ზალმა. რეკონსტრუქციის შედეგად გაიზარდა არამარტო აეროვაგ ზლის გამტარუნარიანობა (500 მგ ზავრიდან 1500 მგ ზავრამდე სააოში) და გაუმჯობესდა მგ ზავრსა მომსახურება, არამედ მოეწყო სასაზღვრო საბაჟო და სანიტარული კონტროლის განხორციელების ტექნოლოგიური საზი.

ვაჭრობა. 1997 წელს, წინა წელთან შედარებით, საქონელბრუნვის მოცულობა შესადარ ფასებში 27.5%-ით გაიზარდა და 994 მლნ ლარი შეადგინა. ვაჭრობის ასეთი ტემპით ზრდა ძირითადად კერძო სექტორმა განაპირობა, რომლის ზვედრითმა წილმა საერთო მოცულობაში 70%-ს მიადწია. ფასიანი მომსახურების მოცულობა 52.1%-ით გადიდა და 280 მილიონ ლარს მიუახლოვდა [28, გვ. 29].

ტურიზმი. დამუშავდა დარგის სექტორული პოლიტიკა, რომელიც სახელმწიფო საინვესტიციო პროგრამაში ერთ-ერთ შემადგენელ ნაწილად შევიდა. ამავე პერიოდში საქართველო გაერთიანდა ტურისტული ორგანიზაციის ეგიდით აღორძინებულ ტურისტულ მარშრუტში „აბრეშუმის დიდი გზა“. გრძელდება მუშაობა საზღვარგარეთის ტურისტული ფირმების საქართველოთი დასაინტერესებლად და სხვ.

განმცირების ტენდენციები ქვეყანაში მიმდინარე ეკონომიკური რეფორმებიდან გამომდინარე, კერძოდ, მაკროეკონომიკური და სტრუქტურული გარდაქმნების სამწლიანი პროგრამის განხორციელების პირველ, 1996 წელს, ჩამოყალიბდა შემდეგი ძირითადი ტენდენციები და მიმართულებები ეკონომიკისა და ფინანსების დარგში:

- * ეკონომიკის აღმავლობისათვის სათანადო პოლიტიკურ-სამართლებრივი პირობებისა და გარანტიების შექმნა;
- * ეკონომიკური განვითარებისა და სოციალური პირობების გადაწყვეტის მწყობრი, სისტემური, გრძელვადიანი სტრატეგიის ჩამოყალიბება;
- * ეკონომიკის არა მხოლოდ სტაბილიზაცია, არამედ ეკონომიკური ზრდის განახლება;
- * ინფლაციის შეჩერება და ეროვნული ვალუტის მყარი საცვლელი კურსის შენარჩუნება;
- * ეკონომიკის სტრუქტურაში კერძო საკუთრების დომინირება;
- * საბიუჯეტო და საგადასახადო სისტემებში ძირეული რეფორმის განხორციელება [32].

განმცირების ღონისძიებები საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 1996-2000 წლების ინდიკატური გეგმით გათვალისწინებულია ეკონომიკური გარემოს გაჯანსაღების ძირითადი ღონისძიებები. სახელდობრ:

- მართლწესრიგისა და საშემსრულებლო დისციპლინის შემდგომი განმტკიცება;
- ეკონომიკური რეფორმების სამართლებრივი ბაზის გაფართოება-სრულყოფა;

- სახელმწიფო და პირადი ქონების, აგრეთვე ადამიანის უფლებების დაცვის მყარი გარანტიების შექმნა;
- ქონების ფლობისა და განკარგვის იურიდიული სტატუსის დარეგულირება;
- მეწარმეთა ძლიერი ფენის შექმნა-განვითარების პროცესის დაჩქარება;
- ინფლაციის ტემპების დასაშვებ ფარგლებში შენარჩუნება;
- ეკონომიკის ენერგორესურსებით გაუმჯობესება;
- დემოგრაფიული სიტუაციის გაჯანსაღება და მოსახლეობის დასაქმების ამაღლება;
- მუშა-მოსამსახურეთა რეალური შემოსავლების გარანტირებული ზრდა, მათი სოციალური დაცვის ქმედითი მექანიზმის თანმიმდევრული რეალიზაცია და სხვ. [26, გვ. 181-182].

მეცნიერთა მხედველობა:

ეკონომიკური რეფორმების ახალი ეტაპი

მსოფლიო გამოცდილებიდან გამომდინარე აუცილებელია საქართველოს ეკონომიკის ისეთი ინტეგრაცია მსოფლიოს ეკონომიკურ სისტემაში, როცა ქვეყანა ვასდება შუა პროდუქციის აქტიური ექსპორტიორი, რაც იქნება სტაბილური სავალუტო შემოსავლის წყარო. ეს კი მოითხოვს დაწესებული საყოველთაო ეკონომიკური რეფორმის თანმიმდევრულ გაგრძელებას, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებთან დამკვიდრებული თანამშრომლობის საფუძველზე.

ჩვენი დღევანდელი შესაძლებლობებიდან გამომდინარე და საერთაშორისო გამოცდილების გათვალისწინებით ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების ეკონომიკური მეოცდებით სასელექციოებრივი რეგულირება ორი გლობალური მიმართულებით უნდა წარიმართოს. ჯერ ერთი, ყოველანაირად უნდა შეწყოს ხელი ქვეყანაში სრულფასოვან მესაქონეთა ფენის ჩამოყალიბების პროცესის დაჩქარებას და მეორე, აუცილებელია დასაქმების სფეროში სასელექციოებრივი მიდგომების შემუშავება და დროული რეალიზაცია. ამასთან, იგულისხმება, რომ საქმიანობა ორივე სფეროში წარიმართება საბაზრო პრინციპების ყოველმხრივი დაცვით.

თავის მხრივ საბაზრო ეკონომიკის პრინციპების დამკვიდრება საზოგადოებას საბაზრო სტრატეგიკაცას, ანუ საბაზრო სისტემის შესაბამისი სოციალური ფუნქციის ჩამოყალიბებას მოითხოვს. აქ უწინარეს ყოვლისა იგულისხმება სოციალური სტრატეგიკაციის მთელი სპექტრი, რომელიც მოიცავს ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და პროფესიულ სტრატეგიკაციას. ყოველივე ამის მიზანი კი მესაქონეთა ფენის ჩამოყალიბებაა, რომელთაც ექნებათ ძლიერი პოლიტიკური მხარდაჭერა და პროფესიული უზრუნველყოფა. ეს კი არის ე. წ. „საშუალო ფენის“ ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესების და მისი მომლარების, აქედან გამომდინარე კი - ქვეყნის ეკონომიკური აღმავლობის საფუძველი.

წყარო: ბაბაია გლ., გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“. 21.09.96.

3. რესურსული პოტენციალი და პერსპექტივა

რესურსული პოტენციალი

ეკონომიკის აღორძინება-განვითარებისთვის აუცილებელი პოტენციალი საქართველოს გარკვეულწილად გააჩნია. პირველ რიგში ეს არის შრომითი რესურსები. ქვეყნის აქტიური მოსახლეობის საშუალო წლიურმა რიცხოვნობამ, წინასწარი შეფასებით, 1997 წელს 2.4 მლნ კაცი

შეადგინა, მათი 94.2% დასაქმებული, ხოლო 5.8% უმუშევრები არიან. დასაქმებულთა რიცხოვნობა წინა წელთან შედარებით 9.7%-ით გაიზარდა. აქტიური მოსახლეობის 75% არასახელმწიფო სექტორში, ხოლო 25% სახელმწიფო სექტორში ჩაება [28, გვ. 39].

რესპუბლიკაში ცნობილია 300-მდე მინერალურ-სანედლეულო რესურსების საბადო. მათგან საექსპლუატაციოა ნახევარზე ცოტა მეტი. შესწავლილია ნავთობის 11 საბადო, რომელია მარაგების საერთო რაოდენობა 18 მლნ ტონამდეა. რესპუბლიკაში 400 მლნ ტონა საერთო მოცულობის ქვანახშირის საბადოებიცაა მოიძებნული. შავი ზღვის აჭარის სანაპიროებზე რეალურად ვარაუდობენ ბუნებრივი აირის სოლიდურ მარაგებს და მათ მოსაძიებლად მიმდინარეობს აქტიური მუშაობა.

დღეისათვის რესპუბლიკის ძირითად წიაღისეულ სიმდიდრედ ისევ მანგანუმი რჩება, რომლის მარაგიც 215 მლნ ტონით განისაზღვრება. საქართველოში არის აგრეთვე სპილენძისა და ტყვია-თუთის სამრეწველო მარაგები, ბარიტის 6-მდე საბადო, რომელთა საერთო საბალანსო მარაგიც 10-15 მლნ ტონის ფარგლებშია და 8 მლნ ტონის საერთო მარაგის დიატომიტის საბადოები. ჩვენში დიდი რაოდენობითაა მოიძებნული ცემენტის მრეწველობი-

პლასტარსია შუხერუაგები:

რა გითხრობ? რით ვამაზარო?

ტყე-მინდორი, მთა-ბარი, მიწა-წყალი, პაეა-პაერი იმისთანა გეაქეს, რომ რა გინდა უკლო და გულო, არ მოზბეულო, არ იზოიო, არ გამოიუქრო. აქ, ჩიტის რძეს რომ იტყვიან, ისიც იშოიუებს. ოღონდ ხელი გასმარ, გაოსარჯე, იმხევე, მუცელსა და გულთა-თქმას ბატონად სუ გაიხედი. ოყოდე, დღეს მძლეოა მძლეა გარჯა, შრომა და ნაშრომის გაფრთხილება, შენახეა, პატრონობა, გამოსოგეა საქონოებისამებრ და არა ვაუმადარ სურვილისამებრ. ვართ-ი ასეონი?... რა გითხროთ? რით ვაგასარო?

...

ხმლიანს მტერსა ვერ დაგეათობინა, ვერ წავგართეა ჩენი მიწა-წყალი, ჩენი ქვეყანა. ხმლიანს მტერს ვაუქულოთ, ვადაფრნით. ქვეყანა და სახელი შეინახეო, სახსენებელი არ ამოიქუეთო, შეფრინეთო, საქოლაიე არაიეს აიგებინეთ. ხმლით მოსეულმა ვერა დაგეაკლო-რა - შრომათ და გარჯით, ცოდნით და ხერხით მოსეული - კი თან ვაგვიტანს, ფეხ-ქვეშიდამ მიწას გამოგეკუცლის, სახელს ვაგეოქრობს, ვაგეოქვეტს, სახსენებელი ქართიელისა ამოიკეთება, და ჩვენს მწიქონებს ქვეყანას, როგორც უბატონო საყდარს, ხსანი დაეატონებინან. შრომასა და გარჯას, ცოდნასა და ხერხს ვეღარავინ-და ვაულებს, თუ შრომა და გარჯა, ცოდნა და ხერხი წინ არ მივაგებუო. წინ არ დაეახედრეთ, წინ არ დაუევენეთ. ვართ კი ყოველ ამისათვის მსად? ან გვეტყობს რაშიმე, რომ ყოველივე ეს ვყყდა და ვეშადებთ?... რა გითხროთ? რით ვაგასარო?

წყარო: ჭაქაიბეი ი., რწიელი ნაწარმოებები ხუთ ტომად. ტ. IV, თბ., 1987, გვ. 174, 176.

სათვის საჭირო კარბონიტული ნედლეულისა და აიხის, აგრეთვე საშენი მასლების მარაგები, მათ შორის სილიკატები, მოსაპირკეთებელი მასლები, მარმარილო, ფოროვანი შემავსებლები და ა. შ. ვარაუდობენ 41 ათას ტონა ლითონური დარიშხანის მარაგსაც.

საქართველოს მიწის საერთო ფონდი 7.3 მლნ ჰექტარს შეადგენს. აქედან სასოფლო-სამეურნეო სავარგულია დაახლოებით 3 მლნ ჰა, ტყით დაფარულ ფართობებს უჭირავს 2.75 მლნ ჰა. დანარჩენი სამეურნეოდ გამოუსადეგარია. საქართველოს ტყია-

ნობის მაჩვენებელი 40 პროცენტამდეა მერქნის 4.34 მლნ კუბ. მეტრი მარაგით. რეს-
პუბლიკა ფლობს მიწისზედა და მიწისქვეშა მტკნარი წყლების დიდ მარაგს. საქართვე-
ლოში 26 ათასამდე მცირე და დიდი მდინარეა 61.5 კუბ. კმ წყლის ჩამონადენით და 350
ტბაა 0.7 კუბ. კმ წყლის მარაგით. მტკნარი მიწისქვეშა წყლების ჯამური ბუნებრივი
დებეტი 560 კუბ. მეტრია წამში. ყოველივე აღნიშნულის გათვალისწინებით რესპუბ-
ლიკის ჰიდროენერგეტიკული რესურსების პოტენციალი 60 მლრდ კვტ. საათს აღწევს,
რაც დღეისათვის მხოლოდ 15 პროცენტამდეა გამოყენებული.

საქართველოს ერთ-ერთი წამყვანი ადგილი უკავია რეკრეაციულ (დასვენება-აღ-
დგენით) სისტემაში. ჩვენ გავკანია უნიკალური ბუნებრივი და ჰიდრომინერალური
რესურსები შავი ზღვისპირეთის, დაბალმთიანი, საშუალო- და მაღალმთიანი ზონებისა
და 2300-მდე მინერალური წყაროს სახით, რომელთა საერთო დებეტიც 130 მლნ ლიტ-
რამდეა წელიწადში. მათი გამოყენების მაჩვენებელი კი დღეისათვის ძალიან დაბალია.

რესპუბლიკას აქვს თერმული წყლების საკმაოდ დიდი მარაგი, რომლის ოდენობა
220-250 მლნ კუბ. მეტრია წელიწადში, გამოიყენება კი მხოლოდ 15 მლნ კუბ. მეტრი,
რაც 30 ათასი ტონა პირობითი სათბობის ეკონომიას შეადგენს.

მნიშვნელოვანი რესურსული პოტენციალის რანგში უნდა იქნეს განხილული რეს-
პუბლიკის გეოპოლიტიკური მდებარეობაც, რაც ევრაზიის ქვეყნებს შორის დამაკავში-
რებელ სატრანსპორტო როლში გამოიხატება [26, გვ. 21-22].

**რესურსული
შესრულებლობა**

აღინიშნოს, რომ მატერიალური რესურსებით მომარაგების დარგში ეკონომიკური რე-
ფორმების შესაბამისი მეთოდები ძალზე ნელი ტემპებითა და მასშტაბებით ინერგება,
განსაკუთრებით ენერჯო და საწარმოო
დანიშნულების რესურსებით მომარა-
გების თვალსაზრისით. საქართველოს
არ გააჩნია საკმარისი ენერჯორესურ-
სები, რათა მთლიანად დააკმაყოფი-
ლოს ეროვნული მეურნეობის მოთხოვ-
ნები.

ეროვნული მეურნეობის რესურსუ-
ლი უზრუნველყოფის გაუმჯობესების
პროცესი მჭიდროდ არის დაკავშირებუ-
ლი წარმოების სტაბილიზაციასა და შემ-
დგომ განვითარებასთან. 2000 წლამდე
პერიოდში საჭიროა განხორციელდეს
ღონისძიებების მოედი სისტემა, მიმარ-
თული როგორც წარმოების განვითარე-
ბაზე, ასევე მატერიალურ-ტექნიკური
მომარაგების გაუმჯობესებასა და მისი
საბაზრო სისტემის ჩამოყალიბებაზე.

ეროვნული ეკონომიკის საბაზრო პრინციპზე
გადასვლის პერიოდი განისაზღვრება რესურსული
უზრუნველყოფის ცენტრალიზებული სისტემისა
და ძველი საწარმოო კავშირების მოშლით. უნდა

რესურსული პოტენციალი:

ლიტომიტი ღვიძნის...

შოუფლიოში საექსპორტო ღვიძნებიდან პრი-
ორიტეტი ფრანგულ ღვიძნის ექსპორტსა. რა არის
წარმატების მისეუ? ღვიძნის დაყენების ტექნი-
ლოგია. კერძოდ, ღვიძნის-მასალის დიატომიტისა-
გან დამზადებულ ფილტრში გატარება. ასეთი
ღვიძნის ინარჩუნებს არმატს, გემოს და იქმნის ახალ
თვისებას, არ იკრებს საღებს და არც მკაფილებს.

შოუფლიოში ცნობილია დიატომიტის მხო-
ლოდ ორი საბადო: კალიფორნიის შტატსა (აშშ) და
საქართველოში, ახალციხის რაიონში, სოფ. ქიხათ-
ბისში. ტონა დიატომიტის ფასი დაახლოებით ხუთ-
ჯერ აღემატება ტონა მანგანუმის ღირებულებას.

წყარო: ყანდამილი დ., გაზეთი „საქართვე-
ლოს რესპუბლიკა“, 13.11.96.

ეკონომიკური რეფორმების განხორციელების პირობებში, როდესაც ეკონომიკაში მიმდინარე პროცესებზე ზემოქმედების ადმინისტრაციული მეთოდები სულ უფრო კარგავენ ძალას, წინა პლანზე იწევს ეკონომიკური რეგულატორების სისტემა. უახლოეს მომავალში უნდა შემუშავდეს და ამოქმედდეს ისეთი ეკონომიკური მექანიზმები, რომლებიც მაქსიმალურად დაიცავენ ქვეყნის შიდა ბაზარს, დაარეგულირებს მატერიალური რესურსების ნაკადების მოძრაობას, უფრო ოპტიმალურს და რაციონალურს გახდის საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებს.

რესურსული და ენერგეტიკული დეფიციტის პირობებში ეკონომიკის განვითარების პრიორიტეტულ მიმართულებად მიჩნეული უნდა იქნეს ნაკლებად რესურს- და ენერგოტევადი დარგები. ამავე დროს გასოვალისწინებელია შრომითი რესურსების სიჭარბე და სხვა ბუნებრივი, ეკონომიკური და სოციალური ფაქტორები.

მატერიალური რესურსებით უზრუნველყოფის გაუმჯობესების მნიშვნელოვან რეზერვს წარმოადგენს ქვეყანაში არსებული ნედლეულის, რესურსებისა და ტექნიკურ-ტექნოლოგიური პარკის მაქსიმალური გამოყენება, დანადგარებისა და მოწყობილობების წესრიგში მოყვანა.

ქვეყნის რესურსული უზრუნველყოფა ბევრად არის დამოკიდებული საგარეო-ეკონომიკურ საქმიანობაზე, რომლის სახელმწიფო რეგულირებამ ბოლო პერიოდში დიდი ცვლილებები განიცადა. დაწყებული 1995 წლიდან საქართველოში მიმდინარეობს ექსპორტი-იმპორტის ლიბერალიზაციის პროცესი, გაუქმებულია კვოტების სისტემა, მინიმუმამდეა დაყვანილი საქონლის სახეობები, რომლებიც ექვემდებარება საქსპორტო ლიცენზირებას და კონტრაქტების სავალდებულო რეგისტრაციას, მოხსნილია საქსპორტო გადასახადი. უახლოეს ხუთწლეულში საგარეო ვაჭრობის ადმინისტრაციული მეთოდების ნაცვლად მაქსიმალურად უნდა დაინერგოს ეკონომიკური მექანიზმები, უპირველეს ყოვლისა - საბაჟო და

რესურსული პოტენციალი:

სანამ მდინარე ჩაივლიდას

სენტ-კოსუებრამ აფრიკის უდაბნოდან თავის სამშობლოში აბორჯენი მეგობარი წამოიყვანა. მან რომ პირველად მდინარე დაინახა, მუსღებზე დაემსო, თაყვანი სცა და ლოცვა დაიწყო, რამდენიმე საათის განმავლობაში ოგი დაიხოცილი იდგა მდინარის პირას. როცა წასვლა შეახსენეს, უდაბნოს გაოგნებულმა ბინადარმა შესასხა „დაიცით, ჯერ ჩაიაროს!“ არ დაიჯერა, წყალს რომ მუდმივად შევსლო დენა, ადამიანები კი მდინარეს გულგრილად უცქერდნენ. ბოლო დროამდე კაცობრიობა წყალს მართლაც გულგრილად უცქერდა, მაგრამ დღეს ყველაფერი შეიცვალა, ბერი დაწინაურებული ქვეყანა წარმატებით იწვია წყლის ბიზნესს, მართადად სწორედ აფრიკისა და აზიის ქვეყნებში. საქართველოშიც ვაიმდნენ სასოფალოებები თუ გაერთიანებები, რომლებიც ცდილობენ ბიზნესის ამ სასიკეთაში ჩართვას.

* * *

საქართველო მდინარეა მისისქვეშა ქარბი წყლების რესურსების რაოდენობითა (152 კუბ მეტრი წამში) და სარისით. სწორი ექსპლუატაციის პირობებში მათ შეეძირების საფრთხე არ ემუქრებათ. ამას გარდა საქართველოში საკმაოადა სუყრის სასამილი მინერალური წყლები (საექსპლუატაციო მარაგი 5 მლრდ ლიტრი წელიწადში), რომელიც მხოლოდ 0.5%-ითაა ათვისებული. საგარეო ბაზარზე 1 ლიტრი წყლის დირებულება 0.5-დან 1 დოლარამდე მერყეობს.

წყარო: გაფრინდაშვილი რ., გასული „ფინანსები“, 1997, № 14.

სხვა გადასახადების ახალი სისტემა, ფასწარმოქმნის მარეგულირებელი და დემპინგური ფასების გამოყენების გამომრიცხავი ზომები.

რადიკალურად უნდა შეიცვალოს ექსპორტ-იმპორტის სასაქონლო სტრუქტურა, გამოიკვეთოს და ხელშემწყობი პირობები შეექმნას ისეთ პრიორიტეტულ მიმართულებებს, როგორცაა წარმოებული პროდუქციის ექსპორტი და ნედლეულის, მაკომპლექტებელი ნაკეთობებისა და ტექნოლოგიური დანადგარების იმპორტი.

რესურსული პოტენციალი:

„მსოფლიო მზის პროცესში“

უკანასკნელ წლებში მსოფლიო საზოგადოებრიობა ენერჯის ალტერნატიული წყაროების ათვისებას განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს. ამ პროცესს იწვევს სელმდღევანდობს. მზის ენერჯიაზე მართლაც და ეკოლოგიურად სუფთა ენერჯია არ არსებობს. ძლიერმა სასკლამწიფიებმა ამ მიზნით დაიწყეს ყოველწლიურად 2 მლრდ დოლარამდე თანხების გამოყოფა.

გასულ 1996 წელს ზიმბაბუეში ჩატარდა მსოფლიო მზის სამიტო. საქართველომ დასამტკიცებლად წარადგინა 5 პროექტი: მზის სოფელი ასანისის რაიონში, ქარის ელექტროსადგური საბუჯის მთასა და ფოთში, სკალისის ადგილზე თანამედროვე ტექნოლოგიებით მაღალმთიან რაიონში.

* * *

მზის რადიაცია საქართველოში საკმაოდ ერთგვარაზრად არის განაწილებული სეზონების მიხედვით, რაც შესაძლებელს ხდის გასოყენებელი ქსნას მზის გათბობისა და ფოტოოლტრაჯის მოდელის რეგულაციაზე. ისე ზამთარში. დღევანდელი მონაცემებით საქართველოს განიზია 200-250 მლნ კვტ. მეტრი წელიწადში 50-100 გრადუსიანი ტემპერატურის მქონე ვეოთერული წყლების მარაგი. ეს სურათა შეესაბამება დრმა ქაბურღილებს გაბურღვის შესახებუა ეს მარაგი შესილება 2-4ჯერ გაზარდოს.

ცალკე აღსანიშნავია ქარის ენერჯის მნიშვნელოვანი პოტენციალი. ადგილები, სადაც ქარის მუშა სიქარის პერიოდი წელიწადში 5000 საათს აღემატება, მთელი ტერიტორიის 4%-ზეა განაწილებული. ამათგან განსაკუთრებით საყურადღებოა მთა - საბუჯის არე, რომელიც ქარის ენერჯის უდემიწეით მაღალი პოტენციალით გამოირსევა - 9 მწმ მეტი საშუალო წლიური სიქარე.

წყარო: ლეკიშვილი ნ., გაზ. „საქართველოს რესპუბლიკა“, 20.09.96; პერანძე ნ., გაზ. „ფინანსები“, 1997, №19.

მაქსიმალურად უნდა იქნეს გამოყენებული ქვეყნის გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის უპირატესობა, რომელიც საშუალებას იძლევა საქართველო გადაიქცეს საერთაშორისო ვაჭრობის ცენტრად, რექსპორტისა და ტრანზიტის პლაცდარმად [26, გვ. 116-119].

**გაუმჯობესების
ლონისმიზნები**

საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 1996-2000 წლების ინდიკატური გეგმით ეკონომიკის რესურსული უზრუნველყოფის გაუმჯობესების თვალსაზრისით 2000 წლამდე პერიოდში ძირითად მიმართულებებად მიჩნეულია:

- სახელმწიფო საჭიროებისათვის პროდუქციის შესყიდვის საკონტრაქტო სისტემის ჩამოყალიბება;
- საქართველოს საწარმოებში კონკურსის წესით სახელმწიფო დაკვეთების განთავსება;

- მწარმოებელისა და მომხმარებელს შორის საწარმოო და კოოპერაციული კავშირების გააქტიურება და გაფართოება;
- ქვეყანაში არსებული ნედლეულის რესურსებისა და ტექნიკურ-ტექნოლოგიური პარკის რაციონალური გამოყენება;
- საბიურო ბაზრის ჩამოყალიბება და სასაწყობო მეურნეობის განვითარება;
- საექსპორტო-საიმპორტო საქმიანობაში სწორი პრიორიტეტების გამოკვეთა და მათთვის ხელშემწყობი პირობების შექმნა;
- საგარეო ვაჭრობის რეგულირების ადმინისტრაციული მეთოდების ეკონომიკური მექანიზმებით შეცვლა;
- ქვეყნის გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის უპირატესობის მაქსიმალური გამოყენება;
- მატერიალური რესურსებისა და მათი მოძრაობის აღრიცხვის დახვეწა და სხვ.

[26, გვ. 188].

რისიერსული პოტენციალი:

მალანი ნემენი, მონაბა...

საქმე ესება სპილენძის, დარიშხანის, საერთოდ ფერადი ლითონების მირაგს, რომლის გამოყენება-რეალიზაციას დიდი სარგებლობის მოტანა შეუძლია ქვეყნის ეკონომიკისათვის.

იმის გამო, რომ ქვეყნის არ გააჩნია სპილენძის მადნის გადაამუშავების თანამედროვე ტექნოლოგიები, საზღვარგარეო ჩაღის ფასად გატანილ მადანს თან მიჰყვება ოქროს, ვერცხლისა და სხვა ძვირფასი ლითონების უმეტესადი ელემენტები, რომლითაც სხვები გვიანადად ითბობენ სვლს.

ჩვენი ფერადი ლითონების მადნები უნიკალურია. ამჟამად მსოფლიოში უკვე არსებობს ფერადი ლითონების ნედლეულის მეტალურგიული გადაამუშავების რამდენიმე ასალი მოწინავე ტექნოლოგია, რომელიც ითვალისწინებს და აკმაყოფილებს თანამედროვე მკაცრ მოთხოვნებს ვარკმისა და კუროლითის დაცვის თვალსაზრისით. აშშ-ში მცხოვრები ქართული მეცნიერი გ. რუსილიაძე გთავაზობს სპილენძის ნედლეულის გადაამუშავების განიუკოების პროცესის დანერგვას, რომელიც მთელ მსოფლიოშია აღიარებული და თავისი ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრებით წინ უსწრებს მსოფლიოში ცნობილ ყველა ტექნოლოგიურ პროცესს, ამასთან სრულად აკმაყოფილებს თანამედროვე მოთხოვნებს. ქარსანა, რომელიც ამ მეთოდით აიღება, 1 წლიამდე ამოიღებს მშენებლობაზე გასული დანახარჯებს. მისი წარმადობა არის 11-12 ათასი ტონა კონცენტრატი წელიწადში (მოცემა 10 ათას ტონა სპილენძზე საშუალოდ 5-10 მლნ აშშ დოლარი).

წარმო: გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 21.12.96.

4. კაპიტალური დაბანდობები და უცხოური ინვესტიციები

საქართველოში კაპიტალური დაბანდობებისა და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის მხრივ რთული ვითარება შექმნილი. 1996 წელს გამოყენებული იქნა მხოლოდ 74.7 მლნ ლარის კაპიტალური დაბანდობები (კერძო სექტორის გაუთვალისწინებლად), აქედან ცენტრალური ბიუჯეტის სახსრების ხარჯზე განხორციელდა 11.2 მლნ ლარის (15%), ხოლო უცხოური ინვესტიციებით 19 მლნ ლარის ღირებულების (25.4%) სამუშაოები. დანარჩენი ადგილობრივი ბიუჯეტებიდან შეივსო.

1997 წელს ინვესტიციებმა ძირითად კაპიტალში 189.5 მლნ ლარი შეადგინა და 1996 წელთან შედარებით მნიშვნელოვნად გაიზარდა, რაც ძირითადად ნავთობსადენი-სა და სუფსის ტერმინალის მშენებლობაში აისახა [28, გვ. 14-15].

ცხრილი 10.2. 100 ათას ამერიკულ დოლარზე მეტი უცხოური ინვესტიციები 1997 წლის 30 ივლისის მდგომარეობით ქვეყნების მიხედვით

ქვეყანა	გაცემული ლიცენზია	თანხა, ათასი აშშ დოლარი	ხვედრითი წილი საერთო მოცულობაში, %
ისრაელი	7	16269	16.0
ირლანდია	6	15205	14.9
აშშ	19	10220	10.0
სამსრეთ კორეა	2	9121	9.0
გერმანია	24	7983	7.8
დიდი ბრიტანეთი	19	7690	7.6
ნიდერლანდი	9	6517	6.4
რუსეთი	22	6821	6.7
ბერმუდის კ-ბი	2	4120	4.0
თურქეთი	12	3917	3.8
ავსტრალია	1	2700	2.7
იტალია	6	2243	2.2
შვეიცარია	10	2192	2.2
კვიპროსი	3	1643	1.6
საბერძნეთი	3	848	0.8
ავსტრია	3	535	0.5
ბულგარეთი	2	488	0.5
ლიხტენშტეინი	1	462	0.5
ბაჰამის კ-ბი	1	400	0.4
ჰონგ-კონგი	1	350	0.3
ვენესუელა	1	302	0.3
მონაკო	1	270	0.3
პანამა	2	160	0.2
კანადა	1	150	0.1
უნგრეთი	1	131	0.1
მალტა	1	120	0.1
ლიბანი	1	117	0.1
სეიშელის კ-ბი	1	115	0.1
ლიტვა	1	113	0.1
სხვა ქვეყნები (სულ 6)	6	619	0.6
მთლიანად	169	101821	100.0

წყარო: საქართველოს ეკონომიკის მინისტრის განცხადებით. 1997 წ. II კვარტალი, ტა-სისის ევროპული საექსპერტო სამსახური. თბ., 1997, ცხრ. 2.6.

ქვეყნის ეკონომიკაში ინვესტირების სანდო მონაცემების მიღება საკმაოდ რთულია, მაგრამ ცხადია, რომ არსებული დონე მოთხოვნაზე გაცილებით დაბალია. მცირე საგადასახადო შემოსავლების გამო კაპიტალური და სასესხო ხარჯები 1997 წლის ბიუჯეტში მოლიანი შიდა პროდუქტის 1.1%-ს შეადგენდა. სხვა ქვეყნების მაჩვენებელი ბევრად უფრო მაღალია. საშუალოდ მსოფლიოში ადგილობრივი დანაზოგები მსოლიანი შიდა პროდუქტის 23%-ს, ხოლო აზიის სწრაფად მზარდ ქვეყნებში - 35%-საც აღწევს [29, გვ. 17]. სამწუხაროდ, დანაზოგების მხოლოდ ძალიან მცირე ნაწილი მიდის საბანკო სექტორში, ამიტომ მათი ბედის დადგენა საკმაოდ ძნელია. მნიშვნელოვანი ინვესტირების ყველაზე მეტად სავარაუდო ადგილობრივი წყარო მომავალში საწარმოების მოგება იქნება.

გარკვეული იმედები ემყარება საგარეო ინვესტირებასაც, რომელიც ახლა საერთაშორისო სტანდარტებით ძალიან დაბალ დონეზეა. უცხოურმა ინვესტიციებმა უნდა შესარულოს მთავარი როლი საწარმოო სიმძლავრეთა რეკონსტრუქციის დაფინანსებაში და დაეხმაროს ქვეყანას სრული საგარეო ვალის (1.34 მლრდ დოლარი) დაფარვის სათვის აუცილებელი უცხოური ვალუტის მარაგის შევსებაში.

ამ სფეროში მდგომარეობის გაუმჯობესების მიზნით საქართველოს პარლამენტმა 1996 წლის ბოლოს მიიღო კანონი „საინვესტიციო საქმიანობის ხელშეწყობისა და გარანტიების შესახებ“. კანონი საგარეო და ადგილობრივი ინვესტირების მოღვაწეობას თანაბრად განიხილავს. ამასთან, უცხო ინვესტორებს ადრინდელი კანონით გათვალისწინებული შეღავათები ლიცენზიის მიღებიდან 5 წლის განმავლობაში უნარჩუნდებათ. ამჟამად მოქმედი კანონის თანახმად, ახალი კანონის მიღების შემთხვევაში, თუკი ის უკვე მოქმედ ინვესტორებს არსებულზე უარეს პირობებს შეუქმნის, 10 წლის განმავლობაში მათზე არ გავრცელდება.

სავარაუდოა, რომ ახალმა კანონმა ხელი უნდა შეუწყოს უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას. თუმცა, მისი მიღების შემდეგ განვლილი მცირე დროის განმავლობაში ინვესტიციების ნაკადი შემცირდა. კერძოდ, 1996 წლის დასასრულიდან საქართველოს ვაჭრობისა და საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სამინისტროს უცხოური ინვესტიციების განყოფილებამ რეგისტრაციაში გაატარა მხოლოდ 5 ინვესტიცია 2.5 მლნ ამერიკული დოლარის ღირებულებით და უცხოური ინვესტიციების საერთო ღირებულებამ 101.8 მლნ დოლარს მიაღწია (ცხრილი 10.2).

ამ ფაქტმა სერიოზული შეშფოთება გამოიწვია, რის გამოც საქართველოს პრეზიდენტის 1997 წლის 30 მარტის განკარგულებით სახელმწიფო კანცელარიასთან შეიქმნა უცხოური ინვესტიციების საბჭო, რომელსაც თვით პრეზიდენტი ხელმძღვანელობს და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვისა და განვითარების მიზნით მუშაობს. სახელდობრ, ძლიერდება ძალისხმევა საქართველოს, როგორც კაპიტალის დაბანდებისათვის უსაფრთხო ადგილის, საერთაშორისო რეპუტაციის გასაუმჯობესებლად, საბანკო სექტორის სტაბილიზაციისა და საგადასახადო და საბაჟო კანონმდებლობების სრულყოფის მიმართულებებით.

საყურადღებოა კიდევ ერთი გარემოება. კერძოდ, კანონის თანახმად, 100 ათას ამერიკულ დოლარზე მეტი ოდენობის ინვესტიციამ მისი განხორციელებიდან 60

დღის განმავლობაში რეგისტრაცია უნდა გაიაროს ვაჭრობისა და საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სამინისტროს უცხოური ინვესტიციების განყოფილებაში. მაგრამ კანონი არ ითვალისწინებს არანაირ სანქციას, თუ ეს ასე არ მოხდა. უკანასკნელ პერიოდში მრავალი უცხოური კომპანიის საქმიანობა, რომელიც მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით ფართოდ იყო გაშუქებული, ზემოაღნიშნულ სამინისტროში ჯერ არ აღრიცხულა. დასავლეთის მრავალი ცნობილი კომპანია წლების მანძილზე რეგისტრაციის გარეშე მუშაობს საქართველოში. აქამდე რეგისტრაციაში გატარებული ინვესტიციების დიდი ნაწილი წარმოადგენდა ქართველების სახსრებს, რომლებიც უკან ბრუნდებოდა როგორც უცხოური ინვესტიციები, რაც საქართველოს მოქალაქეებს აძლევდათ საშუალებას ესარგებლათ უცხოელი ინვესტორებისათვის დაწესებული საგადასახადო პრივილეგიებით (შეღავათებით). ახალმა კანონმა ასეთი შესაძლებლობა გააუქმა. ვარაუდობენ, რომ ქართველების ფულის დაბრუნების პროცესი კვლავ გაგრძელდება და გაიზრდება კიდევ, მაგრამ აღარ იქნება რეგისტრირებული, როგორც უცხოური ინვესტიცია. გამოკვლევებიდან ცნობილია, რომ მსხვილი უცხოური წარმომავლობის ინვესტორებისათვის საგადასახადო პრივილეგიები ნაკლებად საყურადღებოა, ვიდრე სტაბილური და სანდო საინვესტიციო გარემო. ამჟამად ინვესტორების მოსაზიდად დიდი კონკურენცია მიმდინარეობს, და საქართველოს აქვს უნარი მეტი ყურადღება მიიქციოს თუ გადაიჭრება კორუფციისა და კანონის ქმედითობის პრობლემები და ქვეყანა გამოცხადდება „ღია ეკონომიკად“, რომელიც ჭეშმარიტად მიესალმება უცხოელი ინვესტიციების მონაწილეობას და ხელს შეუწყობს კერძო ბიზნესის განვითარებას [30, გვ. 18-19].

უცხოური ინვესტორებისათვის ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა და ენერგეტიკა პრიორიტეტულ საინვესტიციო სექტორებად რჩება, რადგანაც ამ სექტორების სუსტი ტექნიკური ბაზა აფერხებს კაპიტალურ დაბანდებებს სხვა სფეროებში. საქართველოს ეკონომიკის ზრდა დამოკიდებული იქნება ექსპორტის წარმოებაზე და უცხოური ინვესტიციების უმეტესობა მიმართული იქნება მსოფლიო ბაზრისაკენ. ჯერჯერობით გარკვეული პროგრესი იქნა მიღწეული ტრანსპორტის საკითხში. კასპის ზღვა ევროპისათვის გაზისა და ნავთობის უმთავრესი წყარო და აზიასთან ვაჭრობის მნიშვნელოვანი გზა გახდება. ამიტომ საქართველოს საშუალება მიეცემა საკმარისი მოგება ნახოს და თავიდან აიცილოს ისეთი ეკონომიკური პრობლემები, რომლებიც, როგორც წესი, გამოწვეულია მიჯაჭვულობით საკუთარი ბუნებრივი რესურსების ექსპორტზე. ბაქო-სუფსა ნავთობსადენის აღდგენის პროექტი კვლავ რჩება უცხოური ინვესტიციების ძირითად წყაროდ და მიბაძვის სტიმულს აძლევს სხვა ინვესტიციებსაც. და ეს მიუხედავად იმისა, რომ აზერბაიჯანული ნავთობის ტრანსპორტირების ძირითადი მარშრუტი ჯერ საბოლოოდ გადაწყვეტილი არ არის. ქვეკონტრაქტები მოიპოვეს ავსტრალიურმა, ფრანგულმა, გერმანულმა და

ბრიტანულმა კომპანიებმა, რომლებიც ქართულ კომპანიებთან ურთიერთთანამშრომლობით მუშაობენ. მსოფლიო ბანკმა გამოყო 1.4 მლნ აშშ დოლარი წინასწარი სამუშაოების ჩასატარებად და ძირითადი ნაეთობისათვის მარშრუტის შესადგენად. არსებობს სხვა შეთანხმებები მილსადენების გაყვანის შესახებ. საქართველო-რუსეთის ეკონომიკური თანამშრომლობის კომისიის პირველ სხდომაზე ხელი მოეწერა ხელშეკრულებას, რომლის თანახმადაც რუსეთი საქართველოს ტერიტორიაზე გავლით თურქეთს ბუნებრივ აირს მიაწოდებს.

ტრანსპორტის დარგის სხვა ასპექტების განვითარებაც იმედის მომცემია. 1996 წელს საქართველოსა და უზბეკეთს შორის გაფორმდა ხელშეკრულება ტრანსპორტირების შესახებ, რითაც პრაქტიკულად პირველად დაიწყო ამ რეგიონიდან საქონლის ექსპორტი რუსეთის გვერდის ავლით. ევროგაერთიანება ტრასეკას პროგრამით ტექნიკურ დახმარებას ითვალისწინებს კასპიისა და შავი ზღვების საშუალებით ევროპასა და აზიას შორის კორიდორის განვითარებისათვის. მსოფლიო ბანკმა გზების შესაკეთებლად 15 მლნ დოლარი გამოყო, ხოლო ევროპის განვითარებისა და რეკონსტრუქციის ბანკი ფოთის პორტში 15 მლნ დოლარის დაბანდებას აპირებს [30, გვ. 19-21].

სხვა სექტორებში კიდევ უფრო მეტია გასაკეთებელი. ენერგეტიკის სფეროში კაპდაბანდება ელოდება პრივატიზაციის დასასრულს. გარკვეული ინვესტიციები ჩაიდო კავშირგაბმულობაში (22.4 მლნ დოლარი), 40%-ს მიუახლოვდა ინვესტიციების ხვედრითი წილი მრეწველობაში და სხვ. (ცხრილი 10.3.).

ცხრილი 10.3. 100 ათასი ამერიკულ დოლარზე მეტი უცხოური კაპდაბანდებები 1997 წლის 30 ივლისის მდგომარეობით სექტორების მიხედვით.

დარგი	გაცემული ლიცენზია	თანხა, ათასი დოლარი	ზვ.წილი საერთო მოცულობაში, %
მრეწველობა	34	39476	38.7
კავშირგაბმულობა	10	22447	22.0
კვების მრეწველობა	44	13515	13.3
საბანკო სფერო	14	8469	8.3
სოფლის მეურნეობა	4	5895	5.8
ვაჭრობა	30	5234	5.1
მშენებლობა	8	2692	2.6
ტრანსპორტი	4	2479	2.4
მომსახურება	11	1560	1.5
ჯანდაცვა	1	107	0.1
სულ	160	101872	100.0

წყარო: საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები, 1997 წ. II კვარტალი, ტასის ინვესტიციური ანალიტიკური სამსახური. თბ., 1997, ცხრ. 2.5.

განვითარების პრინციპები

საქართველოს ეკონომიკის მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში ჩართვის ოპტიმალური მიმართულებების განსაზღვრა საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის რეალიზაციის საფუძველია, რომლის საბოლოო მიზანია - ეროვნული ეკონომიკის განვითარება.

ქვეყნის საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკა საქმად ფართო სპექტრის ურთიერთობებს მოიცავს. საქართველოს ეკონომიკური, კლიმატური, გეოგრაფიული და სოციალური პირობებიდან გამომდინარე, პრიორიტეტი უნდა მიენიჭოს ისეთ მიმართულებებს, როგორცაა საერთაშორისო სატრანსპორტო მომსახურება, ტურიზმი, მეცნიერულ-ტექნოლოგიური თანამშრომლობა, საერთაშორისო პროგრამებში მონაწილეობა და საგარეო ვაჭრობა.

საქართველო ყოველთვის იყო ტრადიციულად სტუმართმოყვარე ქვეყანა მდიდარი კულტურულ-ისტორიული ძეგლებით, უნიკალური ბუნებრივი პირობებით, კლიმატურ-ბალნეოლოგიური და სხვა ტიპის კურორტებით, დასასვენებელი სახლებითა და ტურისტული ბაზებით. აუცილებელია ზრუნვა იმაზე, რომ მაქსიმალურად იქნეს გამოყენებული ამ მეტად მოგებინანი დარგის პოტენციალი. ამავე დროს დიდი ყურადღება უნდა მიენიჭოს ტრანსპორტის ყველა სახის და მისი ინფრასტრუქტურის განვითარებას, რაც საშუალებას მოგვცემს გაუწიოთ სხვა სახელმწიფოებს სათანადო მომსახურება.

საქართველოს განსაკუთრებული რეზერვები გააჩნია მეცნიერულ-ტექნოლოგიური და ინტელექტუალური პოტენციალის მხრივ, რომელიც მრავალი ათეული წლის განმავლობაში დაცოვდა. სამწუხაროდ, ამჟამად ეს პოტენციალი ფაქტიურად გამოუყენებელია და წარმოების დაბალი დონის გათვალისწინებით მისი ადგილზე გამოყენების ასპარეზი შეზღუდულია. ამჟამად, საგარეო-ეკონომიკურ პოლიტიკაში სერიოზული ყურადღება უნდა დაეთმოს საერთაშორისო თანამშრომლობას მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების დარგში.

გარდა ამისა, შეძლებისდაგვარად უნდა მოხდეს საქართველოს ჩართვა საერთაშორისო პროგრამების შემუშავება-რეალიზაციაში, საერთაშორისო კოოპერაციულ პროცესებში, მაქსიმალურად უნდა განვითარდეს ისეთი კავშირები, რომლებიც დამკვეთის ნედლეულის გადამუშავებას და უცხოური პარტნიორების დაკვეთების შესრულებას ითვალისწინებს.

საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის უმნიშვნელოვანეს მიმართულებას დღესდღეობით და უახლოეს პერსპექტივაში წარმოადგენს საგარეო ვაჭრობა, სადაც ბოლო რამდენიმე წლის განმავლობაში გარკვეული დადებითი ტენდენციები ჩამოყალიბდა. საგარეო ვაჭრობის ეფექტიანობის ძირითადი მაჩვენებელია ქვეყნის საგარეო სავაჭრო ბალანსი, რომელიც ჯერჯერობით უარყოფითია. საერთო იმპორტის ღირებულება ბევრად აღემატება ექსპორტის ღირებულებას, რაც უარყოფით გავლენას ახდენს ქვეყნის ეკონომიკაზე. ამ თვალსაზრისით, საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთ პირველ ამოცანას წარმოადგენს ექსპორტის ზრდა, რათა მისი ღირებულება მაქსიმალურად მიუახლოვდეს იმპორტის ღირებულებას. ქვეყნის საექსპორტო პოტენ-

ციალის ეფექტიანი გამოყენების ძირითადი რეზერვია ქვეყანაში არსებული ბუნებრივი, მატერიალური და შრომითი რესურსების რაციონალური გამოყენება, პროდუქციის ხარისხის ამაღლება, თანამედროვე ტექნოლოგიების დანერგვა, ახალი სავაჭრო კავშირების დამყარება. ამასთანავე, საქსპორტო-საიმპორტო საქმიანობაში უნდა გამოიკვეთოს სწორი პრიორიტეტული მიმართულებები და მათთვის შეიქმნას ხელსაყრელი პირობები.

საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის რაციონალიზაციის საქმეში დიდი მნიშვნელობა აქვს საფინანსო-საკრედიტო სისტემის სრულყოფას, უცხოური ინვესტიციების მოზიდვასა და მათ უფრო ეფექტიანად გამოყენებას. საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური კავშირები განვითარდება როგორც ორმხრივი პარტნიორობის გაფართოების გზით, ასევე მსოფლიო და რეგიონულ ორგანიზაციებთან თანამშრომლობის სახით [26, გვ. 32-33].

მღვთმარპობის შეზღუდვა

საქართველო, როგორც დამოუკიდებელი და სუვერენული სახელმწიფო, საგარეო-ეკონომიკური კავშირების გარიჟრაჟზე იმყოფება. ჩვენი ქვეყანა ამ მნიშვნელოვანი სახელმწიფოებრივი ურთიერთობების გაფართოება-გაღრმავების გარეშე ვერ განვითარდება. დღეს, როცა მიმდინარეობს მსოფლიო მეურნეობის ახალი ერთობის ჩამოყალიბების რთული, ხანგრძლივი და საინტერესო პროცესი, ქვეყნებს შორის საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ნორმალიზაცია და განმტკიცება მხოლოდ მსოფლიო მეურნეობის ფუნქციონირების მექანიზმების გაჯანსაღება-რეგულირების პირობებშია შესაძლებელი. სწორედ, საგარეო-ეკონომიკური კავშირები ქმნიან მეურნეობის ერთიან ეკონომიკურ სივრცეში ქვეყნის ჩართვის აუცილებელ პირობებს, რომელთა გამოყენება სახელმწიფოს ეკონომიკური პოტენციალის გაძლიერებისა და ხალხის სოციალურ-ეკონომიკური პროგრესის რეალური ფაქტორია.

1996-1997 წლებში საქართველოს საგარეო ვაჭრობის ბრუნვა 282 მლნ დოლარით გაიზარდა და 1109 მლნ დოლარს მიაღწია [28, გვ. 40-42]. ამ პერიოდში საგარეო-სავაჭრო ბრუნვის ზრდის ტემპი შედარებით მაღალი იყო აშშ-თან, თურქეთთან, უკრაინასთან, იტალიასთან და აზერბაიჯანთან, რის გამოც მათი ხვედრითი წილი საგარეო-სავაჭრო ბრუნვის მთლიან მოცულობაში მნიშვნელოვნად გადიდა. ჩვენი ქვეყნის ძირითადი პარტნიორებია თურქეთი, რუსეთი, აშშ, უკრაინა და აზერბაიჯანი, რომელთა ხვედრითი წილი საერთო-სავაჭრო ბრუნვაში დაახლოებით 60%-ია (ცხრილი 10.4).

საყურადღებოა ის ფაქტი, რომ 1997 წელს საქართველოს უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორთა პირველ ათეულში ბოზიციები დათმო რუმინეთმა და სომხეთმა და მათი ადგილები ვირჯინიის კუნძულებმა და გერმანიამ დაიკავა. ამასთან, თუ 1996 წელს საქართველოს უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორთა შორის გვხვდებოდა დსთ-ს 4 ქვეყანა და მთელი სავაჭრო ბრუნვიდან მათ წილად მოდიოდა 43%, 1997 წელს მათი რიცხვი 3-მდე, ხოლო ხვედრითი წილი 35%-მდე შემცირდა. ამავე დროს, ამ ათეულში შავი ზღვის ეკონომიკური თანამშრომლობის ქვეყნებიდან 1996 წელს შედიოდა 7 ქვეყანა, ჯამური სავაჭრო წილით 65%, 1997 წელს კი 5 ქვეყნის წილად მთელი საგარეო-სავაჭრო ბრუნვის 52% მოდიოდა.

ცხრილი 10.4. უმსხვილესი საეაჭრო პარტნიორების პირველი ათეული საეაჭრო ბრუნვის მიხედვით

პარტნიორი ქვეყნები	1994		1995		1996		1997	
	მლნ აშშ დოლარი	%-ობით ვაშის მიმართ	მლნ აშშ დოლარი	%-ობით ვაშის მიმართ	მლნ აშშ დოლარი	%-ობით ვაშის მიმართ	მლნ აშშ დოლარი	%-ობით ვაშის მიმართ
საგარეო საეაჭრო ბრუნვა, ზულ	478.8	100	516.2	100	827	100	1109	100
მათ შორის:								
○ თურქეთი	58.0	12.1	115.0	22.3	95.1	11.5	153	13.8
○ რუსეთი	73.7	15.4	73.4	14.2	179.4	21.7	199	17.9
○ თურქმენეთი	231.2	48.3	56.0	10.8				
○ აზერბაიჯანი	36.5	7.6	56.0	10.8	95.6	11.6	131	11.8
○ ბულგარეთი	4.4	0.9	31.2	6.0	51.1	6.2	50	4.5
○ რუმინეთი		-	28.0	5.4	38.6	4.7		
○ სომხეთი	14.0	2.9	27.8	5.4	37.5	4.5		
○ აშშ	8.1	1.7	18.6	3.6	28.2	3.4	67	6.1
○ გერმანია			11.3	2.2			42	3.8
○ დიდი ბრიტანეთი			11.1	2.2	39.2	4.7	42	3.8
○ უკრაინა	9.8	2.0			40.3	4.9	58	5.3
○ ფაზანეთი	9.4	1.9			-			
○ ირანი	5.4	1.1						
○ იტალია		-			30.8	3.7	42	3.8
○ ფრანკონის კუნძ. (ბრიტ.)	-	-	-	-	-	-	48	4.3
მთლიანი პარტნიორი ქვეყნები, ზულ	450.7	94.1	428.5	83.0	636	76.9	833	75.1

წყარო: საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა 1997 წელს. საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი. თბ., 1998, გვ. 41-42.

შეიმჩნევა საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პარტნიორი ქვეყნების რაოდენობრივი მატების ტენდენცია, ანუ საგარეო ვაჭრობის გეოგრაფიის ექსტენსიური გაფართოება. მაგალითად, თუ 1996 წელს საქართველოს 82 ქვეყანასთან ჰქონდა საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობა, 1997 წელს ქვეყნების რიცხვი 93-მდე, ანუ 13.4%-ით გაიზარდა, მაგრამ ეს ზრდა უარყოფითი საგარეო-საეაჭრო ბალანსის (იმპორტის ნამატი ექსპორტზე) მქონე ქვეყნების ზარჯზე მოხდა. თუ 1996 წელს საქართველოს უარყოფითი საგარეო-საეაჭრო ბალანსი ჰქონდა პარტნიორი ქვეყნების 83%-თან (68 ქვეყანა), 1997 წელს ეს მაჩვენებელი 87%-მდე გადიდა (81 ქვეყანა), რის გამოც საეაჭრო დეფიციტმა 1997 წელს 609 მლნ დოლარი შეადგინა (ცხრილი 10.5).

ამგვარი ტენდენციის მთავარი მიზეზია საქეპორტო პროდუქციის წარმოების დაბალი დონე და არაკონკურენტუნარიანობა, რაც იწვევს არამარტო მისი ექსპორტის შემცირებას, არამედ მის განღევნას ქვეყნის შიდა ბაზრიდან და შესაბამისად იმპორტის ზრდას.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
სავაჭრო ბალანსი	-377.9	-448.3	-363.0	-224.6	-313.3	-609
◆ ექსპორტი	226.6	457.0	380.7	154.4	372.3	250
◆ იმპორტი	-644.5	-905.3	-743.7	-379.0	-685.6	-859
წილა ვაჭრობაში (%):						
● დსთ ხელ ვაჭრობა	52.8	49.4	36.1	47.1	32.9	41.8
◆ ექსპორტი	39.8	50.0	51.4	62.8	43.3	54.9
◆ იმპორტი	58.2	49.1	28.2	40.8	27.2	37.9
● სსსკ ქვეყნები, ხელ ვაჭრობა	47.2	50.6	63.9	52.9	67.1	58.2
◆ ექსპორტი	60.2	50.0	48.6	37.2	56.7	45.1
◆ იმპორტი	41.8	50.9	71.8	59.2	72.8	62.1

წყარო: საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები, 1997 წ. II კვარტალი, ტასისის ეკონომიკური საექსპერტო სამსახური, თბ., 1997, ცხრილი A19; * 1997 წლის მასალები საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის წინასწარი მონაცემებია.

ყოველი ქვეყნის ეროვნული მეურნეობის საბაზრო ეკონომიკის პრინციპებზე გადაყვანის პროცესის დროს მეტად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების თანმიმდევრულ წარმართვას. საქართველოს ეკონომიკის დარგების აღდგენა-სტიმულირებისათვის უპირველეს ამოცანას წარმოადგენს შესაბამისი პირობების შექმნა უცხო კაპიტალის სხვადასხვა ფორმით მოზიდვისა და სათანადოდ განთავსებისათვის. ამ უდავოდ კომპლექსური ღონისძიების განსახორციელებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული რესპუბლიკის ეკონომიკის განვითარების ტრადიციები მსოფლიოს ცივილიზებული ქვეყნების ეკონომიკის დღევანდელ მდგომარეობასთან მიმართებაში.

ასეთ ვითარებაში პრიორიტეტული მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს დარღვეული ეკონომიკური კავშირების აღდგენას დსთ-ს ქვეყნებთან, რომლებიც წარმოადგენს ტრადიციულ და ყველაზე რეალურ ბაზარს საქართველოში წარმოებული პროდუქციის ექსპორტირებისათვის. ამას ადასტურებს უკანასკნელი წლების პრაქტიკაც. სახელდობრ, საქართველოს პროდუქციის 50%-ზე მეტი სწორედ დსთ-ს ქვეყნებში იქნა რეალიზებული.

საინტერესო სურათს იძლევა საქართველოს საგარეო ვაჭრობის დარგობრივი სტრუქტურა (ცხრილი 10.6). როგორც ცხრილშია მონაცემებიდან ჩანს, 1996 წელს საქართველოდან საზღვარგარეთ უმეტესად გაიტანეს და საზღვარგარეთიდან შემოიტანეს გადამამუშავებელი მრეწველობის პროდუქცია (მთლიანი ექსპორტის დაახლოებით 77.6%, ხოლო იმპორტის 84.5%). ექსპორტირება მოხდა ლითონებისა და ლითონწარმის, სასმელების, კვების პროდუქტების, ქიმიური მრეწველობის პროდუქციის, აგრეთვე სოფლის მეურნეობის პროდუქციის, ხოლო იმპორტირება – ნავთობპროდუქტების, კვების პროდუქტების, თამბაქოს ნაწარმის, სასმელების, ოპტიკური მოწყობილობებისა და ელექტროენერჯის.

ცხრილი 10.6. საგარეო ვაჭრობის დარგობრივი სტრუქტურა

	1995						1996						1997							
	შესაორები		იმაორები		შესაორები		იმაორები		შესაორები		იმაორები		შესაორები		იმაორები		შესაორები		იმაორები	
	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით	მლნ აშშ \$	%-ობით
სოფლის მეურნეობის პროდუქცია	9.4	6.1	8.8	2.3	16.8	8.5	65.4	11.9	128.0	5.6	65.2	7.0								
სამთი-მომავლ. მრეწ. პროდუქცია	6.7	4.3	2.2	0.6	14.7	7.4	5.4	1.0	11.4	4.9	9.7	1.0								
ვადაბმ. მრეწ. პროდუქცია	135.6	87.8	278.0	73.4	154.2	77.6	463.1	84.5	203.3	88.4	756.5	81.3								
მათ შორის:																				
კეფის პროდუქტები	12.9	8.4	69.4	18.3	25.1	16.3	121.2	26.2	22.4	9.7	135.3	14.5								
სახსილეები	14.3	9.3	16.3	4.3	16.4	10.6	15.1	3.3	37.9	16.5	19.9	2.1								
თამბაქოს ნარჩენი	2.9	1.9	22.1	5.8	1.8	1.2	27.8	6.0	6.0	2.6	107.9	11.6								
საფეიქრო და ტყავის ნაწარმი	6.2	4.0	7.0	1.8	8.1	5.2	11.1	2.4	5.7	2.5	12.0	1.3								
ხე-ტყისა და ცელულოზის ქაღალდის ნაწარმი	3.0	1.9	2.2	0.6	12.8	8.3	11.0	2.4	5.9	2.6	15.6	1.7								
ნავთობპროდუქტები	11.8	7.6	106.7	28.2	24.3	15.6	149.3	32.2	28.3	12.3	157.2	16.9								
ქიმიური მრეწე. პროდუქცია	13.1	8.5	9.9	2.6	19.9	12.9	28.7	6.2	24.7	10.7	76.8	8.3								
რეზინისა და პლასტიკის ნარჩენი	1.8	1.2	4.6	1.2	2.2	1.4	7.1	1.5	1.4	0.6	17.6	1.9								
• მხვილ. დ. ტიპი ნაწარმი	0.9	0.6	3.9	1.0	0.8	0.5	10.7	2.3	1.6	0.7	11.9	1.3								
• ლაპარეჟი და ლითონნაწარმი	56.4	36.5	2.4	0.6	29.9	19.4	10.6	2.3	49.6	21.5	38.9	4.2								
• მანქანები და მოწყობილობები	4.2	2.7	8.1	2.1	4.4	2.8	22.7	4.9	7.9	3.4	54.9	5.9								
• ელექტროლი და ოპტიკური მოწყობილობები	4.1	2.7	12.0	3.2	4.7	3.0	22.8	7.1	4.6	2.0	47.0	5.1								
სატრანსპორტო მოწყობილობები	2.4	1.5	2.9	0.8	2.5	1.6	9.6	2.1	5.1	2.2	53.7	5.8								
ზღვა შპს სამრეწველო პროდუქცია	1.6	1.0	10.5	2.8	1.3	0.8	5.4	1.2	2.1	0.9	7.7	0.8								
ელექტროენერჯია	-	-	17.2	4.5	13.1	6.6	14.4	2.6	2.6	0.9	26.8	2.9								
კუჭები და აირი	2.7	1.8	72.8	19.2	-	-	85.8	15.6	-	-	72.5	7.8								
მთლიანად	154.4	100.0	379.0	100.0	199.8	100.0	548.3	100.0	230.0	100.0	930.7	100.0								

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მასალები.

**განვიხილოთ ჩვენი
მიმართულ გეგმას**

საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 1996-2000 წლების ინდიკატური გეგმით განსაზღვრულია საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის

ობტინიზაციის, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოებისა და ქვეყნის საგადასახადო ბალანსის დეფიციტის შესამცირებლად საექსპორტო პროდუქციის წარმოების, მისი საზღვარგარეთ რეალიზაციისა და მომსახურების ხელშეწყობის კომპლექსური პროგრამის განხორციელება, რომელიც ითვალისწინებს შემდეგ ძირითად მიმართულებებს:

- * საექსპორტო პროდუქციის წარმოების, საგარეო ვაჭრობისა და მომსახურების ექსპორტის დაბეგვრის სისტემის სრულყოფას;
- * უცხოური ინვესტიციების მოზიდვისათვის ხელშემწყობი პირობების, მათთვის საგარანტიო-სადაზღვევო სისტემის შექმნას;
- * საერთაშორისო და შიდა ბაზრების კონიუნქტურის სისტემურ შესწავლას, სათანადო ინფორმაციული ბანკების ფორმირებას, შესაბამისი მონაცემებისა და ანალიტიკური მიმოხილვების პერიოდულ გამოქვეყნებას;
- * წარმოების მოდერნიზაციას უახლესი ტექნოლოგიებით, საექსპორტო პროდუქციის თვისებრივ გაუმჯობესებას, პროდუქციის ახალი სახეობების ათვისებას, იმ დარგებისა და საწარმოების პრიორიტეტულ განვითარებას, რომელთა პროდუქციას უპირატესი პოზიციები გააჩნია საგარეო ბაზარზე გასასვლელად;
- * საერთაშორისო ვაჭრობაში საქართველოსათვის მინიჭებული პრეფერენციების ეფექტიან გამოყენებას;
- * საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სპექტრის გაფართოებას, ისეთი პროგრესული მეთოდების გამოყენებას, როგორცაა თავისუფალი ზონები და სხვ.;
- * საზღვარგარეთული საქმიანი წრეებისათვის საქართველოს პროდუქციის და საექსპორტო შესაძლებლობების შესახებ ინფორმაციის მიწოდებას, ამ მიზნით საერთაშორისო საინფორმაციო ქსელების, საცნობარო და პერიოდული ლიტერატურის, სარეკლამო-სამარკეტინგო საშუალებების ფართო გამოყენებას;
- * საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის რეგულირების ნორმატიული ბაზის განვითარება-სრულყოფას;
- * უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის საფუძველზე ეროვნულ ეკონომიკაში ფუნქციონირებადი კაპიტალის არსებით ზრდას და მის უპირატეს გამოყენებას საექსპორტო წარმოებისა და იმპორტის შემცველი წარმოების გაფართოებისათვის;
- * ქვეყნის გადახდისუნარიანობის ამაღლებას და საგადასახადო ბალანსის გაუმჯობესებას მომსახურების ექსპორტის ზრდის მეშვეობით, სატრანსპორტო, ტურისტული, საბანკო, სავაჭრო-საშუამავლო მომსახურების ექსპორტის პერსპექტივების მაქსიმალურად გამოყენებას და სხვ. [26, გვ. 189-190].

საბარეო ვალი

საქართველოს საგარეო ვალი მთლიანი შიდა პროდუქტის 32 პროცენტია. ეს მაჩვენებელი ევროკავშირის ქვეყნების უმრავლესობაზე და განვითარებადი ქვეყნების 1996 წლის საშუალო დონეზე (36%) უფრო დაბალია. უცხოელი დონორების დახმარება შემდეგმც სა-

ჭირი იქნება იმისათვის, რომ საგარეო ვალის მოშახურების ტვირთი მართვად დონეზე იქნეს შენარჩუნებული. კრედიტი საჭირო იქნება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ექსპორტი მნიშვნელოვნად გაიზრდება. 1998 წლიდან დაიწყება თურქმენეთის (ძირითადი კრედიტორი) ვალის დაბრუნება, რაც ყოველკვარტალურად 20 მლნ დოლარის გადარიცხვას მოითხოვს (ცხრილი 10.7).

ქვეყნის საგარეო ვალის ერთ-ერთი პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ დღეს-ქვეყნებიდან მიღებული კრედიტების დაახლოებით 30% ყოფილი სსრკ ქვეყნებთან საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსის შედეგად არის წარმოქმნილი. სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი გადაფორმდა კრედიტში, რამაც საერთო თანხის 90% შეადგინა. ბიუჯეტის დეფიციტისა და აუღმუშაებელი ეკონომიკის გამო, ვალების გადახდა ჯერჯერობით არ ხერხდება. ერთადერთი გამოსავალი ვალების რესტრუქტურისაა.

ცხრილი 10.7. გამოყოფილი და ათვისებული კრედიტები 1997 წლის პირველი ივლისის მდგომარეობით, მლნ ამერიკული დოლარით

კრედიტი	კრედიტის თანხა	%-ობით ჯამთან	მიღებული კრედიტი
რუსეთი	179.3	12.0	179.3
სომხეთი	19.6	1.3	19.6
აზერბაიჯანი	16.2	1.1	16.2
ყაზახეთი	27.8	1.9	27.8
თურქმენეთი	393.6	26.3	393.6
უზბეკეთი	1.0	0.1	1.0
უკრაინა	0.9	0.1	0.9
ავსტრია	88.4	5.9	88.4
ჩინეთი	3.5	0.2	3.5
გერმანია	58.1	3.9	33.5
თურქეთი	41.5	2.8	41.5
ირანი	12.8	0.9	12.8
საერთ.სავალუტო ფონდი	223.3	14.9	223.3
მსოფლიო ბანკი	253.0	16.9	155.7
ევროკავშირი	127.9	8.5	127.9
ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკი	50.7	3.4	15.1*
აფსფ (IFAD)	6.5	0.4	0.0
სულ	1497.6	100.0	1340.1

წყარო: საქართველოს ეკონომიკის მმართველობები, 1997 წ. II კვარტალი, ტა-სისის ევროპული საექსპერტო სამსახური, თბ., 1997, ცხრ. 6.2.

ექსპერტების აზრით, საქართველოს შეუძლია რეალურად გადაიხადოს ვალები 10 წლის განმავლობაში შემდეგი სქემის მიხედვით: პირველი 5 წელი - პროცენტული დანამატის (4 პროცენტი წლიურად) გადახდა, მომდევნო 5 წელი - ძირითადი თანხის დაფარვა. ამგვარ საფუძველზეა მიღწეული შეთანხმება თურქმენეთთან, უზბეკეთთან, სომხეთთან და ყაზახეთთან [34].

შეამოწმეთ თქვენს ცოდნას

1. დაახასიათეთ საქართველოს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ისტორია;
2. დაახასიათეთ საქართველოს ეკონომიკის თანამედროვე მდგომარეობა;
3. დაახასიათეთ საქართველოს ეკონომიკის განვითარების სტრატეგია;
4. დაახასიათეთ საქართველოს ეკონომიკის განვითარების ტენდენციები;
5. დაახასიათეთ საქართველოს ეკონომიკის განვითარების ღონისძიებები;
6. დაახასიათეთ საქართველოს რესურსული პოტენციალი და პერსპექტივები;
7. დაახასიათეთ საქართველოში უცხოური ინვესტიციების მდგომარეობა;
8. დაახასიათეთ საქართველოს საგარეო ვაჭრობის მდგომარეობა.

ლიტერატურული წყაროები

1. ბერძენიშვილი ნ., ჯავახიშვილი ივ., ჯანაშა ხ., საქართველოს ისტორია. ნაწ. I. უძველესი დროიდან XIX საუკუნის დამდეგამდე, თბ., 1948.
2. ჯავახიშვილი ივ., თხზ. ქართველი ერის ისტორია, ტომი IV-V-VI. თბ., 1982-1986.
3. ლომოური ნ., ივ. ჯავახიშვილის სახ. ისტორიის ინსტ-ის შრომები, 1958. ტ. 4, ნაკვ. I.
4. ლორთქიფანიძე ო., ანტიკურ ხანაში ინდოეთიდან შავი ზღვისაკენ მიმავალი სატრანსპორტო-საევაქურო გზის შესახებ. საქ. სსრ მეცნ. აკადემიის მოამბე, 1957, ტ. 19, №3.
5. კაპანელი კ., ქართული სული ესთეტიკურ სახეებში. თბ., 1996.
6. არქანჯელო ლამბერტი, სამეგრელოს აღწერა. თბ., 1938.
7. ღონ ჯუზეპე ჯუდიჩე მილანელი, წერილები საქართველოზე. თბ., 1964.
8. ჟან შარდენი, მოგზაურობა საქართველოში. თარგმანი ე. ბარნოვისა. თბ., 1935.
9. მეგრელაძე დ., მასალები საქართველოს ეკონომიკური ისტორიისათვის (ჯვულაბაშვილების დათარი). მასალები საქართველოსა და კავკასიის ისტორიისათვის. ნარკვ. 35, თბ., 1963.
10. ჟან შარდენის მოგზაურობა სპარსეთსა და აღმოსავლეთის სხვა ქვეყნებში (ცნობები საქართველოს შესახებ). თარგმანი, გამოკვლევა და კომენტარები გ. მაგლობლიშვილისა. თბ., 1975.
11. დასტურლამალი, ქართული სამართლის ძეგლები. თბ., 1970.
12. მასალები საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური ისტორიისათვის (მზითვის წიგნი). ტექსტების მოზადებული, შესავალი, ლექსიკონი და საძიებელი მ. იაშვილისა. თბ., 1974.
13. ბარნაველი ხ. გასათხოვარი ქალის მზითევი XVIII საუკუნის დასაწყისში საქართველოში. საქართველოს სახელმწიფო მუზეუმის მოამბე, XI-B, ტფილისი, 1941.
14. ხოსელია ო., ტაშის-კარის ბაჟის ნუსხა, მასალები საქართველოსა და კავკასიის ისტორიისათვის. ნაკვ. 29, თბ., 1951.
15. მუსხელიშვილი დ., ფეოდალური ხანის საქართველოს და ამიერკავკასიის მნიშვნელობა საერთაშორისო ვაჭრობაში. ჟურნ. „ციცკარი“, 1970, №11.
16. სიხარულიძე ე., ამიერკავკასიის სამარშრუტო გზები IX-X სს. არაბული წყაროების მიხედვით, მახლობელი აღმოსავლეთის ისტორიის საკითხები, თბ., 1963.
17. გაბაშვილი ვ., ჩრდილოეთის გზა, საქართველოს საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა ისტორიიდან, ჟურნ. „მნათობი“, 1982, №4.

18. გაბაშვილი ე., საქართველოს საეკტრო ურთიერთობანი XII საუკუნეში. თსუ შრომები, 121, თბ., 1967.
19. იაშვილი მ., საქართველოს მატერიალური კულტურის ისტორიიდან (XVII-XIX სს.), „მეცნიერება“, თბ., 1976.
20. კაციტაძე დ., ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნებთან და რუსეთთან საქართველოს საეკტრო-ეკონომიკური ურთიერთობის ისტორიიდან (XVII-XVIII სს.), თსუ, თბ., 1992.
21. გუგუშვილი პ., საქართველოსა და ამიერკავკასიის ეკონომიკური განვითარება XIX-XX საუკუნეებში. მონოგრაფიები, თბ., 1959.
22. ქოიავა ნ., ქართლ-კახეთის ფინანსები XVIII საუკუნეებში (1701-17061), თსუ შრომები, 63, თბ., 1956.
23. საქართველოს ისტორიის ნარკვევები. ტ. V., თბ., 1970.
24. გაფინდაშვილი ე., სამრეწველო აღმავლობა საქართველოში XIX საუკუნის 90-იან წლებში. კორპორაცია „ლეგია და კომპანიის“ უნივერსიტეტის შრომები. ტ. I., 1996.
25. საქართველოს კონსტიტუცია. თბ., 1996.
26. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების 1996-2000 წლების ინდიკატური გეგმა. საქართველოს ეკონომიკის სამინისტრო. თბ., 1996.
27. საქართველოს ეკონომიკის 1997 წლის ფუნქციონირების ძირითადი შედეგები და უახლოესი ამოცანები. საქართველოს ეკონომიკის სამინისტრო. თბ., 1998.
28. საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა 1997 წელს. საქართველოს სტატისტიკის სახ. დეპარტამენტი. თბ., 1998.
29. საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები. ტასისის ევროპული საექსპერტო სამსახური. კვარტალური მიმოხილვა, 1996 წლის მეოთხე კვარტალი. თბ., 1997.
30. საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები. ტასისის ევროპული საექსპერტო სამსახური. კვარტალური მიმოხილვა, 1997 წლის პირველი კვარტალი. თბ., 1997.
31. საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები. ტასისის ევროპული საექსპერტო სამსახური. სტატისტიკური მიმოხილვა. ივლისი, 1997. თბ., 1997.
32. საქართველოს ეკონომიკის მიმართულებები. ტასისის ევროპული საექსპერტო სამსახური. კვარტალური მიმოხილვა. 1997 წლის მეორე კვარტალი. თბ., 1997.
33. საქართველოს პრეზიდენტის მოხსენება „ქვეყნის საშინაო და საგარეო პოლიტიკური და ეკონომიკური მდგომარეობა“. გაზეთი „საქ. რესპუბლიკა“, 1997 წლის 31 მაისი.
34. საქართველოს პრეზიდენტის მოხსენება „1996 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესრულების წინასწარი შედეგებისა და 1997 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1997 წლის 13 თებერვალი.
35. ევროპარლამენტის 1997 წლის 13 მარტის რეზოლუცია „ევროკავშირის სტრატეგიის შესახებ ამიერკავკასიის რესპუბლიკების მიმართ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1997 წლის 5 თებერვალი.
36. ქისტაური შ., „არგონაუტები და ოქროს საწმისი, როგორც საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სათავეები საქართველოში“. გაზეთი „განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი“. 1997 წლის ნექტემბერი.
37. კრიჭინაშვილი რ., საქართველო საერთაშორისო ბიზნესის სივრცეში. გაზეთი „მეცნიერება, განათლება, ბიზნესი“, 1997, ოქტომბერი.
38. აბიშვილი მ., ევროპა-კავკასია-აზიის სატრანსპორტო დერეფანი (TRASECA): რეალობა და პერსპექტივა. გაზ. „საქართველოს რესპუბლიკა“, 17.XII.97.
39. ჭავჭავაძე ი., რჩეული ჩანაწერები ხუთ ტომად. ტ. IV. თბ., 1987.
40. გოლაძე ე., „აბრეშუმის გზის“ ახალი სიცოცხლე. გაზ. „საქართველოს რესპუბლიკა“, 25.XII.97.
41. ტაბაღია ი., საქართველოს საგარეო ურთიერთობების ისტორია. თბ., 1992.

მსოფლიოს პირითადი მკვნიების ვალუტები*

სახელმწიფო	ფულადი ერთეული
ავსტრალია	დოლარი=100 ცენტი
ავსტრია	შილინგი=100 გროში
აზერბაიჯანი	მანათი
აშშ	დოლარი=100 ცენტი
არაბთა გაერ. საამიროები	ფუნტი=100 პიასტი
არგენტინა	პესო=100 სენტავო
ახალი ზელანდია	დოლარი=100 ცენტი
ბელგია	ფრანკი=100 სანტიმი
ბელორუსი	რუბლი
ბრაზილია	კრუზეირო
ბულგარეთი	ლევი=100 სტოტინკი
გერმანია	მარკა=100 ჰენინგი
დანია	კრონი=100 ერე
დიდი ბრიტანეთი	გირვანქა სტერლინგი 100 პენსი
ეკვატორული	გირვანქა=100 პიასტრი
ესტონეთი	კრონი
ერაყი	დინარი=1000 ფილსი
ესპანეთი	პესეტა=100 სენტიმო
იაპონია	იენა=100 სენა
ინდოეთი	რუპია=100 პაისი
ინდონეზია	რუპია=100 სენა
ირანი	რიალი=100 დინარი
ირლანდია	გირვანქა=20 შილინგი
ისლანდია	კრონი=100 ეირე
ისრაელი	შეკელი=100 აგორტა
იტალია	ლირა=100 ჩენტეზიმო
კანადა	დოლარი=100 ცენტი
კვიპროსი	ფუნტი=1000 მილამი
სამხრ. კორეა	ვონა=100 ჩონი
ლატვია	ლატი
ლიტვა	ლიტი

* ფულის ერთეულის ერთგვაროვანი დასახელების შემთხვევაში იგულისხმება შესაბამისი ქვეყნის დასახელება (ც. მაგ., ავსტრალიაში - ავსტრალიური დოლარი, აშშ-ში ამერიკული დოლარი და ა. შ).

ლუქსემბურგი	ფრანკი=100 სანტიმა
მექსიკა	პესო=100 სენტავო
მოლდოვა	ლეი
ნიდერლანდი (პოლანდია)	გულდენი=100 ცენტი
ნორვეგია	კრონი=100 ერე
პოლონეთი	ზლოტი=100 გროში
პორტუგალია	ესკუდო=100 სენტავო
რუმინეთი	ლეი=100 ბანი
რუსეთი	რუბლი=100 კაპიკი
საბერძნეთი	დრაკმა=100 ლემტა
სამხრეთ აფრიკის რეს-კა	რენდი=100 ცენტი
საუდის არაბეთი	რეალი=100 პალალი
საფრანგეთი	ფრანკი=100 სანტიმი
საქართველო	ლარი=100 თეთრი
სინგაპური	დოლარი=100 ცენტი
სირია	გირვანქა=100 პიასტრი
სომხეთი	დრამი
უკრაინა	გრივნა
უნგრეთი	ფორინტი=100 ფილერი
ურუგვაი	პესო=100 სენტასიმო
უზბეკეთი	სუმი
ფინეთი	მარკა=100 პენნი
ფილიპინები	პესო=100 სენტავო
ქუვეითი	დინარი=10 დირჰამი
შვეიცარია	ფრანკი=100 სანტიმი
შვედეთი	კრონი=100 ესე
ჩილე	პესო
ჩინეთი	იუანი=10 ცზიაო
ყაზახეთი	ტენგე
ყირგიზეთი	სომი

EAN სისტემის კოდები (პრეფიქსები)

00-09	აშშ და კანადა	64	ფინეთი
30-37	საფრანგეთი	690-691	ჩინეთი
380	ბულგარეთი	70	ნორვეგია
383	სლოვენია	729	ისრაელი
385	ხორვატია	73	შვედეთი
387	ბოსნია-ჰერცეგოვინა	740-745	(გვატემალა, სალვადორი, პონდარასი, ნიკარაგუა, კოსტა-რიკა, პანამა)
400-440	გერმანია		
45-49	იაპონია		
460	რუსეთი	746	დომინიკა
471	ტაივანი	750	მექსიკა
474	ესტონეთი	759	ვენესუელა
475	ლატვია	76	შვეიცარია
477	ლიტვა	770	კოლუმბია
479	შრი ლანკა	773	ურუგვაი
480	ფილიპინები	775	პერუ
482	უკრაინა	777	ბოლივია
484	მოლდოვა	779	არგენტინა
485	სომხეთი	780	ჩილე
486	საქართველო	784	პარაგვაი
487	ყაზახეთი	786	ეკვადორი
489	ჰონგ-კონგი	789	ბრაზილია
50	დიდი ბრიტანეთი	80-83	იტალია
520	საბერძნეთი	84	ესპანეთი
529	კვიპროსი	850	კუბა
531	მაკედონია	858	სლოვაკეთი
535	მალტა	859	ჩეხეთი
539	ირლანდია	860	იუგოსლავია
54	ბელგია და ლუქსემბურგი	869	თურქეთი
560	პორტუგალია	87	პოლანდია
569	ისლანდია	880	სამხრეთ კორეა
57	დანია	885	ტაილანდი
590	პოლონეთი	888	სინგაპური
594	რუმინეთი	890	ინდოეთი
599	უნგრეთი	893	ვიეტნამი
600-601	სამხრეთ აფრიკა	899	ინდონეზია
609	მავრიკი	90-91	ავსტრია
611	მაროკო	93	ავსტრალია
613	ალჟირი	94	ახალი ზელანდია
619	ტუნისი	955	მალაიზია

წყარო: გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“. 1996 წლის 2 ოქტომბერი.

„პატე მინიჭებული პირველი სიმღიღრა
წიბნემოქვრეზი არს“.

ღავით აღმავნებელი

ნაწილი მეორე

კომპანიების საბარეო –
– ეკონომიკური ურთიერთობები
(საბარეო ბიზნესი)

1 1

კომპანიების საბარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის მეთოდოლოგიური საფუძვლები

საზღვარგარეთ საქმიანი ოპერაციის განმახორციელებელი კომპანია თითქმის ყველა შემთხვევაში უახლოეს ან სამომავლო მიზნად მოგების მიღებას ითვალისწინებს. ე. ი. პრაქტიკულად უცხო ეკონომიკურ სივრცეში კომპანიის ეკონომიკური ურთიერთობა საგარეო ბიზნესის შინაარსის მატარებელია და მისი ნიშან-თვისებების იდენტიურია.

1. ბიზნესის არსი, ფუნქციები და კლასიფიკაცია

ბიზნესი ინგლისური წარმოშობის სიტყვაა (Business) და ნიშნავს მრავალმხრივ საქმიანობას (საწარმოოს, კომერციულს, საფინანსოს, მმართველობით, მომსახურებით, საგანმანათლებლოს და სხვა), რომელსაც ადამიანთა მოთხოვნების დაკმაყოფილების მეშვეობით მოაქვს შემოსავალი, მეტწილად მოგება, სარგებელი.

ზოგიერთი საზღვარგარეთული და სამამულო ლიტერატურის ავტორი ბიზნესს მხოლოდ მატერიალურ-ნივთობრივი ფორმის მეწარმეობით ან კომერციულ საქმიანობად მიიჩნევს. ჩვენი აზრით, ბიზნესი ფართოდ უკავშირდება ისეთ წინასწარგანზრახულ, შეგნებულ ქმედებას, რომელსაც ადგილი აქვს მეურნეობის თითქმის ყველა დარგში. მაგალითად, ექიმის შრომა, როცა ბინაზე ავადმყოფს მკურნალობს, იურისტის შრომა, როცა კერძო იურიდიულ კონსულტაციას ეწევა, მასწავლებლის შრომა, როცა რეპეტიტორულ საქმიანობას ახორციელებს და მრავალი სხვა არასწარმოო და არაკომერციული საქმიანობა თავისი არსითა და ბუნებით ბიზნესის შინაარსის მქონეა.

საზღვარგარეთული თეორიისა და პრაქტიკის შესწავლა გვარწმუნებს, რომ მოგების, სარგებლის მიღება არის ბიზნესის უმთავრესი მიზანი, რომელიც საზოგადოებაში არსებული რეალური და პოტენციური მოთხოვნების დაკმაყოფილების გზით მიიღწევა.

ბიზნესის არსიდან გამომდინარეობს მისი ძირითადი ფუნქციები. ამ თვალსაზრისით გამოყოფენ სამ ფუნქციას:

- ინდივიდუალური ინტერესებისა და მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება;
- საზოგადოებრივი ინტერესებისა და მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება;
- საკაცობრიო ინტერესებისა და მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება.

ბიზნესი თავის ფუნქციებს მოგების, შემოსავლის ან სხვა სახის სარგებლის მისაღებად ასრულებს. საზოგადოების განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე ბიზნესის რომელიმე ფუნქციამ შესაძლოა უპირატესი (პრიორიტეტული) მნიშვნელობა მიიღოს, მაგრამ ამ ფუნქციებს შორის მჭიდრო ურთიერთკავშირი და ლოგიკური ერთიანობა არსებობს.

ბიზნესის, როგორც მრავალსახოვანი საქმიანობის რთული ფენომენის გაგების გასაადვილებლად, შეიძლება მისი სხვადასხვა კრიტერიუმის მიხედვით კლასიფიკაცია (დაჯგუფება). კერძოდ:

- სუბიექტის მიხედვით - ცალკეული ინდივიდის, ფირმის, რეგიონის, ქვეყნის, საერთაშორისო ორგანიზაციის მიერ განხორციელებული ბიზნესი;
- ობიექტის მიხედვით - მატერიალური და არამატერიალური საქონლის (მომსახურების) წარმოებისა და რეალიზაციის ბიზნესი;
- სოციალური სტრუქტურის მიხედვით - კერძო, სახელმწიფო და შერეული ბიზნესი;
- დეკლარაციის მიხედვით - ოფიციალური ანუ ღია ბიზნესი და არაოფიციალური, -ფარული, ჩრდილოვანი ბიზნესი;
- დროითი პერიოდის მიხედვით - ტრადიციული და არატრადიციული ანუ თანამედროვე ბიზნესი;
- მასშტაბის მიხედვით - დიდი, საშუალო და მცირე ბიზნესი;
- სექტორული დაყოფის მიხედვით - მატერიალური და არამატერიალური წარმოების ბიზნესი;
- დანაშაურობის მიხედვით - მრეწველობის, სოფლის მეურნეობის, ტრანსპორტის, მშენებლობის, განათლებისა და სხვა დარგების ბიზნესი;
- მოქმედების არეალის (სივრცის) მიხედვით - ლოკალური, ადგილობრივი, რეგიონული, ქვეყნის საშინაო და საგარეო ბიზნესი;
- ფუნქციონალური დანიშნულების მიხედვით - მეწარმეობითი და არამეწარმეობითი ანუ კომერციული, აგრეთვე ფინანსური, მენეჯმენტური, მარკეტინგული, ინოვაციური (შრომისა და მართვის ახალი ფორმების დანერგვით), ენერჯული (რისკიანი), საგანმანათლებლო, საქმიანი მომსახურების ბიზნესი და ა. შ. [13, გვ. 80-81].

თავისი მრავალფეროვნების გამო ბიზნესი ცალკე, დამოუკიდებლად, ერთი რომელიმე ფორმით პრაქტიკაში არ არსებობს. მაგალითად, კერძო ბიზნესი შეიძლება იყოს ლეგალური ან არალეგალური; ტრადიციული ან არატრადიციული; დიდი, საშუალო ან მცირე; მატერიალური ან არამატერიალური წარმოების; ლოკალური, ადგილობრივი, რეგიონული, ქვეყნობრივი ან საგარეო და ა. შ.

მაშასადამე, საგარეო ბიზნესი საზოგადოდ ბიზნესის ისეთი ნაირსახეობაა, რომელიც მოქმედების არეალის (სივრცის) მიხედვით, საკუთარი ეროვნული ქვეყნის ფარგლებს სცილდება და მისთვის დამახასიათებელი თავისებურებით სხვა ქვეყანაში ხორციელდება.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, საგარეო ბიზნესი არის სხვადასხვა ქვეყნის სახელმწიფო და (ან) კერძო სტრუქტურებს შორის ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე საქონლის (მომსახურების) წარმოებისა და ყიდვა-გაყიდვის პროცესი.

საგარეო ბიზნესის კვლევის საგანია მსოფლიო მეურნეობის სისტემაში გლობალური, უმეტესად ტრანსეროვნული კომპანიების საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის პრაქტიკის შესწავლა და მისი განზოგადება.

გეოპოლიტიკური საფუძველი

XXI საუკუნის ზღურბლზე მდგარი თანამედროვე გეოპოლიტიკური მდგომარეობა თავისი მასშტაბებით გლობალური ეკონომიკური ორგანიზაცია, ეროვნულ ეკონომიკათა ერთობლიობაა, რომელიც ურთიერთქმედებას და ურთიერთდამოკიდებულებაში იმყოფება და საბაზრო ეკონომიკის ობიექტურ ეკონომიკურ კანონებს ემორჩილება, შრომის საერთაშორისო დანაწილების კანონზომიერებებსა და წარმოების ინტერნაციონალურ ზაცეას ეფუძნება.

ძრავალი ქვეყნის ნაკვეთილი ეროვნული მუყარეობიდან საგარეო ბაზარზე ორიენტირებულ „ღია ეკონომიკაზე“ თანდათანობით გადასვლა მსოფლიო მუყარეობის განვითარების უკანასკნელი ათწლეულების ძირითადი ტენდენციაა და თანამედროვე საგარეო პოლიტიკის განვითარების ობიექტური გეოპოლიტიკური საფუძველია. თუმცა, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობა მსოფლიო მუყარეობის, როგორც ერთიანი ეკონომიკური სფეროს, ჩამოყალიბებამდე არსებობდა. ამის დასტურია ცალკეული ქვეყნებისა და რეგიონების ეკონომიკური ურთიერთობები, რომლებიც ვიწრო რეგიონულ ხასიათს ატარებდა. თანამედროვე მსოფლიო მუყარეობის ჩამოყალიბებასა და განვითარებასთან ერთად, ქვეყნებსა და ეკონომიკურ რეგიონებს შორის საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობება მნიშვნელოვნად გაფართოვდა, გაღრმავდა და გლობალური, კონტინენტური და ინტეგრირებული ხასიათი მიიღო.

მსოფლიო მასშტაბით „ღია ეკონომიკის“ ფორმირებაში მნიშვნელოვანი როლი სახელმწიფოებმა და ტრანსეროვნულმა კომპანიებმა შეასრულა. სახელმწიფო სტრუქტურების მეშვეობით საქსპორტო წარმოებისა და პროდუქციის უცხოეთში გატანის სტიმულირება გაძლიერდა და საზღვარგარეთის ფირმებთან კოლპერირებული და საგარეო-ეკონომიკური კავშირები განმტკიცდა. ტრანსეროვნულმა კომპანიებმა გავლენის სფეროების გაფართოებისა და ახალი ბაზრების ასათვისებლად უცხო ქვეყნებში ათეულობით ფილიალი და ქალიშვილი კომპანია გახსნეს, ადგილობრივი ფირმებთან სტრატეგიული კავშირები განაკითარეს, ეროვნულ ქვეყნებში პროტექციონისტულ ბარიერებს გვერდი შეკრებულად აუარეს და საგარეო ბაზრის ინტერნაციონალური განა-

პერიმეტრიკული ეკონომიკის განვითარება:

იაკობ გომიჯაშვილი
მეცნიერული პედაგოგიის ფეხმძივნილი საქართველოში, პუბლიცისტი და საბაგიწო მწერალი იაკობ გომიჯაშვილი (1840-1912 წწ.) არ იმერებდა სახსრებს სახალხო განათლებისათვის. იგი მატერიალურად ემსარებოდა ღარიბ მოსწავლეებს, ცალკეულ სასოფლიო მოღვაწეებს, პეტეებს, მწერლებს და სხვ. სატეკატურად უკუჩავიდა ყულის რეკონს და საზღვარგარეთის უმაღლეს სასწავლებლებში მოსწავლე ქართველ სტუდენტებს, ციმბირში გადასახლებულ საზოგადო და პოლიტკურ მოღვაწეებს. სიკვდილის წინ მან მთელი თავისი ქონება ქართველთა შორის წერა-კითხვის გამავრცელებელ საზოგადოებას გადასცა.
წყარო: ქსე, ტ. 3, თბ., 1978, გვ. 196.

დეს. აღნიშნულ პროცესს მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი საინფორმაციო საშუალებებისა და სატრანსპორტო-კომუნიკაციური კავშირების არნახული მასშტაბით განვითარებამ. თანმიმდევრულად იმსხვრევა ქვეყნებს შორის არსებული სავაჭრო-ეკონომიკური და სავალუტო-საფინანსო წინააღმდეგობები, რითაც საერთაშორისო გაცვლის პროცესი უფრო ლიბერალური ხდება და საგარეო პირობებსა და გარემოში მეურნეობის ადაპტაციის (შეგუების) პროცესი მსუბუქდება.

60-იანი წლებიდან თავისუფალი ეკონომიკური ურთიერთობები რიგ განვითარებად ქვეყნებშიც გავრცელდა, რაც შემდგომ ათწლეულებში კიდევ უფრო გააქტიურდა და ფართომასშტაბიანი ხასიათი მიიღო.

„ღია ეკონომიკის“ ცნება არსებითად განსხვავდება „თავისუფალი ვაჭრობისაგან“. ღია ეკონომიკა თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის პირმშოა და ეროვნული ვალუტების ურთიერთგაცვლით, როგორც საქონლის თავისუფალ ვაჭრობას, ისე წარმოების რესურსებისა (კაპიტალის, სამუშაო ძალის, ნედლეულის) და ინფორმაციის თავისუფალ მოძრაობას გულისხმობს.

ღია ეკონომიკა საკუთარ ძალებსა და შესაძლებლობებზე დაფუძნებული, ჩაკეტილი, თვითზრუნველყოფის ეკონომიკის ანუ ავტარკიის საპირისპიროა. ღია ეკონომიკის ჩამოყალიბება მსოფლიო მეურნეობის განვითარების ობიექტური პროცესია და მისი პრინციპებით ფუნქციონირება მსოფლიო ბაზრის საქმიანობას და საერთაშორისო სტანდარტების აღიარებას ნიშნავს.

ღია ეკონომიკა მსოფლიო მეურნეობაში, მსოფლიო ბაზარში ინტეგრირებულ ეკონომიკურ მთლიანობას, ერთიან ეკონომიკურ კომპლექსს გულისხმობს. ღია ეკონომიკა ესაა სხვადასხვა ფირმის ერთობლივი მეწარმეობა, თავისუფალი სავაჭრო ზონების ორგანიზაცია, საგარეო ვაჭრობაზე სახელმწიფო მონოპოლიის ლიკვიდაცია, შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში ქვეყნების შედარებითი უპირატესობის პრინციპების გამოყენება.

ღია ეკონომიკის შექმნის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია კეთილსასურველი საინვესტიციო კლიმატი, რომელიც კაპიტალური დაბანდების, სამუშაო ძალის, ტექნოლოგიის, ინფორმაციისა და სხვათა ნაკადის მოძრაობით ქვეყნის ეკონომიკურ სტიმულირებას განაპირობებს და მის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობას უწყობს ხელს.

ღია ეკონომიკის უპირატესობებია:

- ◆ წარმოების სპეციალიზაციისა და კოოპერაციის გაღრმავება;
- ◆ რესურსების რაციონალური (ეფექტური) განაწილება;
- ◆ მსოფლიო გამოცდილების ოპერატიულ-მასშტაბური გავრცელება;
- ◆ კონკურენციული ურთიერთობების გაძლიერება და სხვ.

უნდა აღინიშნოს, რომ ღია ეკონომიკის არსებობა სრულიად არ ნიშნავს სახელმწიფოს მიერ ქვეყნის ეკონომიკის მარეგულირებელი ფუნქციის გაუქმებას ან შესუსტებას. პირიქით, ღია ეკონომიკის პირობებში უფრო მეტადაა აუცილებელი მოფიქრებული, ეფექტიანობის პრინციპებზე დაფუძნებული, კონკურენტუნარიანი ეროვნული ეკონომიკური უსაფრთხოების პოლიტიკის (საბაჟო, სავალუტო, საგადასახადო, საკ-

რედიტო. საინვესტიციო და ა. შ.) ხელშეწყობი მექანიზმების ფორმირება და მათი გამოყენება. სტრატეგიული გახსნილობა და ქაოსი არა თუ ხელს უწყობს ეკონომიკურ განვითარებას არამედ ეკონომიკური უსაფრთხოების დამანგრეველ ფაქტორად გვევლინება.

ქვეყნის ღია ეკონომიკის რაოდენობრივ ინდიკატორად (მაჩვენებლად) მოლიან შიდა პროდუქტში ექსპორტისა და იმპორტის კვლტა მიიჩნევა (ცხრ. 11.1).

ცხრილი 11.1. განვითარებული და „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ ექსპორტ-იმპორტის კვლტები (1994წ.)

ქვეყანა	% - ობით მოლიან შიდა პროდუქტთან	
	ექსპორტის	იმპორტის
აშშ	10.7	12.1
აქსტრალია	18.9	20.1
იაპონია	9.5	7.3
დადი ბრიტანეთი	26.0	27.0
გერმანია	33.1	30.0
საფრანგეთი	21.3	19.4
იტალია	23.0	20.1
ჩინა და	33.2	32.5
კორეა	30.1	30.9
ჰონგ კონგი	142.8	139.0
სინგაპური	162.7	159.0
ტაილანდი	39.0	43.8
ფილიპინები	33.9	41.6

წყარო: "Россия и зарубежные...", стр. 116-125.

$$\frac{\text{ექსპორტის კვლტა}}{\text{მოლიანი შიდა პროდუქტის კვლტა}} \times 100\%$$

$$\frac{\text{იმპორტის კვლტა}}{\text{მოლიანი შიდა პროდუქტის კვლტა}} \times 100\%$$

$$\frac{\text{საბარეო ვაჭრობის კვლტა}}{\text{მოლიანი შიდა პროდუქტის კვლტა}} \times 100\%$$

ტელეკომუნიკაციების მრ

საოფლის ინდუსტრიულ ქვეყნებში ტელეკომუნიკაციები მუდმივად ყველაზე დინამური და მზარდი სექტორია, რაც მისი განვითარების დონე ერთეულს კომუნიკაციის სექტორის ერთ-ერთი არსებითი მაჩვენებელია. ეს დასტურდება ციფრებით, სახელდობრ, 1955-1994 წლებში კომუნიკაციების განვითარების მაჩვენებელი წელი აშშ-ის, გერმანიის, საფრანგეთისა და იაპონიის მთლიან შიდა პროდუქტში შესაბამისად 5, 7, 9 და 15.2-ჯერ გაიზარდა და აშშ-ში 4.6%, გერმანიასა და საფრანგეთში 2.9% და იაპონიაში 2.4% შეადგინა.

აშშ-ის მთლიანი შიდა პროდუქტის ნაბატში კომუნიკაციების განვითარების მაჩვენებელი წელი აქარბებს: 1962 წლიდან ელექტრონიკურ ტექნიკასა და გაზომვარაგებს, 1965 წლიდან მონოპოლიტიკური მრეწველობის, 1966 წლიდან სოფლის მეურნეობის, 1980 წლიდან მშენებლობისა და ტრანსპორტის დარგების შესაბამის მაჩვენებლებს. ასე რომ, ამ მაჩვენებლებით 1980 წლიდან ეს დარგი მესამე ადგილს იკავებს გადასმულმა მრეწველობისა და ექსპორტის შემდეგ.

1994 წელს მთელი მუდმივი ძირითად კაპიტალიში კომუნიკაციების განვითარების მაჩვენებელი წელია საფრანგეთისა და გერმანიის შესაბამისად 5.4% და 5.6%, ხოლო აშშ-ში 8.4% შეადგინა.

წყარო: Шулцева В., Телекоммуникации..., стр. 130.

თავისებურება, საპროგნოზური ნიშნები

თანამედროვე საგარეო ბიზნესის უმთავრესი თავისებურებაა მისი გლობალური, კონტინენტური და ზოგადად კაცობრიო ხასიათი.

აღნიშნული თავისებურებიდან გამომდინარე, თანამედროვე საგარეო ბიზნესმა განვითარების სპეციფიკური ნიშნები შეიძინა და დამახასიათებელი ტენდენციები გამოაკლინა, რომელთა შორის მნიშვნელოვანია:

- მყარი სამართლებრივი-პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური გარანტიების მოთხოვნა;
- ბიზნესთან დაკავშირებული წარმოება - მოხმარების რთული პროცესის რეგულირება;
- სოციალურ პოლიტიკაზე ზემოქმედების გაძლიერება;
- საზოგადოების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დასაქარბლად თვით ბიზნესის როლის მკვეთრად ამაღლება;
- სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო ქსელების განვითარება;
- ფირმების მძაფრად ოპერატიული და ელასტიური ხასიათი ანუ მოთხოვნის წარმოშობიდან მიწოდებამდე დროის მკვეთრად შემცირება;
- საკომუნიკაციო მრავალპროფილიანი და მრავალეროვნული ხასიათის მიღება;
- ეკოლოგიური წარმოების (ბუნებრივად სუფთა) ტენდენციებისა და მოთხოვნების მკვეთრად გაძლიერება;
- საზოგადოების ფეხინიზაციის (ქალთა უფლებების გათანაბრება მამაკაცთა უფლებებთან) და სოციალიზაციის (პროფესიების სათანადო მიმზადების) განვითარება და სხვ.

გარდა ამისა, თანამედროვე საგარეო ბიზნესისათვის დამახასიათებელია წარმოებისა და კაპიტალის მონოპოლიზაციის დაჩქარება, რის გამოც უმთავრეს კონკურენციულ ძალეზად გიგანტური კაპიტალის მქონე კომპანიები გვევლინება. მაგალითად, თუ 1970 წლისათვის აშშ-ში სულ 102 სამრეწველო კომპანია იყო თითოეული ერთი მილიარდი დოლარის აქტივებით, 90-იან წლებში მათმა რიცხვმა 3000 გადააჭარბა, ხოლო ერთობლივი აქტივების ღირებულება მრეწველობის საერთო მოცულობაში 67%-ს გაუტოლდა. ამასთან, ამ კომპანია-მილიარდელებმა სამრეწველო კორპორაციების საერთო რაოდენობის მხოლოდ 0.1% შეადგინა. ეს მაჩვენებლები იკალწათივ ცხადყოფს, რომ მიმდინარეობს წარმოებისა და კაპიტალის მძაფრი კონცენტრაციის პროცესი, რომელიც, ამავე დროს, ხელს უწყობს მოსახლეობის ძალზე მცირე ნაწილში დიდი სიმდიდრის თავმოყრას და ამით, მკვეთრად ჩამოყალიბებული მათი სოციალური დიფერენციაციის (განსხვავების) წარმოშობას.

ფაინანსების შემოღობვა:

პარს მომღმარნი მატრიარქატი

21-ე საუკუნე, შესაძლოა, მატრიარქატის ეპოქად იქცეს. ამერიკელი სოციოლოგები ვაიყრთხილენ, რომ აქამოდ ქალი წარმატებით ცელის მამაკაცს არამარტო ოჯახში, არამედ საქმიან ასპარეზსზეც შედეგი რევიოლუციური იქნება.

უკანასკნელმა გამოკვლეებმა სამწესარი ფაქტებს გამოავლინა. მამაკაცი ქალების ფონზე მეტად უფრო უფლად, მტკიცე, სავანჯარად გამოიყურება. მაგალითად, ამერიკისა და ვერობის სკოლებში ბიქები გონებრივი განვითარებით სავრსნობლად ჩამორჩებიან გოგონებს. ოდესღაც კი, პირქით იყო.

ამერიკის პარლამენტში ფესი მოიკიდა პრეცედენტი, რომელსაც „პოლიტიკის ფემინისაციის“ უწოდებენ. შთაშის ბაზარზე ქალები ქარბობენ. ბოლო 20 წლის განმავლობაში მომსახურე ქალების რიცხვი 43-დან 60%-მდე გაიზარდა. ეკონომიკის, ინფორმაციის საშასხურის, მომსახურების წამყვან დარებში ქალების სამუშაო ადგილის 70% უქირაეს.

სოციალოგები აღნიშნავენ, რომ ქალი მამაკაცზე უფრო განათლებულია და მზად არის ნებისმიერი სამუშაო შეასრულოს, თით დაბალსელფასიანიც კი, სიღირ მამაკაცები, სმირ შემოსევევაში, ფსიქოლოგორად მოუწმადებელი არიან ე.წ. ქალური სამუშაოს შესასრულებლად.

ათონიაზღლიტების აზრით, ოჯახის რჩენა - მამაკაცური ინსტიქტია. სწორედ ეს როლი აძლევთ მათ თავდაჯერებულობისა და საკუთარი მნიშვნელობის შეგრძნებას. მამაკაცთა როლის დაქინება ოჯახსა და საქმიან ასპარეზზე, მათში არასრულყოფილების კომპლექსს ავითარებს და თუკი ეს ფენომენი მასობრივი მასშტაბებს მიაღწევს, ოგი სასოვადიოებისათვის სავალალოდ დამთავრდება.

წყარო: ვაიყრთხი „კენის პალიტრა“, 1997, N4.

3. საგარეო ბიზნესის მოტივები და სახეები

საგარეო ბიზნესი, საზოგადოდ ბიზნესის ერთ-ერთი ფორმაა, რომელიც მოცემული კონკრეტული ქვეყნის მასშტაბის სცილდება, მოიცავს მრავალგვაროვან სამეურნეო ურთიერთობებს (ოპერაციებს) და ორი ან მეტი ქვეყნის სახელმწიფო და (ან) კერძო ორგანიზაციებს შორის ხორციელდება. საგარეო ბიზნესში კერძო კომპანიების მონა-

წილები უმეტესად მოგების მისაღებად სრულდება. იმ ფირმების საქმიანობა კი, რომლებიც სამთავრობო ორგანიზაციების მიერ ფინანსდება, ყოველთვის მოგებაზე არაა ორიენტირებული.

თავისი მიზნების მისაღწევად კომპანიამ უნდა დაადგინოს საგარეო ურთიერთობის განხორციელების ფორმები, რომლებიც შესაძლოა არსებითად განსხვავდებოდეს ქვეყანაში გამოყენებული ფორმებისაგან. მათ არჩევაზე გაკლენას ასდენს არამარტო წინასწარ განსაზღვრული მიზანი, არამედ ის გარეგანი გარემოც, რომელშიც კომპანია ფუნქციონირებს.

მაინც რომელი მოტივები განაპირობებს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ჩასახვას და შემდგომ განვითარებას? ძირითადად არსებობს სამი სახის მოტივი, რომლებიც ფირმებს სტიმულს აძლევს და აქეზებს განახორციელოს საგარეო ბიზნესი. ეს მოტივებია:

- ◆ გასაღების სიყვარის გაფართოება;
 - ◆ ხელსაყრელ ბიზნესში რესურსების შექმნა;
 - ◆ მომარაგებისა და გასაღების წყაროების დიფერსიფიკაცია (მრავალფეროვნება).
- გარდა აღნიშნულისა, გლობალური კომპანიებისათვის საგარეო ბიზნესის წარმართვა ხელსაყრელია რამდენიმე დამატებითი მოტივითაც. კერძოდ, იგი ხელს უწყობს:
- * ჭარბი სიმძლავრეების გამოყენების გაუმჯობესებას;
 - * ერთეულ პროდუქციაზე წარმოების ხარჯების შემცირებას;
 - * ფასნამატის გადიდებას;
 - * გასაღების რისკის განაწილებას;
 - * პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოებას და სხვ.

ბანკისა და კომპანიის ურთიერთობები

საკვანძო პარტნიორის არჩევას, როგორც ეკონომიკური განვითარების, ისე კლიმატური პირობების მსრივ ქვეყნებს შორის განსხვავება განაპირობებს. ამ კონცეფციით მტკიცდება რომ, რაც მეტია განსხვავების დონე, მით მეტია ქვეყნებს შორის ვაჭრობის არსებობის პოტენციური შესაძლებლობა. მაგალითად, კლიმატური პირობების განსხვავებულობა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ასორტიმენტის გაფართოებას იწვევს, შრომატევადობისა და კაპიტალტევადობის (ფონტევადობის) სხვადასხვა დონე - პროდუქციის ნაირსახეობას ქმნის, ქვეყნის განვითარების მაღალი ეკონომიკური პოტენციალი - ახალი პროდუქციის შექმნას უწყობს ხელს და სასიცოცხლო ციკლის ეტაპების კვალობაზე განვითარებად ქვეყნებში მის წარმოებასა და გასაღებას განაპირობებს.

მსგავსი ქვეყნების თვრია

თანამედროვე საგარეო ვაჭრობის პრაქტიკა ამტკიცებს, რომ მსოფლიო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ნაწილი მსგავს (როგორც ეკონომიკური განვითარების, ისე კლიმატური პირობების მხრივ) ქვეყნებს შორის ხორციელდება. აღნიშნულს განაპირობებს ის, რომ ამგვარ ქვეყნებში მოსახლეობის მოთხოვნის სახე და ოდენობა ძირითადად ერთგვაროვანია.

საგარეო ბიზნესის სახეები

საგარეო ბიზნესის ძირითადი სახეებია: საქონლის ექსპორტი და იმპორტი; მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი; სამეცნიერო-ტექნიკური ცოდნითა და გამოცდილებით ვაჭრობა; ინჟინირინგი და სხვ.

**საქონლის ექსპორტი
და იმპორტი**

საქონლის ექსპორტი და იმპორტი არის კომერციული საქმიანობა, რომელიც დაკავშირებულია მატერიალურ-ნივთობრივი ფორმით საქონლის ყიდვა-გაყიდვასთან. იმის გამო, რომ ერთი ქვეყნიდან მეორეში საქონლის გადაადგილება მხედველობით აღიქმება, ზოგჯერ მათ „ხილულ“ ექსპორტსა და იმპორტს უწოდებენ.

ექსპორტი არის მოცემული ქვეყნის რეზიდენტობის მიერ უცხოეთში გასული საქონელი და მომსახურება.

იმპორტი არის მოცემული ქვეყნის რეზიდენტობის მიერ უცხოეთიდან შემოსული საქონელი და მომსახურება.

ამ განმარტებებში ნიშანდობლივია ერთი გარემოება. კერძოდ, ყურადღება მასკიდლება იმ ადამიანებზე, რომლებიც ბიზნესს ახორციელებენ და არა ადგილზე, სადაც ეს პროცესი სრულდება. თუ ქართველი ტურისტი ბერლინის რესტორანში სადილს მიირთმევს, ეს მომსახურება უნდა განიხილებოდეს, როგორც გერმანიის ექსპორტი და საქართველოს იმპორტი. თუმცა, დღეისათვის ექსპორტ-იმპორტის ზუსტი აღრიცხვის მეტოდიკა შემუშავებული არ არის.

საქონლის ექსპორტი და იმპორტი მთელი რიგი ქვეყნებისათვის საგარეო შემოსავლებისა და გასაყვლების ძირითადი წყაროა. სწორედ საქონლის ექსპორტირება, რომელიც დაკავშირებულია საზღვარგარეთ მის გატანასა და გაყიდვასთან, რათა საკუთრებაში გადაეცეს საზღვარგარეთელ კონტრაქტს, ხოლო იმპორტირება, რომელიც გულისხმობს უცხოეთში საქონლის შესყიდვასა და ეროვნულ ქვეყანაში შემოტანას, რათა შემდგომ მოხდეს მისი რეალიზაცია მოცემული ქვეყნის საშინაო ბაზარზე, წარმოადგენს პირველ საგარეო-ეკონომიკურ ოპერაციას, რომელსაც სახელმწიფო ან კერძო სტრუქტურა მიმართავს. საგარეო ბიზნესის მოცემული ეკონომიკური ოპერაცია მინიმალურ ვალდებულებებსა და მცირე რისკს ითვალისწინებს.

საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციების სახესვაობებია რეექსპორტი და რეიმპორტი. პირველს მიეკუთვნება ოპერაციები, რომლებიც მოცემულ ქვეყანაში ადრე შემოტანილი საქონლის გადაუმუშავებლად საზღვარგარეთ გატანასა და გაყიდვას გულისხმობს. რეექსპორტის საგანია უმეტესად ისეთი საქონელი, რომელიც საერთაშორისო აუქციონებსა და საფონდო ბირჟებზე იყიდება. იგი შეიძლება განხორციელდეს მოცემულ ქვეყანაში საქონლის შეტანის გარეშეც, ე. წ. თავისუფალ ეკონომიკურ ზონაში (პორტების ტერიტორიაზე, რომელიც არ იმყოფება მოცემული ქვეყნის საბაჟოს იურისდიქციასში). რეიმპორტულს მიეკუთვნება ოპერაციები, რომლებიც დაკავშირებულია საზღვარგარეთ ადრე გატანილი და იქ არ გადაუმუშავებული სამამულო საქონლის შემოტანასთან. რეიმპორტულია ისეთი საქონელი, რომელიც არ გაიყიდა აუქციონებზე, დაბრუნებულია საკონსიგნაციო (საქონლის საზღვარგარეთ გაყიდვის საკომისიო ფორმა) საწვობიდან, მყიდველის მიერ დაწუნებულია და სხვ.

**მომსახურების მმართველი
და იმპორტი**

თვალსაზრისით, საგარეო ბიზნესი მოიცავს: ტურიზმს; სატრანსპორტო გადაზიდვებს; საკომისიო საქმიანობას (საბანკო ოპერაციებს, გაქირავებას, იჯარას, დაზღვევას, საპროექტო-საკონსტრუქტორო და მმართველობით მომსახურებას); ბირდაპირ ინვესტიციებს (სახსრების ერთობლიობას, რომელსაც ერთი ქვეყნის რეზიდენტი-კონომიკური ერთეული (პირდაპირი ინვესტორი) ათავსებს მეორე ქვეყნის რეზიდენტის ერთეულში (საწარმოო ობიექტში) სანერგო დროით მის ოპერაციებში მონაწილეობის წილის შესაქმნად; „პორტფელის ინვესტიციებს“ (საგარეო მოთხოვნებისა და ვალდებულებების კომპლექსი, რეალიზებული ფასიან ქაღალდებს); შოუ-ბიზნესს (სანაზობით-გასართობი ღონისძიებებს, კულტურულ პროგრამებს); ვიდეო-ბიზნესს (ვიდეო ფილმების კომერციულ დემონსტრაციას, საკაბელო ტელევიზიას); სპორტული ბიზნესს (კომერციულ შეჯიბრებებს); სამოდელო-ბიზნესს (გამოფენების ორგანიზაციას); საინფორმაციო-სარეკლამო ბიზნესს და სხვ.

მსგავსად საქონლისა, არსებობს მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი, რომელიც საზღვარგარეთის ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობის ყველაზე მრავალსაზოვანი ფორმაა. მომსახურების

მომსახურების სინაქსიზმი:

დღეგრძობის მოტორ-შოუ

დღეგრძობაში გაიმართა საერთაშორისო მოტორ-შოუ. წარმოდგენილი იყო 28 მანქანა, გაიმარჯვა „აუტო-XX8“. გამოფენის საერთო დარეზულება 175 მლნ დოლარია. მოტორ-შოუში მონაწილეობდა 40-ზე მეტი ავტოკომპანია 700 ექსპონატით.

მოტორ-შოუსე ამერიკული ექსპონატების სიმრავლას მოუხედავად, ევროპულ მანქანებსაც არ დაეკლებათ ყურადღება. კერძოდ, გერმანულმა BMW-მ მოდიფიცირებული Z 2.8 გამოიყენა, „პორ-შე“ და „მერსედეს-ბენც“ „პოლსტერ“ და „C“ წარმოადგინეს. ამერიკული სტაბილური წარმოების სარგებლობის შედეგად „ფოლკსვან“, სპორტული მანქანები „აუტო N55“ და „ფერარი F133“ ძალიან პოპულარულია ევროპისა და ამერიკის ბაზრებზე. „შეგროლე“ პირველია წარმოადგინა სპორტული „კორვეტა“. ამერიკის ახალ მანქანებს შორის ყველაზე სანატრელი იყო „შეგროლე კორვეტა“, „კრისლერ კონკორდი“, „ჯიმ ჩეროკი“ (1998 წლის მოდელი). გამოფენამ ცხადყო, რომ ევროპისა და სხვა ქვეყნების კომპანიები ამერიკის ბაზრებზე ვერ გადაჭარბებენ გაყიდვას „ფორდის“, „ჯენერალ მოტორისა“ და „კრისლერების“ რაოდენობას.

წყარო: გაზეთი „კერის პალიტრა“, 1997, №4.

მომსახურების სინაქსიზმი:

პატარა სასტუმროების ბუმი

ლიონდონის სასტუმრო „პორტობლოში“ 22 ნოემბერია, არა აქვს მანქანის სადგომი და არც თვალისმომკრები სურათიმიდგომული ძველია, მაგრამ ყოველთვის სახელიდან იდამიანებს მასმინძლობს. თინა თერნერი, მემოდელე ქეთი მაისი, ფრენსის კოპოლა - ლონდონში ჩასვლასაც ყოველთვის აქ ჩერდებიან. ღამის გათვება 300 გირანქა სტრენდლიც ღირს. ამ პოლიც დროს მსოფლიოს თითქმის ყველა ქალაქში პატარა სასტუმროების ბუმი. მათი მთავარი „მადიდებელი“ ოჯახური სიმკვრივის შეგნებაა. ეს „შეგნება-სასტუმროები“ ყველაზე პირველ სტუმრებსაც კი ამწოდებს. ამ საინტერესო სწინად თავს აფარებენ ყოველდღიური სასურუნაგით გაბეზრებული პარიზელი, ლონდონელი, ნიუ-იორკელი თუ მადრიდელი მდიდრები...

წყარო: გაზეთი „კერის პალიტრა“, 1996, №51.

**სამეცნიერო-ტექნიკური
(ვოლენთა) და
გაყოფილებითი მართვა**

სამეცნიერო-ტექნიკური ცოდნითა და გამოცდილებით ვაჭრობა თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი სფეროა.

ამგვარი ხასიათის ოპერაციები უწინარესად გვხვდება არამატერიალურ აქტივებთან, რომლებიც შემოქმედებით საქმიანობასთან დაკავშირებით ლიტერატურის, ხელოვნების, მეცნიერებისა და საზოგადოებრივი წარმოების სფეროში წარმოიშობა. მათ არ გააჩნიათ მატერიალურ-ნივთობრივი ფორმა, მაგრამ ქვეყნისა და საწარმოსათვის მოაქვთ შემოსავალი. ასეთ საშუალებებში სწორად აღრიცხავენ აგრეთვე მიწის, წყლის და სხვა ბუნებრივი რესურსების სარგებლობის უფლების ღირებულებას, ასევე უფლებებს გამოგონების, სამრეწველო ნიმუშების, სასაქონლო ნიშნების გამოყენებაზე, სასაქონლო და საფონდო ბირჟებზე ადგილის შექენისათვის გადახდილ თანხებს და სხვ.

არამატერიალური აქტივების დანიშნულებაა დროის გარკვეულ პერიოდში ფირმას მოუტანოს განსაზღვრული შემოსავალი. მათ მიეკუთვნება გამოგონება, სამრეწველო ნიმუში, პატენტი, ლიცენზია, სასაქონლო ნიშანი, გუდვილი და სხვ.

გამოგონება არის ტექნიკური სახისათვის ამოცანა, ახალი, პროგრესული შემოქმედებითი გადაწყვეტა მსოფლიოში, კულტურის, ჯანმრთელობის და მშენებლობის სხვა დარგებში, რომელიც გამოიყენება პრაქტიკაში.

გამოგონებისათვის დამახასიათებელია აბსოლუტური მსოფლიო სიახლე, ამოცანის გადაწყვეტის მაღალი ტექნიკური დონე, სარგებლიანობა და პრაქტიკული გამოყენებობა.

სამრეწველო ნიმუში არის სამრეწველო წესით დამზადებული, ახალი მხატვრული, მონეტარული ან სხვა სახის მასალისათვის გამოყენება.

პატენტი არის დოკუმენტი, რომელიც გაცემულია კომპატენტური ორგანოს მიერ და რომლითაც დამატარდება გამომგონების, სასარგებლო მოდელის ან სამრეწველო ნიმუშის სიახლის სახელმწიფოებრივი აღიარება იმის უფლებების აღიარების მოსალოდნელად, უფლებას ამ გამოგონებაზე განსაზღვრული ვადით.

პატენტის დროს სხვა პირებს ეკრძალებათ პატენტირებული გამოგონების დამზადება, გამოყენება და გაყიდვა. გამოგონებაზე პატენტის მოქმედების ვადა 20 წელია განაცხადის შეტანის დღიდან. სასარგებლო მოდელზე, რომელიც ითვალისწინებს მოწყობილობების, ნივთიერებებისა და ხერხების გაუმჯობესებას, გამოიჩინება სიახლით და ახასიათებს სარგებლიანობა გამოყენებისას, პატენტის მოქმედების ვადაა 8 წელი განაცხადის შეტანის დღიდან. სამრეწველო ნიმუშზე გაიცემა პატენტი, რომლის უფლებამოსილება განისაზღვრება 10 წლით განაცხადის შეტანის დღიდან. დასაშვებია მისი გაგრძელება 5 წლით.

ლიცენზია არის მოწმობა, რომლის შესაბამისად სამსახურლო საქმიანობის მოქმედება (ლიცენზიარი) მისი გამოცემის უფლებას გადამსცემს მისი მხარის (ლიცენზიანტი) პატენტური გამოგონების გამოყენებად.

გარდა აღნიშნულისა, ლიცენზია არის სამთავრობო დაწესებულებების მიერ გაცემული ოფიციალური დოკუმენტი, რომელიც მის მფლობელს უფლებას აძლევს გაიტანოს საზღვარგარეთ მოცემული რაოდენობისა და დასახელების საქონელი. ლიცენზია მოქმედებს განსაზღვრული ვადით.

სახაპონლო ნიშანი არის ორიგინალურად გამოცემული განმარტებითი გამოხატულება (ნიშანი) რომელიც განიშნობს მრეწველობისა და მისი მფლობელის ინტელიგენციას.

სასაქონლო ნიშანი შეიძლება იყოს: სიტყვიერი, გამოსახულებითი ან კომბინაციური აღნიშვნა საქონლის ან მომსახურებისა, რომელიც რეგისტრირებულია სათანადო რეესტრში და საშუალებას იძლევა დადგინდეს მისი მფარმობელი. მფლობელს უფლება აქვს გამოიყენოს იგი საქონლის ან მომსახურების გასაფორმებლად. ამ უკანასკნელს შეუძლია ეს უფლება სხვა ფიზიკურ ან იურიდიულ პირს გადასცეს.

სასაქონლო ნიშანი მომხმარებელს საშუალებას აძლევს ადვილად განასხვავოს ერთმანეთისაგან სხვადასხვა საწარმოს მიერ გამოშვებული ერთნაირი პროდუქცია.

სასაქონლო ნიშანი განსაკუთრებულ როლს განვითარებული კონკურენციის პირობებში იძენს და ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია საერთაშორისო ვაჭრობისა და საბაზრო ურთიერთობებზე დამყარებული ეკონომიკის განვითარებისათვის. საყოველთაოდაა ცნობილი „ჯენერალ მოტორზის“, „ფორდის“, „კოკა-კოლას“, „ფილიპ-მორისის“ და სხვათა სასაქონლო ნიშნები.

სასაქონლო ნიშანზე უფლებების მოპოვება მისი რეგისტრაციის საფუძველზე ხდება, რაც წარმოშობს ნიშნის მფლობელის განსაკუთრებულ უფლებებს მის გამოყენებაზე. იდენტური (ერთნაირი) ან

ტექნიკური პრეზენტაცია:

იანონის რობოტიკისა

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, ათეული წლების მანძილზე იაპონია, საინდუსტრიული ტექნოლოგიების იყენებდა. 1950-1982 წწ. მან შეიქმნა და წარმოებაში დაიწყო დაახლოებით 40 ათასი ლიცენზია. ამასთან, იგი უსადა ამდიდრება თითოეულ მათგანს ორიგინალური გადაწყვეტილებებითა და იდეებით. 70-იანი წლების დამდეგადან კი იაპონია საყოფარო საწარმოო და ინტელექტუალური ძალებით მტკიცედ დაიდგა მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დასწარების გზას. საგანგებო ყურადღება დაეთმო ფუნდამენტურ მეცნიერებათა განვითარებას.

იაპონია უკვე მსადა არის პირველმა შეიქმნა ფეხი რობოტების - XXI საუკუნეში. ამჟამად მსოფლიოში გამოიყენებული რობოტების ნახევარზე მეტი მხოლოდ იაპონიაზე მოდის.

რა მოლოტანა რობოტულმა ტექნიკამ იაპონიას? განსაკუთრებით მადალი შრომის ნაყოფიერება და სარისხი, ნედლეულისა და ენერჯის დიდი ეკონომია და წარმოებაში მოქნილი ტექნოლოგიების დანერგვა. რაც უმოკლეს დროში ახალი პროდუქციის გამოშვების შესაძლებლობას იძლევა.

წყარო: კრაიცილი ი., იაპონიის..., გვ. 77-78.

მსგავსი ნიშნის უნებართვოდ გამოყენება დანაშაულად მიიჩნევა, რასაც შესაბამისი სა-
მართლებრივი საჩქციები მოჰყვება.

ძირითადად მომხმარებელი ნაკლებად ერკვევა ამა თუ იმ ტექნიკური სიახლის
არსში და მისთვის საქონლის შერჩევისას გადაიწყვეტი მნიშვნელობა მწარმოებელი
ფირმის პრესტიჟს აქვს, რომელიც სასაქონლო ნიშანშია განსახიერებული. მაგალი-
თად, „კოკა-კოლას“ სასაქონლო ნიშანი ექსპერტების მიერ 3 მილიარდ დოლარადაა
შეფასებული.

სასაქონლო ნიშანზე გაიცემა მოწმობა, რომელიც ადასტურებს მის რეგისტრირე-
ბას. პრიორიტეტს, მფლობელის განსაკუთრებულ უფლებას მის გამოყენებაზე, სამოქა-
ლაქო ბრუნვაში საქონლის ჩართვას და სხვ.

სასაქონლო ნიშანზე გაცემული მოწმობის მოქმედების ვადა 10 წელია რეგისტრა-
ციის დღიდან, რომელიც შეიძლება გაგრძელდეს 10 წლით. გაგრძელების ჯერადობა
შეუზღუდავია.

**ტუდშილდ არის საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოყენებული არაპატრინია-
ლური აქრამის სახე, რომელიც წარმოადგენს სხვაობას აშკარის ან შონეზის
წინაშე უპიკნის საწარმოს უახსა და მისი აკრივების ჯამს შორის.**

**საბაქრო მარკა არის ნიშანი, მსახილვა, ნახატი ან კიბლა, რომელიც
მითითობს სასაქონლოს გამოყენებაზე და გამოიყენება რეკლამაში.**

სავაჭრო მარკა უნდა პასუხობდეს შესაბამის მოთხოვნებს და ოფიციალურად იყოს
რეგისტრირებული. იგი ადგენს საქონლის ორიგინალობას, ადასტურებს მის მაღალ ხა-
რისხს და ამით იქცევა მომხმარებლის ყურადღებას, რაც საქონლის რეალიზაციის სა-
წინდარია. საერთო მარკისაგან განსხვავებით, ნაწარმი სავაჭრო მარკით შეიძლება გაიყი-
დოს მხოლოდ იმ სავაჭრო ქსელიდან, რომლის მარკითაც ეს საქონელია გამოშვებული.

**„ნიუ-ვაუ“ წარმოადგენს საიდუმლოებაში აშახსალ განმარტებულ
ტარმის, რომელიც მოიცავს ცოლნას, გამოცდილვებს, აგრეთვე ტანნიკური,
პროცესური, ადმინისტრაციული, შინაშური და სხვა სახაითის ცნობების მრ-
თობლიობას.**

„ნიუ-ვაუს“ ფასი მონოპოლიურია და განისაზღვრება მასზე მოთხოვნა-მიწოდე-
ბის თანფარდობით. მისი ერთ-ერთი ძირითადი და დამახასიათებელი ნიშანი ინფორმა-
ციის საიდუმლოებაა.

არამატერიალური აქტივების არასაკმარისი დაცვა სავაჭრო-ეკონომიკური საქმი-
ანობის მოკებას ხშირად მნიშვნელოვნად ამცირებს, ამიტომ დღეისათვის მიღწეულია
რიგი საერთაშორისო შეთანხმებები, რომლებიც საპატენტო ურთიერთობას გარკვეუ-
ლად აცავს და აწესრიგებს. ასეთებია საპატენტო თანამშრომლობის შესახებ ინტელექ-
ტუალური საკუთრების მსოფლიო ორგანიზაციის (შტაბ-ბინა ქ. ჟენევაში, შვეიცარია)
ხელშეკრულება და ევროკავშირის საპატენტო კონვენცია. ეს შეთანხმებები კომპანი-

ებს საშუალებას აძლევს საპატენტო ძიება ერთიანი მეთოდით აწარმოონ და წარადგინონ განაცხადები, რომლებიც შემდეგ შეთანხმების ხელმძღვრე ქვეყნებს ეცნობებათ.

1994 წლიდან საქართველო ინტელექტუალური საკუთრების მსოფლიო ორგანიზაციის (ისმო) წევრი, პარიზის კონვენციისა და საერთაშორისო საპატენტო კოოპერაციის შეთანხმების მონაწილე გახდა.

ეს საშუალებას იძლევა, საქართველო აქტიურად მონაწილეობდეს ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის სფეროში მიმდინარე გლობალური პოლიტიკის ფორმირებაში, საერთაშორისო ორგანიზაციებისაგან უსასყიდლოდ მიიღოს სხვადასხვა საპატენტო ინფორმაციული მასალები, მათი მეშვეობით განახორციელოს კადრების მომზადება, საქართველოს მოქალაქეებმა ისარგებლონ საერთაშორისო კონვენციებით გათვალისწინებული პროცედურებითა და პრივილეგიებით.

ინტელექტუალური საკუთრების მსოფლიო ორგანიზაცია შეიქმნა სტოკჰოლმის (შვედეთი) 1967 წლის კონვენციით. მისი მიზანია ხელი შეუწყოს ადამიანის შემოქმედებით მუშაობას, ინტელექტუალური საკუთრების დაცვას მთელ მსოფლიოში, ლიტერატურისა და ხელოვნების ნაწარმოებთა და სამრეწველო საკუთრების დაცვის საერთაშორისო ორგანიზაციის საქმიანობას. ინტელექტუალური საკუთრების მსოფლიო ორგანიზაციის ხელმძღვანელი ორგანოებია: გენერალური ასამბლეა, კონვენციის მონაწილე სახელმწიფოთა კონფერენცია, საკოორდინაციო კომიტეტი და საერთაშორისო ბიურო (აღმასრულებელი ორგანო).

ინტელექტუალური საკუთრების დაცვა თანამედროვე მსოფლიოს ეკონომიკური და მეცნიერულ-ტექნიკური წინსვლის ერთ-ერთი ქმედითი საშუალებაა. ამიტომ მისი დაუფლება, შესაბამისი სტრუქტურებისა და სპეციალისტების გააქტიურება ერთობ

ტენიანი პერიოდში:

სინაზლმა დანერგვის შესახებ

წარმოიქმნა პროგრესული ტექნოლოგიების დანერგვის პროგრესული აშშ-ს, იაპონიისა და დასავლეთ ევროპის განვითარებულ ქვეყნებს მიეკუთვნება. პროგრესული ტექნოლოგიების დანერგვა წარმოებს „სერვისი“ და „კონსოლიდანი“. პირველ შემთხვევაში ფირმის სელექციონერებმა პოლიმერს აკრუეს, რომელიც დაფუძნდა შესრულებას, ხოლო მეორე შემთხვევაში ფირმის პერსონალისა და შესრულებლების დახმარება ფირმის ხელმძღვანელებამ უნდა გაეწვიოს. ასეთი პრინციპი ძირითადად იაპონიაში მოქმედებს.

შეჯივის ფირმა „პროგრესი“ თანამშრომლები აფლენენ პროგრესული იდეების ავტორებს და კოლეგა მსრფე ქმარებთან მათ ამ იდეებს სორე შექმნაში. ასეთივე აკრუეს პოლიმერული ფირმა „ქარგი კაბელ-მა“ გამოიყვანა და განაღობა 160 პროგრესული იდეა, 8 წარმოებაში დანერგა და ამ გზით არამარტო გააზრდა პროდუქციის ხარისხი, არამედ ხელი შეუწყო მნიშვნელოვანი კონსოლიდანი კონსოლიდაციის მიღწევასაც.

აშშ-ის მრავალ ფირმაში გასაკვირვებელია შედეგად ადგილზე იმ პირებს, რომლებიც ხელს უწყობენ ან, პირველი, სკის უშლან სიახლეთა წარმოებაში დანერგვას და შესაბამის გადაწყვეტილებებსაც აქვრატულიად დებულობენ.

მრავალი ფირმა იხილ წინადადებებზეც მუშაობს, რომელიც გამოყენება უახლოეს ან შორეულ მომავალშია შესაძლებელი. მაგალითად, იაპონური ფირმა „ასასი კიმიკალ ინდუსტრიალი“ დამუშავებული აქვს „პროექტი 2001“, რომელიც თვითდასწინებს წარმოების პერსპექტიულ საიუზიუმებს მომავალი საუკუნის დასაწყისისათვის.

წყარო: მოდებაცე ო. ბიზნისი... გვ. 154-158.

აქტუალურია გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნისათვის. ამასთან, მხედველობაშია მისაღები ის გარემოებაც, რომ სასაქონლო ნიშნებისა და გეოგრაფიული აღნიშვნების დაცვის საერთაშორისო გამოცდილების გაცნობის, შესწავლისა და გამოყენების გარეშე წარმოდგენილია საქესპორტო შესაძლებლობათა ზრდა და შიდა სამომხმარებლო ბაზრის მოწესრიგება.

პატენტის დარღვევის თაობაზე შექმნილი კონფლიქტები როულად ვითარდება, ძვირი ჯდება და განილვაზე დიდი დრო იხარჯება. საერთაშორისო დონეზე განხილვის ძირითადი პრობლემა ტექნოლოგიების სწრაფი განვითარება და სხვადასხვა ქვეყანაში საპატენტო კანონებისა და უფლებების განსხვავება. კომპანიებს ზშირად უწევს ადგილობრივ პირობებთან შეუსაბამობაში თავიანთი პატენტების ცვლილება, ხოლო პატენტის დარღვევის ფაქტის დამტკიცება საკმაოდ რთულია. ზოგიერთ ქვეყანაში ამა თუ იმ პროდუქტიაზე საპატენტო საკუთრების უფლების დაცვის მექანიზმი არაა შემუშავებული. გარდა ამისა, სასამართლო სარჯების დიდი ოდენობის გამო, ფირმები უმეტესად ცდილობენ საქმე სასამართლოში განხილვამდე არ მიიყვანონ. არის კიდევ ერთი პრობლემა, სახელდობრ, პროდუქციის საპატენტო დაცვის კანონთა მოქმედების ვადები სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულია, რაც სადღო საკითხების დადებითად გადაწყვეტას კიდევ უფრო აროთულებს.

სავაჭრო მარკების დაცვის საქმეში საერთაშორისო თანამშრომლობით მიღწეული იქნა შეთანხმება, რომელიც კენის კონვენციითაა ცნობილი. ამ შეთანხმებით რეგისტრაციამდე სავაჭრო მარკის გამოყენება, როგორც წინასწარი პირობა, შესაძლებელია, მაგრამ სავალდებულო არაა. თუ სავაჭრო ორგანიზაციის მარკა საერთაშორისო ორგანიზაციის მიერ რეგისტრირებულია, იგი ყველა ქვეყანაში უნდა ცნოს ან 15 თვის განმავლობაში მისი უარყოფის დასაბუთება წარადგინოს.

სავაჭრო უფლებასაც საერთაშორისო კონვენცია იცავს, რომლის ძალითაც ავტორის ნებართვის გარეშე საგამომცემლო საქმიანობა (ბეჭდვითი პროდუქციის პირის გადაღება, თარგმნა, გრამ-ფირფიტების გამოცემა და სხვ.) აკრძალულია.

საპატენტო მართვის სისტემაში:

ეკონომიკური ჯანსაღობა...

აშშ-ის კონგრესის წარმომადგენელთა პალატამ მიიღო კანონი ეკონომიკური ჯანსაღობის შესახებ. კანონი ითვალისწინებს სასაქონლო მართვის, ფიც ცვლილების ამერიკულ კომპანიათა ტექნოლოგიური და კომერციული საიდუმლოების შეტყობის, სხვა სახელმწიფოს სასარგებლოდ ეკონომიკურ ჯანსაღობაში დადანაშაულებულ პირებს შეიძლება 25 წელიწადი ციხეში გაატარებინონ და 250 ათასი დოლარი ჯარიმაც გადასდგინონ. ორგანიზაციები, რომლებიც უბიძგებენ ამ დანაშაულისაკენ, გაიცლებით დიდ ჯარიმას - 10 მლნ დოლარს გადაიხდიან. თუ საიდუმლოს სივრცეში ჩაგდება ისევე ამერიკულ კომპანიას სურს, სასაქონლო შედარებით მსუბუქია - ჯანსაღობა 15 წლიანი პატიმრობა, დამპირაებელს - 5 მლნ ჯარიმა.

ამერიკაში სამრეწველო ჯანსაღობის ყველაზე აქტიურად ეწევიან მსოფლიოს, საფრანგეთის, რუსეთის, ირანის, ჩინეთისა და კუბის აგენტები. ჯანსაღობა წყალობით ამერიკის ეკონომიკა ყოველწლიურად 24 მლრდ დოლარს ზარალობს.

წყარო: გაზეთი „კვირის პალიტრა“, 1996, №40.

იმის გამო, რომ მსოფლიოს ყველა ქვეყანა ინტელექტუალური ანუ არამატერიალური საკუთრების დაცვის უფლების საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრი არაა, პრაქტიკაში ზშირია ისეთი შემთხვევა, როცა ამა თუ იმ ქვეყნის კომპანიის პატენტებს, სავაჭრო მარკებსა და საავტორო უფლებებს ყოველგვარი ნებართვის გარეშე იყენებენ. ამიტომ, მეკობრეობასთან კოლექტიური ბრძოლის გაერთიანებები იქმნება და ღონისძიებები იხვეწება. მაგ., ძლიერდება საზღვარზე კონტროლი, ყალბი (ფალსიფიცირი) საქონლის სასამართლო მეთვალყურეობა, იმ ქვეყნებისათვის დახმარებების შეწყვეტა, რომლებიც საერთაშორისო ორგანიზაციაში არ არიან გაერთიანებული ან მისი შესრულების პირობებს არღვევენ და სხვ.

ინჟინირინგი

ინჟინირინგი საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის დამოუკიდებელი სახეა, რომელიც ითვალისწინებს ხელშეკრულების საფუძველზე კომპლექსური ან სხვადასხვა სახის საინჟინრო-ტექნიკური მომსახურების გაწევას და მოიცავს პროექტირებას, მშენებლობას, შემკვეთის საწარმოში არსებული საწარმო პროცესების სრულყოფასა და ახალი ტექნოლოგიური პროცესების შემუშავებასა და წარმოებაში დანერგვას.

ინჟინირინგი არის სამიანი მომსახურების სახეობა, რომელიც გულსხმობს კომპირიულ საუშეველზე ამა თუ იმ საინჟინრო-კაპიტულტაციო მომსახურების ბაზრებს.

საინჟინირინგო ხელშეკრულების საფუძველზე მომსახურების სრულ გაწევას და ახალი ობიექტის მშენებლობისათვის საჭირო ტვირთის მიწოდებას ეწოდება კომპლექსური ინჟინირინგი. იგი გულისხმობს სამი სახის საინჟინრო-ტექნიკურ მომსახურებას, რომელთაგანაც თითოეული შეიძლება გახდეს დამოუკიდებელი ხელშეკრულების საგანი. ეს სახეებია:

კონსულტაციური ინჟინირინგი, რომელიც ძირითადად დაკავშირებულია ინტელექტუალურ მომსახურებასთან, ობიექტების პროექტირებისა და სამშენებლო გეგმების შემუშავებასთან;

საინჟინრო-კაპიტული ინჟინირინგი:

პროგრამების მართვა...

შეიცის მოქალაქეს, რომელიც დააკაფეს უნგრეთში კომპიუტერული პროგრამების საავტორო უფლებების დარღვევის ბრალდებით, რაც შეიქცეებოდა 2 მილიარდი ფორინტად (13 მილიონი აშშ დოლარი), ებეჭება 5 წლით ციხე. ექვითიანის აღმოაჩნდა ქეთათონ 6 ათასი დოლარის მიღების შესახებ, რომელიც მან მიიღო ერთი უნგრული კომპანიისაგან კომპიუტერული პროგრამების კოპირების ფასად.

სათანადო წყაროების ცნობით, კომპიუტერული საწარმოს შავ ბაზარზე საქონელბრუნვა ერთი მეთოხდით გაიზარდა და ამჟამად აღწევს 100 მილიარდ ფორინტს ანუ 645 მილიონ დოლარს წელიწადში. აქედან 90% მოდის უნგრეთში არაღვგაღური გზით შექმნილ საქონელზე.

წყარო: ვაიული „რეზონანსი“, 29. IX 96

ინფორმაციის პრეპრემია

უკანასკნელ ხანს ინფორმაციის რაღაც მკვეთრად გაიზარდა ისეთ სფეროებში, როგორცაა სა-
წარმოთა მოდერნიზაცია, კომპიუტერიზაცია, მენეჯმენტის ადტიმატიზაცია და სხვ. ინფორმაცი-
ფართოდ იქრება ისეთ დარგებში, როგორცაა: ტრანსპორტი, კომუნიკაციები, ქიმიური და
ნაფთობქიმიური მრეწველობა, ელექტროგამომწვითი ტექნიკის წარმოება და კვლავლავტაცია. ინ-
ფორმაციის დიდი კვლავლავტაციის ქვეყნებია: აშშ, ინგლისი, იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი, იტა-
ლია და სხვ.

ინფორმაციის ფართო პრეპრემია გააჩნია. მომაველში ბიზნისის ეს ფორმა ფართოდ იქნება
გამოყენებული წმინდა ინფორმაციულ სფეროებში, კერძოდ, საინფორმაციო კომუნიკაციების და მომ-
სახურებაში, რაც დაკავშირებულია პროექტების შედგენასთან, მშენებლობის ობიექტებში გადევ-
ნის დადგენასთან, საკვლეველ-სასივრთო სამუშაოებთან, ობიექტის კვლავლავტაციაში გაწევის კონ-
ტრაქტთან. სამშენებლო-სამონტაჟო სამუშაოების კონტრაქტის დადგენასთან, პროექტის მარკეტინგული
მონაშენების დადგენასთან და სხვ.

წყარო: ქვეყნული ო., ბიზნისის... გვ. 69.

საკვლავლავტაციო ინფორმაციის ფორმა, რომელიც მოიცავს შემკვეთის ტექნოლოგიის მი-
წოდებას და მის ექსპლავტაციას;

საერთო ინფორმაციის ფორმა, რომელიც ძირითადად შედგება მოწყობილობებისა და ტექ-
ნიკის მიწოდებისა და მათი მონტაჟისგან.

ინფორმაცია

იაპონია ცხვირ წვლავლავტაციის მესამე ათასწლეულში შეახვეტებს მძლავრ კონომიკურ სახელ-
მწიფოდ, რომელსაც აქვს და იმ დროისათვის მთი უფრო კენება თანამდროვე მაღალტექნოლოგიურე-
ბი მრეწველობა და უხლები ტექნოლოგია, მტკიცე პოლიტიკური მისიფლიო პასარსე, უსარმაზარი
ფინანსური რესურსები და სავალავტაციო რესურსები, მაგრამ ეს კენე იქნება არა „კონომიკური სასწავ-
ლები“ იაპონია, რომელიც თითქმის ყველა კონომიკური მაიქინების ზრდის ტექნოლოგია დეფინიციური იაპო-
ნია შეეფა „კონომიკური სიმწიფის ხანაში“, რომელიც სასიფლიო ზრდის უფრო სიმარტივე და სტა-
ბილური ტექნოლოგია, მრეწველობის ღრმა სტრუქტურული გადართობის, კაბიტალის გატარის მუდ-
მივი ზრდით და ტრავის, როგორც მსოფლიო ფინანსური ცენტრის, რაღაც ვაძლიერებით.

კონომიკური განვითარებაში იაპონიის მიერ მიღწეული განსაკუთრებული წარმატების უფორე-
ლები ფაქტორია არამარტო მუდმივი ზრდის ტექნიკური პროგრესისათვის, არამედ უფრო ტექნი-
კური სახელავტაციო უსწავლავტაციო, დავითრებული დანერგვა წარმოებაში. აქ იაპონელები უმაღლესი მოწყ-
ვლავტაციო დონეზე არიან.

ინფორმაციის ფორმა იქნება უმნიშვნელოაინეს იარაღად კონკრეტულ ბრძოლაში და არასაკარო-
ხად მართლ მწიფებრებს, როგორც თითი იაპონელები აღიარებენ, 90-იან წლებში მატარონის სანავტა-
ვი აღმონებისან. ასეთი კონკრეტული ბრძოლის უფრობელი კანონის არსი. ამიტომ, ვისაც უნ-
და მატარონის ასეთი განაჩინის მსხვერპლი არ ვახდეს, მუდმივი მსადიფინანსი უნდა იყოს.

წყარო: ყუყუნი გ., სიხლის... გვ. 77.

4. საგარეო გეოგრაფიის განხორციელების შედეგები

მთელ მსოფლიოში საგარეო ბიზნესი ადამიანთა ყოველდღიური ცხოვრების შემადგენელი ნაწილია. ამერიკელები იაპონური მანქანებით მგზავრობენ, ფრანგები შოტლანდიურ ვისკის სვამენ, შვედები ჰოლანდიურ ყველს მიითმევენ, კანადელები კორეულ კომპიუტერებს უკეთებენ ექსპორტირებას, იტალიელები ლიბიის ნავთობს იყენებენ, რუსები ამერიკულ ხორბალს ყიდულობენ, ქართველები გერმანულ, ბულგარულ, ბერძნულ, თურქულ... სასურსათო და სამრეწველო საქონელს იძენენ და ა. შ.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების პრაქტიკაში, უმეტესად კი კომერციული ოპერაციების განხორციელებაში, ძირითადად გამოიყენება ორი მეთოდი - პირდაპირი და ირიბი.

პირდაპირი მეთოდი გულისხმობს უშუალო კავშირს მწარმოებელსა (მიმწოდებელსა) და საბოლოო მომხმარებელს შორის. ამ შემთხვევაში საქონელი ყიდვა-ყიდვის ხელშეკრულების (კონტრაქტის) საფუძველზე მწარმიდან მიეწოდება მომხმარებელს.

ირიბი მეთოდის გამოყენების შემთხვევაში საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კომერციული ოპერაციები საშუამავლო რგოლის მეშვეობით ხორციელდება.

პირდაპირი მეთოდი ფართოდაა გავრცელებული უცხოეთის ბაზარზე. კერძოდ:

- ◆ სამრეწველო ნედლეულის ყიდვა-გაყიდვისას;
- ◆ მსხვილგაბარტიანი და ძვირადღირებული მოწყობილობების ექსპორტირებისას;
- ◆ საზღვარგარეთული საკუთარი საცალო ქსელის მეშვეობით სტანდარტული, მრავალსერიული მოწყობილობების ექსპორტირებისას;
- ◆ განვითარებადი ქვეყნების ფერმერ-მწარმოებლებისაგან სასოფლო-სამეურნეო საქონლის შესყიდვისას და სხვ.

პირდაპირ მეთოდს აქვს რიგი უპირატესობები:

* საშუალებას იძლევა დამყარდეს უფრო მჭიდრო კონტაქტები უცხოელ მწარმოებლებთან და მომხმარებლებთან;

* უკეთ იქნეს შესწავლილი უცხო ქვეყნის ბაზრის პირობები და უფრო სწრაფად შეესაბამოს მწარმოებელი ფირმის საწარმოო და მარკეტინგული პროგრამები საზღვარგარეთული ბაზრის რეალურ და პოტენციურ (მოსალოდნელ) მოთხოვნებს.

პირდაპირ კავშირებს ახასიათებთ შემდეგი თავისებურებები:

- ➔ გულისხმობს წინასწარშეთანხმებული პროდუქციის მიწოდებას, რომელიც ორიენტირებულია კონკრეტულ საზღვარგარეთელ მომხმარებელთა სპეციფიკურ, არსებულ და მოსალოდნელ მოთხოვნებზე;
- ➔ ატარებს მიზანმიმართულ სასიათს, რადგან ხორციელდება წინასწარშეთანხმებული შეკვეთებისა და მიწოდებების საფუძველზე;
- ➔ კავშირურთიერთობაში დამატებით იწვევს მიწოდების კომპლექტაციაში მონაწილე სპეციალიზებულ ფირმებს (ე. წ. სუბმიწოდებლებს);
- ➔ ფირმებს შორის ქმნის გრძელვადიან, მჭიდრო და მყარ (მტკიცე) ეკონომიკურ კავშირებსა და სხვ.

საგარეო ბაზართან პირდაპირი კავშირების არსებობა ექსპორტ-იმპორტიორ ფირმას საშუალებას აძლევს უშუალოდ დაამყაროს საქმიანი კონტაქტები უცხოელ მომხმარებელთან, ამ გზით უკეთესად შეისწავლოს ბაზრისა და კონკურენციის მიმდინარე და პერსპექტიული პირობები და შედეგები ფირმის ფაქტიურ და პოტენციურ შესაძლებლობებს შეუსაბამოს.

უკანასკნელ პერიოდში პირდაპირი საგარეო კავშირების გაღრმავება-გააქტიურება ირიბი მეთოდით საქონლის ექსპორტისა და იმპორტის მნიშვნელობის რამდენადმე შესუსტება გამოიწვია. თუმცა, სავაჭრო შუამავლის როლი საკმაოდ საყურადღებო დარჩა.

მსხვილი სამრეწველო კომპანიები ამ მეთოდით მომსახურებას უმეტესად მიმართავენ:

- მეორე ხარისხოვანი საქონლის რეალიზაციისას;
- შორსმდებარე, ძნელადმისწვდომ, სუსტადგანვითარებულ და მცირეტევად ბაზარზე;
- ბაზარზე ახალი საქონლის წინ წაწევისას (გადაადგილებისას);
- იმპორტიორ ქვეყნებში გასაღების საკუთარი სავაჭრო ქსელის არარსებობისას;
- იმ შემთხვევაში, როცა კონკრეტულ ქვეყანაში საქონლის შემოტანა მონოპოლიზებულია მსხვილი სავაჭრო-საშუამავლო ფირმების მიერ;
- საგარეო-სავაჭრო ოპერაციების ეპიზოდურად (შემთხვევით, არასისტემურად) განხორციელებისას და სხვ.

შეამოწმეთ თქვენნი ცოდნა

1. განმარტეთ ბიზნესი და ჩამოთვალეთ მისი ფუნქციები:
ბიზნესი არის მრავალმხრივი საქმიანობა, რომელსაც ადამიანთა მოთხოვნების დაკმაყოფილების მეშვეობით მოაქვს შემოსავალი, მეტწილად მოგება, სარგებელი.
ბიზნესის ფუნქციებია: ინდივიდუალური, საზოგადოებრივი და საკაცობრიო (საერთაშორისო) ინტერესებისა და მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება.
2. რომელი კრიტერიუმების მიხედვითაა შესაძლებელი ბიზნესის კლასიფიკაცია?
ბიზნესის კლასიფიკაცია (დაჯგუფება) შეიძლება მოხდეს: სუბიექტების, ობიექტების, სოციალური სტრუქტურების, ლეგალურობის, დროითი პერიოდის, მასშტაბის, სექტორული დაყოფის, დარგობრივი სტრუქტურის, მოქმედების არეალის და სხვათა მიხედვით.
3. რომელი მოტივები განაპირობებენ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების ჩასახებასა და განვითარებას?
გასაღების ხეფროს გაფართოება; ხელსაყრელ პირობებში რეზურსების შექმნა; მომარაგებისა და გასაღების წყაროების დიფერენციაცია (მრავალფეროვნება).
4. განმარტეთ საგარეო ბიზნესის არსი:
საგარეო ბიზნესი არის სხვადასხვა ქვეყნის სახელმწიფო და (ან) კერძო სტრუქტურებს შორის ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე საქონლის (მომსახურების) წარმოებისა და ყიდვა-გაყიდვის ნებაყოფლობითი პროცესი.
5. ჩამოთვალეთ საგარეო ბიზნესის ძირითადი სახეები:
საქონლის ექსპორტი და იმპორტი; მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი; სამეცნიერო-ტექნიკური ცოდნითა და გამოცდილებით ვაჭრობა; ინჟინირინგი.
6. რომელი მეთოდებითაა შესაძლებელი საგარეო ბიზნესის განხორციელება?
პირდაპირი და ირიბი მეთოდებით.

1. დაახასიათეთ საგარეო ბიზნესის სფერო;
2. დაახასიათეთ ბიზნესის არსი და კლასიფიკაცია ძირითადი კრიტერიუმების მიხედვით;
3. დაახასიათეთ თანამედროვე საგარეო ბიზნესის ეკონომიკური საფუძველი, თავისებურება და ძირითადი ნიშნები;
4. დაახასიათეთ საგარეო ბიზნესის მოტივები, სახეები და მეთოდები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.
2. Линдерт П. Х. Экономика мировохозяйственных связей. Пер. с англ. М., 1992.
3. Международные экономические отношения. В 2т. Т.1. Под общей редакцией Р. И. Хазбулатова. М., 1991.
4. Мескон М. Х., Алберт М., Хедоури Р. Основы менеджмента. Пер. с англ. М., 1991.
5. Современный бизнес: Учебник в 2т. Пер. с англ. Д. Дж. Речмен, М. Х. Мескон, К. Л. Боуи, Дж. В. Тилл, М., 1995.
6. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. Учеб. пос. М., 1996.
7. Хазбулатов Р. И. Мировая экономика. М., 1994.
8. Фишер с., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. М., 1993.
9. Международные экономические отношения. Учебник, под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1997.
10. Россия и Зарубежные страны: сравнение по основным показателям. Ж., "Вопросы экономики", М., 1996, №4.
11. Шульцева В. Телекоммуникации мира и России. Ж., "МЭ и МО" М., 1996, №9.
12. თოდუა გრ., ეკონომიკურ მოვლენათა არსის ორადი განსაზღვრულობის შესახებ. ჟურნ., „ეკონომიკა“, 1995, №4-6.
13. წიკვაიძე თ., საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარება XXI საუკუნის მიჯნაზე და ბიზნესის ძირითადი ამოცანები. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის მოამბე. ტ. I, თბ., 1995.
14. კრავცივი ი., იაპონიის სახელმწიფო, როგორც მენეჯერი. ჟურნ., „ეკონომიკა“, 1993, №8-9.
15. მოდუბაძე თ., ბიზნესი და პროგრესული ტექნოლოგიები. საქართველოს ბიზნესის მეცნიერებათა აკადემიის მოამბე. ტ. I, თბ., 1995.
16. ჟუფუნია გ., სიახლის დროული დანერგვა: ტექნოლოგია, მომსახურების სახეობები. ჟურნ., „ეკონომიკა“, 1993, №1.
17. საერთაშორისო კომერციული ოპერაციებისა და სავაჭრო გარიგებების სახეები და მათი განხორციელების პროცედურები. თბ., 1996, №1.
18. ასათიანი რ., ეკონომიკის განმარტებითი ლექსიკონი. თბ., 1996.
19. ქეშელაშვილი თ., ბიზნესის ორგანიზაცია. თბ., 1995.
20. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. II., თბ., 1996.

12

კომპანიების საბარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განსწორების გარეშე

ყოველი ქვეყანა განსაზღვრული სამართლებრივი, პოლიტიკური და ეკონომიკური სტრუქტურებით, პირობებითა და განვითარების დონით ხასიათდება. მრავალეროვნული (ტრანსსეროვნული) კორპორაციები სამეურნეო-საწარმოო და კომერციული საქმიანობის გაძღვლისათვის დეტალურად სწავლობენ სამართლებრივი, პოლიტიკური, ეკონომიკური და კულტურული გარემოს ურთიერთზემოქმედების შესაძლებლობებს და გადაწყვეტილებებსაც მის მიხედვით იღებენ.

I. სამართლებრივი გარეშე

სამართლებრივი გარეშე სამი ტიპისაა:

- * ჩვეულებითი (ადათობრივი) სამართალი;
- * სამოქალაქო სამართალი;
- * თეოკრატიული (რელიგიური) სამართალი.

ჩვეულებითი სამართალი, რომელიც მომდინარეობს გვაროვნული წესწყობილებიდან, სახელმწიფო ხელისუფლების მიერ დადასტურებული ჩვეულებების ერთობლიობაა და მოიცავს გაბატონებული კლასის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ პირობებთან შეხამებულ დაუნერულ ადათობრივ ნორმებს. ჩვეულებითი სამართალი საზოგადოებრივი ცხოვრების მრავალ მხარეს (სათემო მართვა-გამგებლობას, საოჯახო ურთიერთობებს, სასისხლო კონფლიქტებს და ა. შ.) აწესრიგებს. იგი კლასობრივი საზოგადოების და სახელმწიფოს წარმოშობისას ჩაისახა და დიდ როლს თამაშობდა ძველ სამყაროსა და შუა საუკუნეებში. ჩვეულებითმა სამართალმა სკვალდებულო ხასიათი ხანგრძლივი და მრავალგზის გამოყენების შედეგად მოიპოვა. ადათი იცვლებოდა საზოგადოების განვითარების კვლადაკვალ, ძირითადად თემისა და ადათური სასამართლოების გადაწყვეტილებათა საფუძველზე. ჩვეულებათა ჩანაწერებს მნიშვნელოვანი ადგილი ეკავა ხამურების (ბაბილონის მეფე, ძვ.წ. XVIII ს.) და ტაბუს (აღკვეთათა სისტემა ჩამორჩენილ ხალხში) კანონებში. ჩვეულებითი სამართალი საქართველოშიც ფართოდ მოქმედებდა. იგი კანონმდებლობის ძირითადი წყაროთაგანი იყო. ამას ადასტურებს ქართველი მეფეების, სახელდობრ, გიორგი ბრწყინვალის, ვახტანგ VI-ის სამართლის წიგნები და სხვა., აგრეთვე „განჩინება ბარისა და მთიურთა ადგილთა“. ჩვეულებითი სამართლიდანაა შემოსული კანონმდებლობაში „სისხლი“ (სასჯელის საზე, ქონებრივი საზღაური სისხლის სამართალდარღვევისათვის), სასაყრო („სისხლის“ ნაწილი, რომელიც ეძლეოდა მოკლული კაცის ქერივს თავის სარჩენად), გაძევება, ბჭე (სადავო საქმის გამჩევი, მოსამართლე), საუფროსო (უფროსი ძმის განსაკუთრებული წილი სამკვიდრო ქონებაში), საუმცროსო და სხე.

თანამედროვე სახელმწიფოებში ჩვეულებით სამართალს არსებითი მნიშვნელობა არა აქვს. შედარებით დიდია ჩვეულებითი სამართლის როლი საერთაშორისო ურთიერთობებში.

აშშ და დიდი ბრიტანეთი ჩვეულებითი სამართლის სისტემის ნიმუშს წარმოადგენს. თუმცა, აშშ-ში ამოქმედებს ერთიანი კომერციული კოდექსი, რომელიც სამოქალაქო სამართლის სისტემის ელემენტებს მოიცავს და მეწარმეობით საქმიანობასაც არეგულირებს.

სამოქალაქო სამართლის სისტემა, რომელსაც კოდიფიციური სამართლებრივი სისტემა ეწოდება, კოდექსის სახით ბიზნესის შესახებ კანონთა კომპლექსია. იგი ბიზნესის წარმართვის საფუძველია შოფლიოს 70-ზე მეტ სახელმწიფოში, კერძოდ, გერმანიაში, საფრანგეთში, იაპონიაში და ა. შ.

ჩვეულებით და სამოქალაქო სამართლის სისტემებს შორის ძირითადი განსხვავება მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვეულებითი სამართალი მოვლენების შესახებ სასამართლოს გადაწყვეტილებას, ხოლო სამოქალაქო სამართალი - ფაქტებსა და კანონთა შესაბამისობას ემყარება. ამ სისტემათა განსხვავების ნიმუშია სახელშეკრულებო სამართალი. იმ ქვეყნებში, სადაც ჩვეულებითი სამართალი მოქმედებს, ხელშეკრულებები (კონტრაქტები) უფრო ვრცელი და დეტალურია, ხოლო სამოქალაქო სამართლის ქვეყნებში ყველა შესაძლებელი სიტუაცია, ფაქტურად, თვით სამოქალაქო სამართლის კოდექსშია მოცემული. ამიტომ ხელშეკრულების ტექსტი უფრო მოკლე და ზოგადია.

სამოქალაქო სამართალი სამართლის დარგია, რომელიც აწესრიგებს ქონებრივ და ზოგიერთ არაქონებრივ ურთიერთობებს ორგანიზაციებს, ორგანიზაციებსა და მოქალაქეებს ან მოქალაქეთა შორის.

სამოქალაქო სამართლის ზოგადი ნორმები არეგულირებენ სამოქალაქო-სამართლებრივი ურთიერთობის სუბიექტების, გარიგების, წარმომადგენლობის, სასარჩელო ზანდაზმულობისა და სხვა საკითხებს.

ზოგადი დებულებანი ვალდებულების შესახებ მოიცავს იმ ნორმებს, რომლებიც საერთოა მისი სხვადასხვა სახისათვის, რომელთაგან ყველაზე მნიშვნელოვანია ხელშეკრულებებისაგან (ყიდვა-გაყიდვა, მიწოდება, სესხი, შენახვა და სხვ.) წარმოებული, აგრეთვე ზიანის მიყენების შედეგად წარმოშობილი ვალდებულებანი. სამოქალაქო სამართლის ნორმები არეგულირებენ მემკვიდრეობასთან, ავტორობასთან, აღმოჩენასა და გამოგონებასთან დაკავშირებულ საზოგადოებრივ ურთიერთობებს.

თოქორათიული სამართლის სისტემის საუკეთესო მაგალითია მუსლიმანური სამართალი, რომელიც რელიგიურ მცნებებზე დაფუძნებული და სხვადასხვა ზარისხით 30 ქვეყანაშია გამოყენებული. ისლამის ქვეყნებში, როგორც წესი, არსებობს სამართლებრივი სისტემები, რომლებიც ისლამის სამართალსა და ჩვეულებით სამოქალაქო სამართალს აერთიანებს.

ქართული ენის დამცველი

აკაკი ხოშტარიანი

ქართული მეწარმე და ქველმოქმედი, რომლის ხარჯებითაც გათყვანეს რკინოზა ფოთსა და სენაკში.

წყარო: მიქელაძე ლ., გაზეთი „თბილისი“, 13.IV.96.

არსებობს სამართლებრივი სისტემის განსხვავებული ტიპოლოგია, რომლის მიხედვით თანამედროვე მსოფლიოში შემდეგი დიდი სამართლებრივი ოჯახებია:

* რომაულ-გერმანული (კონტინენტური);

* ანგლო-საქსონური (საერთო);

* სოციალისტური;

* რელიგიურ-ტრადიციული.

► რომაულ-გერმანული სამართლებრივი ოჯახი ევროპაში XII საუკუნეში წარმოიშვა. საფუძვლად მიჩნეულ იქნა რომის იმპერატორების ავგუსტუსისა (ძვ. წ. I ს. - ახ. წ. I ს.) და იუსტინიანეს (VII ს.) კოდიფიკაციები (კოდექსები). ეს სამართლებრივი სისტემა საკმაოდ დიდ ტერიტორიაზე გავრცელდა და ევროპის კონტინენტსაც კი გასცდა ანუ მისი რეცეფცია (სესხება და შეგუება კონკრეტული ქვეყნის პირობებთან) მოხდა. ამჟამად, რომაულ-გერმანულ სამართალს, რომელსაც კონტინენტურ სამართალსაც უწოდებენ, თითქმის მთელ მსოფლიოში ვხვდებით. სახელდობრ, ამ სისტემას ევროპის გარდა იყენებენ ლათინური ამერიკის (ესპანეთის, პორტუგალიის, საფრანგეთისა და ჰოლანდიის ყოფილ კოლონიებში), აფრიკის (ბელგიის, პორტუგალიის, ესპანეთის, საფრანგეთის ყოფილ კოლონიებში, აგრეთვე ეთიოპიაში, მაგადასკარში, მავრიკში, სეიშელის კუნძულებზე და ა. შ.) ახლო აღმოსავლეთისა (თურქეთი, ეგვიპტე, ირანი) და შორეული აღმოსავლეთის (იაპონია, ტაილანდი, სამხრეთ კორეა, ვიეტნამი, ლაოსი, კამბოჯა, ინდონეზია და სხვ.) ქვეყნები.

► ანგლო-საქსონური (საერთო) სამართლებრივი ოჯახი ინგლისისა და ინგლისური ნიმუშის მიმდევარი ქვეყნების სამართალს მოიცავს. ეს სისტემა ინგლისში შეიქმნა ნორმანდიელების მიერ ქვეყნის დაპყრობის (1066 წ.) შემდეგ. საერთო სამართლისათვის დამახასიათებელია რომაულ-გერმანული ოჯახის ყოველი ქვესისტემის (ფრანგულის, სკანდინავიურის, თვით გერმანულის და ა. შ.) განსხვავებული თვისებები. იგი შექმნეს მოსამართლეებმა, ამიტომ სამართლებრივი ნორმა გაგებულია პრაქტიკულ ასპექტში, განსხვავებით რომაულ-გერმანული მიდგომისა, სადაც საკანონმდებლო და დოქტრინალური (მეცნიერულ-თეორიული) ასპექტები მძლავრობს. საერთო სამართლის სისტემას დღემდე აზის თავისუფლების ბეჭედი. მისი სამართლის ნორმა ნაკლებად აბსტრაქტულია (განზოგადებულია) და მიმართულია კონკრეტული პრობლემის გადასაჭრელად. მსგავსად რომაულ-გერმანული სამართლისა, საერთო სამართალიც იმავე კოლონიზაციისა და ნებაყოფლობითი რეცეფციით ფართოდ გავრცელდა მსოფლიოში (აშშ-ში, კანადაში, ინდოეთში და ა. შ.).

ფედერაციული მოწყობის ისეთ სახელმწიფოში, როგორც ამერიკის შეერთებული შტატები, სავაჭრო-გარიგებითი ხელშეკრულებები (ყიდვა-გაყიდვის, გადაზიდვის, დაზღვევის და ა. შ.), ფასიანი ქაღალდების ოპერაციები, სააქციო კომპანიების საქმიანობის საკითხები და სხვა, თითქმის მარტოოდენ ცალკეული შტატის სასამართლო პრაქტიკით რეგულირდება. ერთიანი სავაჭრო კოდექსი, რომელიც ცოტა ხნის წინათ მიიღეს, უბრალოდ შტატის კანონმდებლობასთან შეთავსებული ტიპური კოდექსია.

მაშასადამე, აშშ-ის სამართალი, ისევე როგორც ინგლისური სამართალი, ძირითადად სასამართლო პრაქტიკის სამართალია, რომლის ნორმები სასამართლოების მიერ დგინდება, პრინციპები კი ამ ნორმების საფუძველზე აღმოცენდება.

➔ სოციალისტური სამართლებრივი ოჯახი დღეს პრაქტიკულად აღარ არსებობს და მის ხსენებას მხოლოდ ზოგადშემეცნებითი მნიშვნელობა აქვს. სამართლის ამ სისტემით ხელმძღვანელობდნენ ყოფილი სოციალისტური ქვეყნები, რომლებიც ადრე რომაულ-გერმანულ და რელიგიურ-ტრადიციულ სამართლებრივ ოჯახებს მიეკუთვნებოდნენ. ამჟამად ეს ქვეყნები თანამედროვე სამართლებრივ-საკანონმდებლო ბაზის შექმნა-ზრულყოფის ეტაპზე იმყოფებიან და როგორც რომაულ-გერმანული, ისე ანგლო-საქსონური და რელიგიურ-ტრადიციული სამართლებრივი სისტემების ნორმებსა და ელემენტებს ითვალისწინებენ.

➔ რელიგიური და ტრადიციული სამართლებრივი სისტემები:

● მუსლიმანური სამართალი ისლამის რელიგიის მომხრე მეცნიერების დამოუკიდებელი დარგია. ქრისტიანულსაგან განსხვავებით, ისლამი წარმოშობიდანვე ოფიციალურ რელიგიას წარმოადგენდა.

ისლამი (არაბ. სიტყვასიტყვით - მორჩილება) ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული რელიგიაა მსოფლიოში. მისი მიმდევრები - მუსლიმანები - შეადგენენ მაკრიტანიის, მაროკოს, ალჟირის, ტუნისის, ლიბიის, ეგვიპტის, სუდანის, სომალის, იორდანის, სირიის, ერაყის, არაბეთის ნახევარკუნძულის სახელმწიფოების, თურქეთის, ირანის, ავღანეთის, პაკისტანის, შრი-ლანკის, ინდონეზიის მოსახლეობის 80-98%-ს; ლიბანის და ალბანეთის 50-75 %-ს; ეთიოპიის 30%-ს; ლიბერიის, კოტ-დ'ივუარის, ტანზანიის 20%-ს; ინდოეთის 11%-ს; ჩინეთის 9%-ს. ისინი ცხოვრობენ შუა აზიასა (ყაზახეთში, უზბეკეთში, ტაჯიკეთში, ყირგიზეთში, თურქმენეთში) და რუსეთშიც (ბაშკირეთი, დალესტანი, ყაბარდო-ბალყარეთი, ჩეჩნეთი, ინგუშეთი და ა. შ.). მსოფლიოში მუსლიმანთა რაოდენობა 800 მილიონამდეა და ზრდის მაღალი ტემპით ხასიათდება.

ისლამის ძირითადი პრინციპები თავმოყრილია ყურანში (არაბ. კურან - წაკითხვა, ისლამის დოგმებისა და დებულებების კრებული, მუსლიმანთა „წმინდა წიგნი“, ისლამის ფუძემდებლის მაჰმადის მიერ „წინასწარმეტყველური“ ზემოთაგონებისა და აღტყინების დროს (610-632 წწ.) მექასა და მედინაში წარმოთქმული ქადაგებები). იგი სუნასთან (არაბ. ჩვეულება, კანონი, მუსლიმანთა წმინდა თქმულება მაჰმადის ქცევისა და გამონათქვამების შესახებ) ერთად მუსლიმანური სამართლის წყაროა. ისლამის ორგანული ნაწილია შარი ანუ შარიათი (არაბ. შარი - კეშმარიტი გზა, ქცევის წესი, ისლამის რელიგიურ-ეთიკური და სამართლებრივი ნორმების კრებული, დაფუძნებული ყურანსა და სუნაზე).

ისლამმა მსოფლიოში ფართო გავრცელება იმიტომ შეძლო, რომ ლიბერალურ (შემწყნარებლურ) პოზიციას ინარჩუნებდა და ჩვეულებაზე აგებული ცხოვრების წესის მსხვერპლად შეწირვას არ ითხოვდა. მუსლიმანური სამართალი ძალზე მცირე რაოდენობით შეიცავს იმპერიულ (აუცილებლად შესასრულებელ) დებულებებს და ფართო შესაძლებლობებს ანიჭებს თავისუფალ ინიციატივას.

უკანასკნელ პერიოდში ზოგიერთ მუსლიმანურ ქვეყანაში (ირანში, პაკისტანში, ლიბიაში, ალჟირში, ავღანეთში, იემენში, ჩინეთში და სხვ.) შარიათის ნორმა-პრინციპების მოქმედების სფერო გაფართოვდა და სისხლის სამართალზე, სისხლის სამართლის პროცესზე, ეკონომიკურ ურთიერთობათა ზოგიერთ სფეროსა და სახელმწიფო სამართლის ინსტიტუტებზეც გავრცელდა.

შარიათის კანონებით იკრძალება ალკოჰოლის მიღება, თამბაქოს მოწევა, იძულებითი ქორწინება, სხვა სარწმუნოების აღმსარებლის ისლამის რჯულზე ძალდატანებით მოქცევა და სხვ. კანონის დამრღვევნი საჯაროდ ისჯებიან ჯოხის ცემით (ლოთობისა და სასმელით ვაჭრობისათვის - 40 წკება, განმეორებითი დანაშაულისათვის სასჯელიც ორმაგია), კიდურების მოკვეთით (ქურდობისათვის პირველად თითს, მეორე შემთხვევისას კი მარჯვენა აჭრიან), ქალებს ეკრძალებათ საშსახური (მათი საქმეა საოჯახო საქმიანობა და ბავშვების აღზრდა), მოკლესახელობიანი სამოსით ან მოკლე კაბით ქუჩაში გამოსვლა, მამაკაცებს ევალებათ წვერის მოშვება და ა. შ.

- ინდუსური სამართალი იმ საზოგადოების სამართალია, რომელიც აღიარებს ინდუიზმს ანუ ბრაჰმანიზმს (ბრაჰმა - ინდუიზმის სამების უმაღლესი ღვთაება, რომელიც მიაჩნიათ სამყაროსა და ყველა არსების შემქმნელად) ინდოეთსა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებში. იგი ერთ-ერთი უძველესი რელიგიაა (ძვ.წ. XV-VI სს.) და შეიცავს ძველთაძველ საღმრთო ტექსტებს - შრუტებს.

ერთმანეთისაგან განსხვავდება ინდუსური სამართალი და თანამედროვე ინდოეთის სახელმწიფო სამართალი. ეს უკანასკნელი თავისი ძირითადი არსით რომაულ-გერმანულ სამართლებრივ სისტემათა ჯგუფს მიეკუთვნება.

- შორეული აღმოსავლეთის სამართლებრივი სისტემები მოიცავენ აზიის კონტინენტზე, ინდოეთის აღმოსავლეთით განლაგებულ სახელმწიფოთა სამართლებრივ სისტემებს (მათ რიცხვში არ შედის მალაიზია, რადგან მოსახლეობის უმრავლესობა ისლამს აღიარებს. ფილიპინებს შერეული სამართალი აქვს, რომლის ელემენტების ერთი ნაწილი ესპანური სამართლიდანაა ნასესხები, ნაწილი კი აშშ-ის სამართლიდან).

ეს სამართლებრივი სისტემები მათი ცივილიზაციური ტრადიციებისა და თანამედროვე პოლიტიკური ვითარების გამო ერთობ მრავალფეროვანია. ჩინეთი, მონღოლეთი და ვიეტნამი, რომლებიც სოციალისტური მშენებლობის გზას მიჰყვებოდნენ, დღეს ეკონომიკის გარდამავალ პერიოდში იმყოფებიან და სამართლებრივი კანონმდებლობის ფორმირების პროცესში არიან.

ჩინეთის სამართლებრივი სისტემა კონფუციის (ძველი ჩინელი მოაზროვნე, პოლიტიკური მოღვაწე და პედაგოგი, დაახლ. ძვ.წ. 551-479 წწ.) მოძღვრებაზე აგებული ტრადიციული ჩინური აზროვნების პოსტულატებია (მტკიცებულებები, ამოსავალი დებულებები). ჩინური შეხედულება სამართალზე ძლიერ განსხვავდება სამართლის დასავლური გაგებისაგან. მათი აზროვნების წესი ამ თვალთახედვით სრულიად სხვანაირია. სამართალი ჩინელების გაგებით მეორეხარისხოვან როლს ასრულებს. იგი მხოლოდ საშუალებაა, ცხადია საჭირო, მაგრამ უკიდურე-

სად არასასურველი. მისი გამოყენება არღვევს საგანთა ბუნებრივ წესრიგს და სამართლით სარგებლობაც მხოლოდ უკიდურესი აუცილებლობის დროს შეიძლება, თანაც, უადრესად თავშეკავებულად. ჩინელი მოაზროვნეების მთელი ძალისხმევა ზნეობის წესების დადგენასა და ზრდილობის შესატყვისი ქცევის ნორმების დასაზუსტებლად იყო მიმართული. ჩინური სამართალი ცხადია არსებობს, მაგრამ საზოგადოების ფუნქციონირებასა და სახელმწიფო მმართველობას ეს სამართლებრივი ნორმები არ არეგულირებს.

განვითარების მომდევნო ეტაპზე (განსაკუთრებით კომუნისტური მშენებლობის პერიოდში) ჩინეთის სამართალში ბევრი რეფორმისტული ღონისძიება გატარდა და მრავალი კოდექსი გადაისინჯა. შედეგად ჩინური სამართალი გაევროპულდა (ყოველ შემთხვევაში გარეგნულად მაინც), მაგრამ ხალხის შეგნებასა და აზროვნებაში ეროვნული ტრადიციები კვლავ შენარჩუნებული იქნა.

იაპონური სამართალი. როგორც ჩინეთში, ასევე იაპონიაშიც უარყოფით დამოკიდებულებას იწვევს სასამართლოს გადაწყვეტილებათა კატეგორიულობა და სამართლებრივი ნორმების რიგორისტულობა (სიმკაცრე). ტრადიციულად წარმოიქმნა ნორმათა მთელი კომპლექსი, რომელიც მომდინარეობდა ძირითადად ზრდილობის გაგებიდან და არეგულირებდა ურთიერთობებს ადამიანებს შორის. ქცევის იმ ნორმებს, რომლებიც ახლოს იდგა ჩინურ წესებთან, გირის უწოდებდნენ. არსებობდა მესაკუთრისა და ფერმერის, მოვალისა და მევალის, ვაჭრისა და კლიენტის, უფროსისა და მისი ქვეშეყრდომის, ქმრისა და ცოლის, მამისა და შვილის გირი და ა. შ. გირი ცვლიდა სამართალს. იგი ავტონომიურად სრულდებოდა. ქცევას განსაზღვრავდა ღირსების კოდექსი, რომელსაც ჩვეულების ხასიათი ჰქონდა. ამის გამო, სამართალი მიიჩნეოდა, როგორც უსაფუძვლო და თითქმის ოდიოზური მოვლენა.

მე-XIX საუკუნის მეორე ნახევრიდან დაწყებულმა იაპონური საზოგადოების განხლების პროცესმა დაანგრია ადრე ჩამოყალიბებული სტრუქტურა. ფეოდალური ურთიერთობა კაპიტალისტურმა შეცვალა. სწრაფმა აღზევებამ იაპონია მსოფლიო ვაჭრობის სფეროში ჩვენი ეპოქის ერთ-ერთ მძლავრ ერად აქცია. ამჟამად იქ თანამედროვე კანონმდებლობაა, რომელიც იაპონიას ანათესავებს დასავლეთის სამართლებრივ სისტემებთან, კერძოდ, კონტინენტური ევროპის რომაულ-გერმანულ და საერთო სამართლის სისტემებთან. ამჟვე დროს, საზოგადოებრივი ცხოვრების მნიშვნელოვან ნაწილს კვლავ ძველი იაპონური ზნე-ჩვეულებები და აზროვნების წესი არეგულირებს, რის გამოც იაპონური საზოგადოება სამართლებრივი თვალსაზრისით ჯერ კიდევ შორსაა ევროპულისაგან.

● აფრიკისა და მადაგასკარის სამართალი. საუკუნეების განმავლობაში აფრიკა და მადაგასკარი ჩვეულებების ნორმებით ცხოვრობდნენ. სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობები ჩვეულებებით განისაზღვრებოდა. ცხოვრების ტრადიციული წესის პატივისცემას ზებუნებრივი ძალების შიშიც აძულებდათ.

აფრიკის კონტინენტზე ქრისტიანობისა (ეთიოპიაში, მადაგასკარში...) და ისლამის (დასავლეთ აფრიკის ქვეყნებში, სომალში...) გავრცელებამ ჩვეულებებში გარკვეული კორექტივები შეიტანა. კერძოდ, მოსახლეობის თვალში ზებუნებრივმა ძალებმა დაკარგეს გავლენა და თანდათან ღვთიური კანონების ნაცვლად „სამართლის“ ნორმებით დაიწყო ცხოვრება.

საბანონიშობლო სინაქსეზები:

ბიზნესის სამართლებრივი ასპექტები

რაც დრო გადის, მით უფრო მატულობს იმ ბიზნესმენტა რიცხვი, რომლებიც ექსპორტ-იმპორტით არიან დასაქმებულნი. რა თქმა უნდა, ამგვარ საქმეში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება პროფესიულ ფაქტორს, პარტნიორის მოძებნას და მოლაპარაკების ნორმებს. მაგრამ არ უნდა დაგავიწყდეს ძალიან მნიშვნელოვანი საკითხი, ბიზნესის სამართლებრივი მხარის მოგვარება, რაც გარკვეულ განათლებას და პროფესიონალიზმს მოითხოვს.

დღეს საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების სამართლებრივი მხარე საქართველოში მართო მეცნიერ თეორეტიკოსებს თუ ანტიტრესებთ. პრაქტიკოსი ბიზნესმენი კი ამ „წყალქვეშა რიფებს“ მხოლოდ უბედური შემთხვევების შემდეგ შენიშნავენ სოლიმე. მათი ამგვარ პოლიტიკა ძალიან დიდი შეცდომაა და შეიცავს საფრთხეს, რომელიც არასწორად გაფორმებულ ყოველ კონტრაქტშია ჩადებული და მაშინ იჩენს თავს, როცა ხელშეკრულების ობიექტი დაზიანებული ან დაკარგულია.

ყოველი არასწორად შედგენილი ხელშეკრულება ან კონტრაქტი ყოველგვარ ფასს კარგავს დაეის გარჩევის დროს. მექანიკეს არ შეიძლება პეინდეს ოქრისტის განათლება, ამ გაგებით, რასაც თურისარდენციკიაში გულისხმობენ, მაგრამ ზოგადად მაინც უნდა იცნობდეს სამართლის ნაწილს, რასაც სამეურნეო სამართალი ეწოდება.

სამეურნეო სამართალი შეიცავს როგორც სამოქალაქო, ისე სისხლის სამართლის იმ ნორმებს, რომელიც განსაზღვრავს ეკონომიკური რგოლების ტიპებს (მაგალითად, კოოპერაციული სამართალი) და ყოველდღიურ სამეურნეო საქმიანობას. მრავალ სახელმწიფოში სამეურნეო სამართალი შედგება სხვადასხვა ელემენტისაგან, მაგალითად გერმანიაში, ავსტრიაში და შვეიცარიაში სამეურნეო სამართალი შეიცავს სამოქალაქო კოდექსს, საგაერო კოდექსს, საექსპორტო წესებს, კანონს განსაზღვრული ბასუსისმტებლობის შესახებ, ფასთან ქაღალდებზე მუშაობის კანონს, კანონს კოოპერატივების შესახებ, ამასთან ერთად, მრავალ ქვეყანაში მოქმედებს სამრეწველო წესდება და სხვა ეკონომიკურ-ოფრიდოელი ნორმები.

საერთაშორისო კონტრაქტის გაფორმების დროს მხარეები ირჩევენ იმ მართლწესრიგს, რომელ ქვეყანაშიც ხორციელდება მოლაპარაკება. მხარეები ბევრ ქვეყანაში თავსუფალინი არიან მართლწესრიგის ნორმების არჩევაში. შვეიცარიაში სავალდებულოა საგაერო ხელშეკრულება ადგილობრივი კონტონის კოდექსს დაქვემდებარდეს. ავსტრიაში, გერმანიაში და შვეიცარიაში მოქმედებს დავის განხილვის შემდეგი პრინციპი - ნებისმიერი სადავო საკითხი იმ მართლწესრიგის მისცდეთი განხილდება, რომელთანაც ოგი ობიექტურად ახლოს მდებარეობს.

წყარო: ჯაყელი კ., გაზეთი „საქ. რესპუბლიკა“, 12. IX. 96.

კონტინენტზე მრავალი კოლონიზატორის (ინგლისი, ბელგია, საფრანგეთი, პორტუგალია) ხანგრძლივმა ბატონობამ ჩვეულებითი სამართლის ხელყოფა გამოიწვია და ქვეყნის სამართლებრივი სისტემაც მეტროპოლიების (კაპიტალისტური სახელმწიფოების) სამართლებრივი პრაქტიკის ადეკვატური (შესაბამისი) გახდა [1].

ყოველივე აღნიშნული გარკვეული ზომითა და შინაარსით ქვეყნებს შორის საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობების შემდგომ განვითარება-გაღრმავებაზეც ახდენს გავლენას.

ქვეყნებს შორის საქმიან (ეკონომიკურ) ურთიერთობებს ეროვნული კანონები არეგულირებს. სამართლებრივი ზემოქმედების მნიშვნელოვან სფეროს მიეკუთვნება:

- კომერციული ანუ სახელშეკრულებო სამართალი - პატენტების, სავაჭრო მარკებისა და საავტორო უფლებების დაცვა, ბუღალტრული აღრიცხვის სტანდარტული ფორმების გამოყენება;
- საერთო სამართლებრივი გარემო - გარემოს დაცვის კანონი, სანიტარულ - ჰიგიენური ნორმები და ტექნიკური უსაფრთხოების წესები;
- ახალი ბიზნესის შექმნა;
- შრომითი კანონმდებლობა;
- ანტიტრესტული კანონმდებლობა და კანონი კარტელების შესახებ;
- ფასწარმოქმნა;
- საგადასახადო სისტემა.

სამართლებრივი გარემოს შემადგენელი ნაწილია საერთაშორისო სამართალი, რომლითაც სუვერენულ სახელმწიფოებს შორის არსებული ურთიერთობები რეგულირდება. საერთაშორისო სამართლის კონცეფცია შეიძლება იყოს ძალიან ფართო და მოიცავდეს ყველა იმ კანონს, რომელიც გავლენას ახდენს საერთაშორისო გარიგებებზე, ან იმდენად ვიწრო, რომ მიეკუთვნოს მხოლოდ იმ ხელშეკრულებებს, რომლითაც ცალკეულ ქვეყნებს შორის არსებული ეკონომიკური ურთიერთობები წესრიგდება.

2. აპოლიტიკური და აკონომიკური გარემო

საგარეო ბიზნესზე ძალზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს პოლიტიკური სისტემა, რომლის განმსაზღვრელია იდეოლოგია. იგი თავის მხრივ კონცეფციების, თეორიებისა და მიზნების სისტემატიზებული და ინტეგრირებული ერთობლიობაა. თანამედროვე საზოგადოებათა უმრავლესობა პლურალისტურია ანუ განსხვავებული იდეოლოგიის მქონეა.

ქვეყნის მართვაში მოქალაქეთა მონაწილეობის ხარისხის მიხედვით განასხვავებენ მმართველობის დემოკრატიულ და ტოტალიტარულ (არადემოკრატიულ) ფორმებს.

მმართველობის დემოკრატიული ფორმა გულისხმობს გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში მოქალაქეთა მონაწილეობას. მოსახლეობის რაოდენობრივი სიმრავლის გამო, ფაქტიურად წარმომადგენლობითი დემოკრატიის სხვადასხვა ფორმას მიმართავენ.

თანამედროვე დემოკრატიული პოლიტიკური სისტემისათვის დამახასიათებელია:

- * რწმენის, სიტყვის, ბეჭდვისა და ორგანიზაციაში გაერთიანების თავისუფლება;
- * თავისუფალი არჩევნები;
- * დამოუკიდებელი სასამართლო სისტემა;
- * არჩეულ თანამდებობაზე ყოფნის შეზღუდული ვადა;
- * დამოუკიდებელი სასამართლო სისტემა;
- * დეპოლიტიზებული სახელმწიფო აპარატი და სამხედრო ინფრასტრუქტურა.

ტოტალიტარული პოლიტიკური სისტემა დემოკრატიული სისტემის საპირისპიროა. სახელმწიფოში ერთი პარტია, ერთი პირი ან ადამიანთა მცირე ჯგუფი იღებს ძალაუფლებას და ოპოზიციის არსებობას კრძალავს. დღეისათვის ტოტალიტარიზმის სამი ძირითადი ფორმა ფუნქციონირებს: თეოკრატიული ტოტალიტარიზმი (ირანი, არაბთა გაერთიანებული საამიროები), საერო (არასასულიერო) ტოტალიტარიზმი (ლათინურამერიკული ქვეყნები, ერაყი, ეგვიპტე, ტაივანი) და კომუნისტური (კუბა, ალბანეთი).

მსოფლიოს მოწინავე კაპიტალისტური ქვეყნები ერთმანეთისაგან მმართველობის ფორმებითაც განიხილებიან. განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

დიდ ბრიტანეთში კონსტიტუციური მონარქიის არსებობის პირობებში გამოყენებულია მმართველობის საპარლამენტო ფორმა, რომლის დროსაც უმრავლესობის პარტია ქმნის ქვეყნის მთავრობას.

შედეგები სისტემები:

შერეული მმართველობა

თანამედროვე შერეული მმართველობის ყველაზე ზოგადი კლასიფიკაცია ამგვარია:

1. აშშ-ს და დიდ ბრიტანეთს აერთიანებთ სახელმწიფოს ჩარევას მოქნილი და მრავალფეროვანი ფორმები (საკონტრაქტო სისტემა, შერეულ მეწარმეობაში სახელმწიფოს მონაწილეობის სახეობები, ერთი ფორმები, მარეგულირებელი ფუნქციების გადაცემა შტატებისა და ჯულის-უფლების ადგილობრივი ორგანიზაციების დონეზე). მათი მთავარი დანიშნულებაა კერძო სექტორის განვითარების პირობების შექმნა. დასავლეთ ევროპის კონსტიტუციები აშშ-ს განსხვავებულ რეგულაციურ „შერეული მმართველობის პოლიტიკის შესწავლის ლაბორატორიის“, ხოლო დიდ ბრიტანეთს - როგორც პრეზიდენტის „კლასიკური“ მეთოდების ქვეყანას.

2. საფრანგეთი, გერმანია, იტალია, ესპანეთი, პორტუგალია - ესაა ქვეყნები, რომლებშიც ნეოკონსერვატიული მიდგომები რეგულაციულიაანა შენარჩუნებული. საფრანგეთისათვის, კერძოდ, დამახასიათებელია ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალში მყარი პოზიციების შენარჩუნება სახელმწიფო სექტორის მიერ, აგრეთვე რეკონსტრუქციულ სტრატეგიულ დაგეგმვაზე გადასვლა.

3. „ფუნქციური სოციალიზაციის“ შედეგური მიდგომა გულისხმობს საზოგადოებრივი და კერძო საწესების შერეულ პრინციპულად ახალ ფუნქციურ საფუძველზე განწესების სოციალიზაციამ. რომელიც ეყრდნობა მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ნახევარზე მეტის გადასწავლას სახელმწიფო ბიუჯეტის მეშვეობით, დიდად დაინტერესებულია წარმოებაში გაბატონებული კერძო სექტორის ზედაღწევა.

4. ნაპოწიური მიდგომისათვის დამახასიათებელია სახელმწიფო ჩარევის სისტემური ხასიათი ეკონომიკური სტრუქტურის ყველა დონეზე, ეკონომიკური პოლიტიკის გრძელვადიანი სტრატეგია: სახელმწიფოთა და კერძო საწესების ექსპლანტი შენარჩუნება.

5. სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ნეონდესტროულმა ქვეყნებმა არსებითად მოახერხეს ინდუსტრიული სტადიის გაყლისა და პოსტინდუსტრიულზე გადასვლის შეხამება. მათ შორის ყველაზე რეპრეზენტატიული სამხრეთ-კორეული მიდგომისათვის დამახასიათებელია სახელმწიფო და კერძო სექტორების მჭიდრო ინტეგრაცია სამეცნიერო-ტექნიკურ, საინჟინერიო, სტრუქტურულ და საგარეო-საგაერო სფეროებში.

წყარო: ჟურნალი „ეკონომიკა“, 1994, № 1-2-3, გვ. 78-79.

საფრანგეთში ერთდროულად მმართველობის საპრეზიდენტო და საპარლამენტო ფორმა აქვთ. საფრანგეთის პარლამენტი შედგება ეროვნული კრებისა და სენატისაგან, რომელთა შორის აღმასრულებელი და საკანონმდებლო ძალაუფლება გაიყვანულია.

აშშ ფედერაციული რესპუბლიკაა. უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოა კონგრესი. იგი შედგება სენატისა და წარმომადგენელთა პალატისაგან. სახელმწიფოსა და მთავრობის მეთაურია პრეზიდენტი.

არგენტინა ფედერაციული რესპუბლიკაა. საკანონმდებლო ხელისუფლება ეკუთვნის პრეზიდენტსა და ეროვნულ კონგრესს. სახელმწიფოს მეთაურია პრეზიდენტი. აღმასრულებელი ხელისუფლება ეკუთვნის მთავრობას პრეზიდენტის მეთაურობით.

ავსტრალიის კავშირი ფედერაციული სახელმწიფო წყობილების კონსტიტუციური მონარქიაა. უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანო - ფედერალური პარლამენტი შედგება ორი პალატისაგან: წარმომადგენელთა პალატისა და სენატისაგან. სახელმწიფოს მეთაურად ითვლება ინგლისის მეფე (ან დედოფალი), რომელსაც პარლამენტთან ერთად ეკუთვნის უმაღლესი საკანონმდებლო ხელისუფლება. ავსტრალიის კავშირში ინგლისის მეფის წარმომადგენელია გენერალ-გუბერნატორი. პარლამენტის მიერ მიღებული კანონი ძალაში შედის გენერალ-გუბერნატორის ხელმოწერის შემდეგ. აღმასრულებელი ხელისუფლება ეკუთვნის ინგლისის მეფეს (მის რწმუნებებს ახორციელებს გენერალ-გუბერნატორი) და მთავრობას პრემიერ-მინისტრის მეთაურობით.

მკონომიკური სისტემა:

საქართველოს მკონომიკური მოდელი

საქართველოს გლობალურ ინტერესებს მიესადაგება შერეული (და არა მხოლოდ ევრო, ან მხოლოდ სახელმწიფო საკუთრებაზე დაფუძნებული), მრავალწობიანი ეკონომიკა (საკუთრების პლურალიზმი), რომელიც პოლიტიკური, ეკონომიკური, ორგანიზაციული პრინციპებით, სტრუქტურებით, სახელმწიფოს ერთიანი ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკით მიზნად ისახავს სოციალური პრობლემების ეფექტურად გადაწყვეტას.

რატომ შერეული? იმიტომ რომ არა, რომ დღეს მსოფლიოს ცივილიზებულ ქვეყნებსაც ასეთი ტიპის ეკონომიკა აქვს. აღსანიშნავია, რომ შერეული ეკონომიკა განვითარებულ ქვეყნებში კაპიტალისტური მეურნეობის ევოლუციური ფაზის განვითარების, მისი თვისებრივი ტრანსფორმაციის შედეგია და ამასთან მან შეიძინა სრულიად ახალი ფუნქცია - გახდა საზოგადოების სოციალური საფუძვლების შექმნელი. ეს კაცობრიობის განვითარების ისტორიული შედეგია. მისი გამოვლინების ფორმები სხვადასხვაა და განისაზღვრება კონკრეტული ქვეყნის ისტორიულ-ეკონომიკური პირობებით.

მსოფლიოს პრაქტიკამ დაადასტურა, რომ ბოლო ათწლეული წლების მანძილზე არსებითად შეიცვალა ეკონომიკური ცხოვრების წესი, სოციალური სფერო. კაპიტალიზმმა, ასევე სოციალიზმმა, როგორც კაცობრიობის განვითარების კონკრეტული ეტაპის ისტორიულმა პროდუქტმა, მეტ-ნაკლებად პოზიტიური როლი შეასრულეს საზოგადოებრივი ცხოვრების სხვადასხვა სფეროში. ეს დღეს საკამათო არ უნდა იყოს. ნიშანდობლივია ისიც, რომ ორივემ ფაქტორულად ამოწურა თავისი ისტორიული ფუნქცია და ინტეგრაციული ურთიერთობების, ურთიერთგანპირობებულობის, ურთიერთშეღწევის დაწესებულებულ პროცესში სვლი შეუწყო თვისებრივად ახალი ობიექტური წინამძღვრების მომზადებას, ახალი ტიპის სოციალურ-ეკონომიკური სისტემის (შერეული ეკონომიკის) ჩამოყალიბებას.

წყარო: ქიათანა ნ., „შერეული...“

ავსტრია ფედერაციული სახელმწიფო წყობილების პარლამენტური რესპუბლიკაა. უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოა ფედერალური პარლამენტი, რომელიც შედგება ორი პალატისაგან: ეროვნული საბჭოსა და ფედერალური საბჭოსაგან. სახელმწი-

ფოს მეთაურია პრეზიდენტი, აღმასრულებელ ხელისუფლებას ახორციელებს პრეზიდენტი და მთავრობა ფედერალური კანცლერის მეთაურობით.

იტალიაში საკანონმდებლო ხელისუფლება ეკუთვნის პარლამენტს, რომელიც ორი პალატისაგან შედგება: დეპუტატთა პალატისა და სენატისაგან. სახელმწიფოს მეთაურია პრეზიდენტი, რომელსაც ირჩევენ პარლამენტის გაერთიანებულ სხდომაზე. აღმასრულებელ ხელისუფლებას ახორციელებს მინისტრთა საბჭო (მთავრობა), რომლის თავმჯდომარეს ნიშნავს პრეზიდენტი.

იაპონიაში კონსტიტუციური მონარქიაა. ხელისუფლების უმაღლესი საკანონმდებლო ორგანოა პარლამენტი, რომელიც ორი პალატისაგან შედგება: მრჩეველთა პალატისა და წარმომადგენელთა პალატისაგან. სახელმწიფოს მეთაურია იმპერატორი. მას სუვერენული ხელისუფლება არ გააჩნია - ყველა სახელმწიფო საქმეს იგი მინისტრთა კაბინეტის რჩევითა და თანხმობით წვევს. აღმასრულებელი ხელისუფლება ეკუთვნის მინისტრთა კაბინეტს, მთავრობას, რომელსაც პრემიერ-მინისტრი მეთაურობს.

კანადაში პარლამენტური მონარქიაა. წყობილების ფორმით ეს ქვეყანა - ფედერაციაა. საკანონმდებლო ხელისუფლება ეკუთვნის ინგლისის მეფეს (დედოფალს), რომლის ფუნქციებსაც გენერალ-გუბერნატორი ასრულებს, და პარლამენტს, რომელიც შედგება სენატისა და თემთა პალატისაგან. სახელმწიფოს მეთაურია დიდი ბრიტანეთის მეფე (დედოფალი), მასვე ეკუთვნის აღმასრულებელი ხელისუფლებაც, რომელსაც მთავრობა ახორციელებს პრემიერ-მინისტრის მეთაურობით.

ჩინეთის სახელმწიფო რესპუბლიკაში ხელისუფლების საკანონმდებლო ორგანოა სრულიად სახალხო წარმომადგენელთა კრება, რომელიც ირჩევს რესპუბლიკის თავმჯდომარეს და სახელმწიფო საბჭოს პრემიერს. აღმასრულებელი ხელისუფლება ეკუთვნის სახელმწიფოს საბჭოს (მთავრობას).

გერმანიის ფედერაციულ რესპუბლიკაში საკანონმდებლო ხელისუფლება ეკუთვნის პარლამენტს, რომელიც შედგება ორი პალატისაგან - ბუნდესტაგისა და ბუნდესრატისაგან. სახელმწიფოს მეთაურია ფედერალური პრეზიდენტი. აღმასრულებელი ხელისუფლება ეკუთვნის ფედერალურ მთავრობას, რომელსაც სათავეში უდგას ფედერალური კანცლერი.

შვედეთში კონსტიტუციური მონარქიაა. საკანონმდებლო ორგანოა ერთპალატიანი პარლამენტი (რიქსდაგი). სახელმწიფოს მეთაურია მეფე. აღმასრულებელი ხელისუფლება ეკუთვნის მთავრობას, პრემიერ-მინისტრის მეთაურობით.

შვეიცარია ფედერაციული რესპუბლიკაა. საკანონმდებლო ხელისუფლება ეკუთვნის ფედერალურ კრებას, რომელიც შედგება ორი პალატისაგან: ეროვნული საბჭოსა და კანტონთა საბჭოსაგან. სახელმწიფოსა და მთავრობის თავმჯდომარეა პრეზიდენტი და სხე.

მნიშვნელოვანი კავშირია ქვეყნის პოლიტიკურ სისტემასა და ეკონომიკურ მდგომარეობას შორის. ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობა გარდაუვლად აისახება პოლიტიკურ პროცესებზე და პირიქით, პოლიტიკური პროცესები ზშირად ეკონომიკური კატაკლიზმების წინაპირობად იქცევა ხოლმე. ერთი მხრივ, ყოველი პოლიტიკური დატვირთვის მქონე მოვლენა პირდაპირ თუ არაპირდაპირ შეიცავს მშვიდობისა და სტაბილიზაციის განმტკიცების თანამედროვე ეკონომიკურ ეფექტებს. მეორე

მზრივ კი, ვერავითარი ძალა ვერ შეედრება მშვიდობის დამყარებაში ეკონომიკურ კავშირურთიერთობათა განვითარებას და არ არსებობს სახელმწიფოთა უშიშროების უკეთესი გარანტია, ვიდრე ამ კავშირურთიერთობათა გაღრმავება და განმტკიცება.

ეკონომიკური სისტემები სამ ჯგუფად იყოფა: კაპიტალისტური, სოციალისტური და შერეული. მათი კლასიფიკაცია შეიძლება რესურსების განაწილებისა და კონტროლის მიხედვით: საბაზრო ეკონომიკა (რესურსები ნაწილდება და კონტროლდება მომხმარებლების მიერ საქონლის შესყიდვის მეშვეობით) და კომანდური ეკონომიკა (რესურსები ნაწილდება და კონტროლდება მთავრობის მიერ). კლასიფიკაცია შესაძლებელია საკუთრების ტიპის მიხედვით: კერძო საკუთრება და საზოგადოებრივი (ხერთო-სასაღზო) საკუთრება.

წარმოების საშუალებებზე საკუთრების ფორმას ფართო დიაპაზონი აქვს: სრული კერძო საკუთრებიდან სრულ საზოგადოებრივ საკუთრებამდე. სინამდვილეში კი ერთი უკიდურესი ფორმით იგი არც ერთ სახელმწიფოში არ არსებობს. მაგალითად, აშშ ალიარებულია კერძო მეწარმეობითი საკუთრების ნიმუშად, თუმცა სახელმწიფოს შენარჩუნებული აქვს საკუთრება განათლებაზე, სამხედრო დარგებზე, საფოსტო და კომუნალურ მომსახურებაზე. იმ სახელმწიფოში კი, სადაც წარმოების საშუალებებზე ძირითადად არსებობს წვრილი კერძო საკუთრებაც.

საბაზრო ეკონომიკა. საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების პროცესში მთავარ როლს ორი სოციალური ელემენტი - ინდივიდი და ფირმა ასრულებს. ინდივიდები ფლობენ რესურსებს და მოიხმარენ პროდუქციას, ხოლო ფირმები იყენებენ რესურსებს და აწარმოებენ პროდუქციას. საბაზრო მექანიზმი პირდაპირ დაკავშირებულია რესურსებსა და პროდუქციის ფასებზე, ხარისხზე, მიწოდებასა და მოთხოვნაზე. თუ ფირმა სთავაზობს სათანადო ანაზღაურებას, შრომითი რესურსები უზრუნველყოფილი იქნება ცალკეული საოჯახო მეურნეობებიდან. პროდუქცია მაშინ მოიხმარება, როცა მისი ფასი გარკვეულ ინტერვალში იმყოფება.

ეკონომიკური სისტემები:

შერეული ეკონომიკის აღგებვა

შერეული ეკონომიკის ფუნქციონირების პირობებში სხვადასხვა ქვეყანაში დაგეგმვის სხვადასხვა ფორმა გამოიყენება. მაგალითად, იაპონიაში, სადაც საბაზრო სტრუქტურები და სასოფლო-სამეურნეო სექტორების ინსტიტუტები ურთიერთშეთანხმებით ფუნქციონირებენ, დაგეგმვის ფუნქციონირება საკმარისი აღმონდა იმისათვის, რომ არ წამოქროლიყო მოთხოვნილება სახელმწიფოებრივი საკითხების ფართოდ გაერკვლებაზე; ბრაზილიაში, სადაც თანამედროვე ბაზარი და სოციალური ინსტიტუტები მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ არაფუნქციონირებდნენ, სახელმწიფო საწარმოები გასდა აუცილებელი პირობა მთავრობის წინააღმდეგობის და ეკონომიკის გადამწყვეტი სექტორების შექმნისათვის; იტალიაში, სადაც მთავრობის ძლიერი მოზიციები არა აქვს და მუდმივად იცვლება მისი შემადგენლობა, სახელმწიფომ თავის თავსე აიღო გრძელვადიანი დაგეგმვის გარკვეული ამოცანების გადაწყვეტა.

წყარო: ქითანაეა ნ., მართვის... გვ. 43.

რომალი სისტემაა წინადაც კაპიტალისტური ან ...

არც ერთი არსებული ეკონომიკური სისტემა არ შეიძლება მოლიანად მივაკეთებინოთ კაპიტალისტურ, კომუნისტურ ან სოციალისტურ კატეგორიას. ვერც ერთი სისტემა წარმატებას ვერ მიაღწევს, თუ ხალხმა ნაყოფიერად არ იმუშავა. ყველაზე უფრო ნაყოფიერი თავისუფალი მექანიზმების სისტემები წარმოჩნდა. ამერიკის ეკონომიკა, რომელიც წიგნ კაპიტალისტურად მიგვაჩნია, უფრო ზუსტად შეიძლება დახასიათდეს როგორც შერეული. ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი პრინციპი, რომელზედაც დაფუძნებულია ამერიკისა და სხვა ქვეყნების დემოკრატიული საზოგადოება, არის კანონის ბატონობა. საზოგადოების ნორმები (მისი კანონები) ერთნაირად ყველასათვის, და არ არსებობს არა მხოლოდ სახელმწიფო დოკუმენტებში, არამედ ცხოვრებაშიაც. კანონის ბატონობის უსრულეესაყოფად, ამერიკაში ხელისუფლება ისეა აგებული, რათა დაცული იქნეს თანასწორობა აღმასრულებელ (პრეზიდენტი), საკანონმდებლო (კონგრესი) და სასამართლო (სასამართლოები) ძალაუფლებას შორის. კანონის ბატონობა აუცილებელია თავისუფალი მექანიზმების ეკონომიკის არსებობისათვის, აგრეთვე დემოკრატიული მართვისათვის. კანონის ბატონობა ხელს უწყობს სოციალურ ერთსულოვნებასა და აყვავებას, რომდენადაც მისი მეშვეობით კომერციულ საქმიანობას ეხლევა ასპარეზი. ალტერნატიული პრინციპი - ადამიანის ბატონობა - პრივილეგიებს მხოლოდ ზოგიერთებს ანიჭებს და მხოლოდ ამ ზოგიერთების მიერ უნდა იყოს დაცული მათივე კეთილდღეობისათვის.

წყარო: როუზენი J., გასდო..., გვ. 13-14.

საბაზრო ეკონომიკის ძირითადი ნიშნებია მომხმარებლის სუვერენიტეტი და ბაზარზე ფირმის საქმიანობის თავისუფლება, რომლებიც რესურსების საიმედო განაწილებას უზრუნველყოფენ. თუმცა, წმინდა სახით საბაზრო ეკონომიკა არც ერთ ქვეყანაში არ ფუნქციონირებს. მაგალითად, აშშ-ში, სადაც ყველაზე მეტად განვითარებულია საბაზრო ეკონომიკა, ზემოაღნიშნულთან ერთად ზემოქმედებს ისეთი ფაქტორებიც, რომლებიც ბაზრის თავისუფლებას რამდენადმე ზღუდავენ. ეს ფაქტორებია: მსხვილი (მძლავრი) კორპორაციების, პროფკავშირებისა და მთავრობის გავლენა. რესურსების შესყიდვისა და პროდუქციის რეალიზაციის რეგულირების მეშვეობით ამ კორპორაციებს შეუძლიათ მნიშვნელოვნად შეამცირონ ბაზრის რისკის ზემოქმედება. პროფკავშირები საგრძნობ გავლენას ახდენენ მომუშავეთა ხელფასის მომატების, სოციალური პირობების გაუმჯობესების, შრომის ბაზარზე სამუშაო ადგილების შენარჩუნებისა და სხვათა თვალსაზრისით. მთავრობის პოლიტიკა მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ქვეყნის ეკონომიკას. ფულად-ფისკალური პოლიტიკა პირდაპირ ზემოქმედებს სამუშაო ძალის დასაქმებაზე, პროდუქციისა და მომსახურების წარმოებასა და მიზმარებაზე.

კომანდური ანუ ცენტრალიზებული გეგმური ეკონომიკა. კომანდური ეკონომიკის პირობებში ეკონომიკის ყველა სექტორს სახელმწიფო კოორდინირებს. იგი ადგენს ვინ, რამდენი და ვისთვის უნდა აწარმოოს ესა თუ ის პროდუქცია. იგი აწესებს პროდუქციის ფასებსაც (საცალო, საბითუმო და ა. შ.). მაშასადამე, ირკვევა, რომ მთავრობამ უკეთ იცის, თუ როგორ განაწილდეს რესურსები, ვიდრე ეკონომიკამ მოლიანად ან მომხმარებელმა კერძოდ.

ცენტრალიზებული გეგმური ეკონომიკის საფუძველია ხუთწლიანი გეგმა, რომელშიც ყოველწლიურად ყოველი დარგის განვითარების კონკრეტული დავალებები დგინდება. ერთიანი სახელმწიფო გეგმით კი ქვეყნის ყველა დარგის განვითარება კოორდინირდება.

შერეული ეკონომიკა. წმინდა, სტერილური სახით არც ერთი სახის ეკონომიკა არ არსებობს (არც საბაზრო და არც ცენტრალიზებული). შერეული ეკონომიკა სხვადასხვა ელემენტებს მოიცავს. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფოსაც გააჩნია წარმოების საშუალებები საკუთრებაში და პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მეშვეობით ეკონომიკაზე ზემოქმედების მძლავრი მექანიზმი.

ფირმა, რომელიც სხვა სახელმწიფოში იწყებს ეკონომიკური ურთიერთობის დამყარებას, მრავალწინააღმდეგობას აწყდება. საქმიანობის დაწყებამდე

სასწავარბარამის ბარამოში ადაპტაცია

ფირმამ უნდა დაადგინოს:

- ➔ როგორია ქვეყნის პოლიტიკური სტრუქტურა და მოქმედი ეკონომიკური სისტემა;
- ➔ ფირმის საქმიანობის სფერო (დარგი) სახელმწიფო თუ კერძო სექტორშია?
- ➔ თუ ეს სფერო სახელმწიფო სექტორშია, მთავრობა ნებას რთავს კონკურენციის არსებობას? ხოლო თუ კერძო სექტორშია - ხომ არ გადადის საზოგადოებრივ სექტორში?
- ➔ ქვეყნის მთავრობა უცხოურ კაპიტალს განიხილავს, როგორც კონკურენტს თუ პარტნიორს?
- ➔ როგორია მოცემულ სფეროში კერძო მეწარმეობის ზეგავლენა ქვეყნის ეკონომიკაზე და ა. შ.

აღნიშნული საკითხების გარკვევით ფირმამ უნდა დაადგინოს, თუ რით განსხვავდება საქმიანობის ახალი გარემო სამშულო გარემოსაგან და, ახალ სივრცეში ადაპტაციისათვის (შეგუებისათვის), როგორ უნდა შეცვალოს მართვის სტრატეგია და ტაქტიკა.

3. ადამიანისუული და კულტურული ბარამო

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის შესრულებისას კომპანიას სხვადასხვა ეროვნების პოლიტიკური და რელიგიური მრწამსის, მატერიალური შესაძლებლობებისა და სხვა ნიშან-თვისებების ადამიანებთან მრავალმხრივი ურთიერთობა უხდება. იგი ქირობს ხალხს, ყიდის პროდუქციას ხალხზე, ყიდულობს ხალხიდან, იმართება ხალხის მიერ და ეკუთვნის ხალხს. ამიტომ კომპანიამ უნდა გაითვალისწინოს ადამიანის ან ადამიანთა გარკვეული ჯგუფის ინტერესების სფერო, მისწრაფებები, ცხოვრებისა და საქმიანობის წეს-ჩვეულებები, ტრადიციები და სხვ., მისი პროგნოზირება მოახდინოს და მათი ურთიერთობები და მოქმედებები გააკონტროლოს. საზღვარგარეთ საქმიანობის დაწყებამდე კომპანიამ უნდა შეისწავლოს აფგილობრივი მოსახლეობის საქმიანობის წარმართვის პრაქტიკა, რომ მისდამი ადაპტაცია შეძლოს.

საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში ნაციონალური (ეროვნული) სახელმწიფოს კონცეფცია ფართოდაა აღიარებული. ნაციონალური სახელმწიფო ძირითადად გან-

საზღვრავს ადამიანთა სხვადასხვა თვისების ერთობლიობას. საქმიანი ურთიერთობის მარეგულირებელი კანონები, უპირველესად, ეროვნულ საზღვრებში გამოიყენება. ეს სრულიად არ ნიშნავს, რომ ქვეყნები ერთნაირია, ან ყოველი ქვეყანა ყველა ურთიერთობაში უნიკალურია. თუმცა არსებობს განსაზღვრული ფიზიკური, დემოგრაფიული და ქცევითი ნორმები, რომლებიც ყოველი ქვეყნისათვის დამახასიათებელია და საქმიანობის წარმართვაზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს.

**აღამიანის ფიზიკური
თავისებურებები**

ეროვნებისა და დასახლებული გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის მიხედვით ადამიანები რამდენადმე განირჩევიან სხეულის ფიზიკური პარამეტრებით. ამიტომ საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის წარმართველი ბიზნესმენი ვალდებულია გაითვალისწინოს ზოგჯერ ძალიან უმნიშვნელო განსხვავებები, რომლებიც ბიზნესზე გარკვეულ გავლენას ახდენს.

**ქვეყნის სამეცნიერო
მასშტაბობები**

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ეფექტურად წარმართვისათვის კომპანიების ხელმძღვანელებმა მრავალი ფაქტორი უნდა გაითვალისწინონ. ამ მიზნით კომპანიების უმრავლესობა სპეციალურ სამსახურს (ბიუროს, ინსტიტუტს, განყოფილებას, ჯგუფს) ქმნის, რათა შესაძლებლობის ფარგლებში სრულყოფილად შეისწავლოს იმ ქვეყნის ხალხთა ისტორიულად დამახასიათებელი თავისებურებები, სადაც კომპანიას სამეწარმეო საქმიანობა აქვს განზრახული. მაგ., ცალკეული კონტინენტისა და ეროვნების განსხვავებული კულტურის ხალხი სხვადასხვანაირად ადგენს პრიორიტეტებს (უპირატესობებს).

სამსახურში მიღებისა და თანამდებობრივად დაწინაურებას აშშ-ში უპირატესობას სამუშაოს შესრულების ხარისხს ანუ კომპეტენტურობას ანიჭებენ, იაპონიაში მუშაკის სამსახურებრივ წინსვლას მის ასაკსა და კომპანიაში მუშაობის სტაჟს უკავშირებენ და ა. შ. მუსლიმანურ ქვეყნებში ქალის ჩაცმულობა, სამსახურებრივი საქმიანობა (განსაკუთრებით მამაკაცებთან ერთად), საზღვარგარეთ მივილინება და სხვა ქმედება მამაკაცებთან შედარებით რამდენადმე შეზღუდულია. ურუგვაიში სამუშაო ადგილების ტიპებს განიხილაკენ, როგორც „კაცის“ და „ქალის“. ამ ქვეყანაში ადმინისტრაციულ-მმართველობით თანამდებობაზე

აღამიანთა აღმოჩენებები:

ღამნაშაშვა... ქუთხეშები

გასაოცარ დასკვნამდე მივიდნენ კანადელი მეცნიერები. ისინი აკვირდებოდნენ ჩრდილოეთის, აფრიკის აბორიგენებს, ამერიკელი ინდიელების და სხვა ხალხთა ყოფა-ცხოვრებასა და ჩვევებს. ამ კატეგორიისათვის უცნობია ფსიქიკური აშლილობა და სისხლის არტერიული წნევა. მიზეზი საცხოვრებლის ფორმა ყოფილა. მათი სახლები ყველა მრგვალია. ცივილიზებული პლანეტის მაცხოვრებლის სახლები ყველა კუთხოვანია. ასეთ ბინებში ჩასახლებულნი ზოგჯერ უმისწოდაც კი იზიარებენ. ამას მოაყვება პიპერტონია, ინფარქტი, მიზოფრენია და ა. შ. თურქი ეს ყველაფერი ჩვენი ბინების კუთხოვნის ბრალია, თანაც, არა თავისთავად, არამედ სინათლის მზარეობისაღმი მიმართებაში. ეს ნიშნავს, რომ, როდესაც ტრადიციულ სახლებს ვაგებთ, კუთხოვნი მკაცრად ჩრდილო-სამხრეთ და დასავლეთ-აღმოსავლეთის მიმართულებით უნდა დაგაყოფიოთ.

წყარო: გაზეთი „კვირის პალიტრა“, 1996, №41.

40%-ზე მეტი ქალია, ხოლო ესპანეთში 5%-ზე ნაკლები. ზოგიერთ ქვეყანაში პენსიაზე გასვლის ასაკი დადგენილია, ზოგან კი ზღვრული სავალდებულო ასაკი არაა განსაზღვრული.

უკანასკნელ ათწლეულში მამაკაცისა და ქალის ტრადიციულად მიჩნეული პროფესიების ურთიერთშენაცვლების ტენდენცია შეინიშნება. მაგალითად, აშშ-ში 80-იან წლებში ტექნიკურ მდივნებად, ტელეფონის ოპერატორებად მომუშავე მამაკაცების, ხოლო არქიტექტორებად და ავტობუსების მძღოლებად-ქალების ხვედრითი წილი მნიშვნელოვნად გაიზარდა. ამავე პერიოდში იაპონიაში მომუშავე ქალთა რაოდენობა 10%-ით გადიდა, ხოლო ხელმძღვანელ თანამდებობებზე თითქმის გაორმაგდა.

განსხვავებულია სხვადასხვა ხალხის დამოკიდებულება შრომისადმი. განვითარებული ქვეყნების უმრავლესობა მეტს მუშაობს იმასთან შედარებით, რაც აუცილებელია მათი სასიცოცხლო მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად. რა აიძულებთ მათ ამისათვის? მუშაობის მოტივები და მისი მნიშვნელობა ადამიანის სხვა საქმიანობასთან შედარებით შეიძლება აიხსნას ქვეყნის ეკონომიკური და კულტურული პირობების ურთიერთკავშირით. მოტივაციის ეს განსხვავებები საშუალებას იძლევიან ავხსნათ მართვის სტილი, მოთხოვნილება პროდუქციაზე და ეკონომიკური განვითარების დონე. დამოკიდებულება შრომისადმი შეიძლება შეიცვალოს ეკონომიკური მიზნების შესრულების კვალობაზე (მიღწეული შემოსავლით დაუკმაყოფილებლობის მოტივი).

სამუშაო ძალის მუშაობის ეფექტიანობას ამაღლებს წარმატების რწმენისა და დაჯილდოების (დაწინაურების) მოტივიც, რომელიც სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულია. იმ კულტურებში, რომლებშიც შრომის წარმატებლობის ალბათობის განსაზღვრა შესაძლებელია, ხოლო შემთავაზებული დაჯილდოება არც თუ ისე ღირსია, შრომა განიხილება როგორც გარდაუვალი ბოროტება. ასეთი სიტუაცია შეიძლება არსებობდეს მკაცრი კლიმატის ქვეყნებში. ძალიან ღარიბ რეგიონებში ან უმცირესობის კულტურებში, რომლებიც დისკრიმინაციის (უფლებების შეზღუდვას) განიცდიან. მეორე უკიდურესობაა, როცა საგადასახადო და სახელმწიფო პოლიტიკა რესურსებს მაღალი შემოსავლების მქონე მოქალაქეებიდან მცირე შემოსავლების მქონე მოქალაქეებზე გადაანაწილებს (სკანდინავიის ქვეყნები). აქ წარმატების მიღწევის ალბათობა მაღალია. შრომაში მაქსიმალური ერთუზიანში არსებობს იქ, სადაც წარმატებისა და დაჯილდოების მაღალი განუსაზღვრელობა ურთიერთშერწყმულია.

ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგ., გერმანიაში) მშრომელები მუშაობის შედეგების დაჯილდოების საფასურად დასვენების დროის გადიდებას ანიჭებენ უპირატესობას (ხანმოკლე სამუშაო კვირა, უფრო ხანგრძლივი შვებულება), ვიდრე მატერიალური წახალისების სისტემას.

ინტენსიური მუშაობისაკენ ადამიანებს უბიძგებს სხვა მრავალი მოტივიც. კერძოდ, პირად პასუხისმგებლობასთან დაკავშირებული სიტუაცია, როცა ცალკეული ინდივიდი პრობლემის გადაწყვეტის საკუთარ გზებს ეძებს; რეალური მიზნის დასახვა და გათვლილი რისკის განხორციელება; თავისი სამუშაო შედეგებით უკუკავშირის არსებობა და სხვ.

სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულად აღიქვამენ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების პრიორიტეტებს (მასლოუს პირამიდა). მაგალითად, ნიდერლანდისა და სკანდინავიის ქვეყნების მშრომელები სოციალური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას მეტ მნიშვნელობას ანიჭებენ, ხოლო აშშ-ის, ავსტრიისა და შვეიცარიის სახელმწიფოებში თვითრეალიზაციას აძლევენ უპირატესობას. სხვა სიტყვებით, ნიდერლანდსა და სკანდინავიაში ჯგუფური მოტივაციის მეთოდებს შეუძლიათ უფრო პოზიტიური ზემოქმედება მოახდინონ ინდივიდზე, ვიდრე მუშაობის ინდივიდუალური სახესხვაობის ამაღლების მეთოდებს, რომლებიც ძლიერ მოტივაციურ ზემოქმედებას ახდენენ აშშ-ში.

ყოველ საზოგადოებაში არის გარკვეული პროფესიები, რომლებიც უფრო მეტ დაჯილდოებას (წახალისებას), საზოგადოებრივ მდგომარეობას ან პატივისცემას იმსახურებს. მაგალითად, აშშ-ში ექიმის შრომა უფრო დაფასებულია, ვიდრე უნივერსიტეტის პროფესორის, იაპონიაში კი დიდ მნიშვნელობას განათლებას ანიჭებენ. ლათინურ ამერიკაში განათლებულ მუშაკებს არა აქვთ „ხელის დასვრის“ ანუ უშუალოდ საწარმოო პროცესში ჩართულ მუშაკებთან ურთიერთობის სურვილი. აღნიშნულის გამო ამ რეგიონში საშუალო რგოლის ხელმძღვანელთა შერჩევა შედარებით შეზღუდულია. ზოგიერთ ქვეყანაში კარგი განათლების მქონე ადამიანები უპირატესობას სახელმწიფო ორგანოებში მუშაობას ანიჭებენ. ასეთ შემთხვევაში ფირმას მუშაკთა კვალიფიკაციის ასამაღლებლად მეტი პროგრამები და ფინანსური საშუალებები დასჭირდება.

ფრანგები და ბელგიელები ორგანიზაციაში ერთობლივ მუშაობასთან შედარებით უპირატესობას მეურნეობის დამოუკიდებლად წარმართვას ანიჭებენ. არაპრესტიჟულ სამუშაოს პირითადად არაპროფესიონალი ინდივიდები (განსაკუთრებით ახალგაზრდები) ასრულებენ. ასეთი სამუშაოებია ბავშვის მოვლა, გაზეთების გავრცელება, დატარებითი ვაჭრობა, საბაკალეო საქონლის შინ მიტანა და სხვ.

განსხვავებულია ხელმძღვანელსა და ხელქვეითს შორის ურთიერთობის ნორმებიც. მაგალითად, ავსტრიაში, ისრაელში, ახალ ზელანდიასა და სკანდინავიის ქვეყნებში აღიარებულია მმართველობის კონსულტაციური (დემოკრატიული) სტილი, ხოლო მაღაზიაში, მექსიკაში, პანამაში, გვატემალასა და ვენესუელაში - ავტოკრატიული სტილი. ეს გასათვალისწინებელია სხვა ქვეყანაში კომპანიის ფილიალის ფუნქციონირების მმართველობითი ფორმის განსაზღვრისათვის.

განსხვავებულია ადამიანთა კვების ტრადიციებიც. მაგალითად, გერმანელები, რომლებიც ერთ დროს ევროპაში შემწვარ-მოხრაკულის ყველაზე დიდ მოყვარულებად ითვლებოდნენ, ვეგეტარიანებელნი ხდებიან. უკვე ყოველი მეხუთე მცხოვრები არ ჭამს ან ძალზე ცოტას მიირთმევს ხორცს. 40 წლამდე ასაკის გერმანელებს შორის ხორცის მოხმარება განვლილი წლის მანძილზე მესამედით შემცირდა. შარშან ბრიტანელმა მომხმარებლებმა მილიონი გირვანქა სტერლინგი დახარჯეს წინასწარდამზადებული და შემდეგ გაყინული კერძების შესაძენად, ბოსტნეულის გამოყენება კი მცირდება. ინგლისელთა მენიუდან თანდათან ქრება სამამულო პროდუქტები, რომლებიც ტროპიკული ქვეყნების ეგზოტიკურ ბოსტნეულს ვერანაირ კონკურენციას ვერ უწევენ.

სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებში (ტაივანი, კორეა და სხვ.) ძაღლის ხორცი დელიკატესად ითვლება, ხოლო ავსტრალიაში კენგურუსა და ქვეწარმავლებსაც სია-

მოვლებით მიირთმევენ. ტაივანში საყვარელ ბოსტნეულად ნიორია მიჩნეული, რომლისგანაც სხვადასხვა ნახევარფაბრიკატსა და ლიქიორსაც კი ამზადებენ და ა. შ.

საქმიან ურთიერთობაში განსაკუთრებულ როლს ნდობის ფაქტორი ასრულებს. რაც უფრო მაღალია ინდივიდის ნდობის ხარისხი, მით მეტია ურთიერთშეთანხმების მიღწევის ალბათობა, აგრეთვე უცხოური პროდუქციის რეკლამის დამაჯერებლობა და შედეგად, მისი რეალიზაციაც. ამგვარი ბუნების მქონე ადამიანები სწრაფად იწყებენ არსებითი საკითხების განხილვას. ზოგიერთი ეროვნების წარმომადგენლები დიდ დროს ანდომებენ წინასწარ მოლაპარაკებებს და თანამშრომლობის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებამდე დამატებით ცნობებს მოითხოვენ (მაგალითად, იაპონელები). ნდობის ფაქტორი განაპირობებს იმასაც, რომ რიგ ქვეყნებში გარიგებები ნაღდი ანგარიშსწორებით და ჩეკებით ხორციელდება. ასეთ გარემოში კი ძნელია კომპანიის აქციების გაყიდვის გზით ფინანსური საშუალებების შეგროვება.

თუ ადამიანები ძლიერად არიან დამოუკიდებლობაზე ორიენტირებულები, მათ შეუძლიათ მიზნის მისაღწევად დაუცხრომლად ისწრაფონ და პასუხი აგონ სამუშაოს შედეგებზე. ამ შემთხვევაში რელიგიურმა ფაქტორმა (ფატალიზმის ხარისხმა) შეიძლება უარყოფითი როლი შეასრულოს და ვერ შეძლოს მოვლენის საფუძვლად მიზეზ-შედეგობრივი არსებობის მიჩნევა. მაგალითად, კონსერვატიული ქრისტიანულ, ბუდისტურ და მუსლიმანურ საზოგადოებებში მოვლენას ჩვეულებრივ განიხილავენ, როგორც „ღმერთის ნებას“. პაკისტანში ქიმიის სახელმძღვანელოში შეხვედრით ასეთ გამოსახულებას: „ H_2+O , ღმერთის წყალობით, =წყალს“. ასეთ გარემოში ძალიან რთულია მომავალი საქმიანობის დაგეგმვის თვალსაზრისით მომუშავე პერსონალის წარმართვა.

მრავალ ქვეყანაში უპირატესობას ანიჭებენ პირად მიღწევებს, რათა უფრო მეტი მორალური და მატერიალური დაჯილდოება მოიპოვონ. თუმცა იაპონიაში პირიქითაა, აქ ინდივიდთან შედარებით კოლექტიური ძალისხმევა მეტად ფასდება.

ხალხშია მიღებული:

თრომბოზი - ფინილა პეროპული...

ევროპელებისაგან განსხვავებით ჩინელებსა და იაპონელებს ვენების თრომბოზი თითქმის არ ემართებათ. დანიელი ექსპერტის ზიორნ დალბეკის გამოკვლევით, ევროპული წარმოშობის ადამიანების 10%-ს ახასიათებს ერთ-ერთი ვენის დეფექტი, რაც სისხლის შედედებას იწვევს. ამას კი თანდათანობით სისხლძარღვთა დაცობა მოსდევს, რაც ვენების თრომბოზს წარმოშობს.

ეს მექანიზმითი მოშლილობა (ფაქტორ V-ს ეწოდებენ) შვეიცარია და კიპროსის მცხოვრებლებს მაქარბებულად ახასიათებთ. გერმანიაში ამ დაავადების მაჩვენებელი შედარებით ნაკლებია. ჩინელების, იაპონელების, ავსტრალიელი აბორიჯენებისა და ზოგიერთი სხვა ხალხის გენურ ფონდში ეს ეტნური მუტაცია, როგორც ჩანს, არ არსებობს.

ევროპელებსა და აზიელებს შორის არსებული ეს განსხვავება ქირურგებისათვის დიდი ხანია ცნობილია და ამ ფაქტს იოვალისწინებენ თავიანთ პრაქტიკულ საქმიანობაში. მაგალითად, იაპონიაში სურათოვლითი ოპერაციის შემდეგ პაციენტს, როგორც წესი, სულ მცირე, ერთი კვირით მაინც მკაცრ წოლით რეჟიმს უნიშნავენ, ევროპული ქირურგები კი ცდილობენ. პაციენტი ოპერაციის შემდეგ რაც შეიძლება მაღელ დადგეს ფეხზე, რათა შეამცირონ თრომბოზის რისკი.

წყარო: გაზეტი „კვირის პალიტრა“, 1996, №47.

ფორმალური (სამეტყველო) ენა ყოველთვის არ წარმოადგენს კომუნიკაციის ერთადერთ საშუალებას. ადამიანები ძალზე ხშირად ერთმანეთთან კავშირს არავერბალური საშუალებებით ამყარებენ. მაგალითად, ზოგიერთ ქვეყანაში მწუხარების ასოციაციას შავი ფერი, შორეულ აღმოსავლეთში (იაპონია, აზიის მნიშვნელოვანი ნაწილი) – თეთრი ფერი, ლათინურ ამერიკაში – რუჟი წითელი ფერი, ხოლო მწვანე ფერი მაღალი ზიამი – საშიშროებისა და ავადმყოფობის შეგრძნებას იწვევს. საგარეო ბიზნესში წარმატებას რომ მივადვწიოთ, პროდუქციის ფერი და მისი რეკლამა ადგილობრივი მოსახლეობის წარმოდგენათა სისტემას ძირითადად უნდა შეესაბამებოდეს.

არავერბალური ურთიერთობის ერთ-ერთი ფორმაა ადამიანთა საუბრის დროს გარკვეული მანძილის გათვალისწინება. შესაბამის სიტუაციაში მანძილის (დამორების) გრძნობა ყოველ საზოგადოებას თავისი აქვს. მაგალითად, აშშ-ში საქმიანი საკითხების განხილვისას ჩვეულებრივ იცავენ 1,5-2 მეტრს, ხოლო პირადი საკითხების გარკვევისას - 0,5-1,5 მეტრ მანძილს. როდესაც აღნიშნული მანძილი ირდევება, ამერიკელი მენეჯერი თავს უხერხულად გრძნობს. ლათინურ ამერიკაში კი პირიქითაა, ადამიანთა შორის საქმიანი კონტაქტები ახლო მანძილზე ხორციელდება.

პუნქტუალობის ცნება სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულადაა გაგებულნი. პუნქტუალობა ისეთი ცნებაა, რომელსაც ბევრი გაუგებრობის მოტანა შეუძლია. აშშ-ში საქმიან შეხვედრებზე ადრე ცხადდებიან, ხოლო სადილზე სტუმრად დროულად ან მცირე დაგვიანებით მიდიან. საქვეყნოდაა ცნობილი გერმანელების პუნქტუალობა.

ტრაპიციკიპი:

სამშროაის მახშამი

რას მიიროთმევენ იაბონელები თაედათმეყეებით? ძირითადად, სულის - უმი თეგზის ნაქრებს, რომლებმეც ბუტეტიბროდის მშეგასად ცოტათოდენი ბრინეია ჩართუნელი. მას ნელუნელი, აუქნარებულად მიიროთმეგს დინეი იაბონელი, უფრო კარგად რომ დათეგმონის კერძის არობატი.

საერთოდ, უმი თეგზის მომზადების ხელოვნება იაბონიაში იმდენად მაღალ დონეზე დგას, რომ სორცის კერძებისადმი ინტერესი პრაქტიკულად არ არსებობს. გამონაკლისს „მარმარილოსებრი“ სორცი წარმოადგენს. ეს დელიკატესი გარეგნულად ძალზე წააგავს დაძარღვულ მარმარილოს. ასეთი ეგექტის მისაღებად იაბონელები ხარებს განსაზღვრული ტექნოლოგიით ეკებავენ. თაედა-ბრინეულად მოსეგრს საუკეთესო ბალახთან მინდერებზე აბალახებენ. საქირო ფადის გასეღის შემდეგ სადაეგებით დაკიდებენ და ფობრობასაეს უკეთებენ, თან იაბონური ლუდით არწყელებენ. მთელ ამ პროცესს იაბონური მუსიკა ახლავს. როცა ხარი შესაბამის წონას მიადწეგს, ელაევენ. არსებობს „მარმარილოსებრი“ სორცის 120 სახე, თითოეული მათგანი იმ სოფლის სახელს ატარებს, სადაც გაამოიყვანეს.

ასეთ სორცს მზარეული პირდაპირ შემეკეთის თანდასწრებით ამზადებს. კერძს, რაც უნდა მომსიბელოდ გამოიყურებოდეს, ნამდვილი იაბონელი მაინევე არ შეექცევა. დაასლოებით ნახეგარი საათის განმავლობაში დაკვირვებით ათეალიერებს. დათეალიერება კი ნამდვილად დირს: იაბონური სამზარეულოს ესთეტური ფაქტორი გემოზე არანაკლებ მნიშვნელოვანია. აუცილებელია სპეციალური ჩხირებიც. საქმე აქ მსოლიოდ ტრადიციამი როდია, - მხირების მეშეგობით, თითების შესაბამის წერტილებზე დაწოლით ხდება ზემომედება კუჭის მუშაობაზე.

წყარო: გახეთი „ევირის პალიტრა“, 1996, №40.

სხვადასხვა ქვეყანაში ადამიანის სხეულის მოძრაობა განსხვავებული ფესტის (მი-
ნდნების) მატარებელია. მაგალითად, ბერძნები, თურქები და ბულგარელები ვერტიკა-
ლურად თავის დაქნევით უარყოფას გამოხატავენ, პორიზონტალური მოძრაობით კი
თანხმობას, მაშინ, როდესაც ამერიკელები და ევროპელები პირიქით იქცევიან. ასევე,
ცერითა და საჩვენებელი თითით გამოსახული ფორმა „O“ აშშ-ში თანხმობას, იაპონია-
ში ფულს, ზოლო ტუნისში - „მე შენ მოგკლავ“ ნიშნავს და ა. შ.

ტესტი:

რამდენად კარგად იცნობთ სხვა ქვეყნების ფესტ-ჩვეულებებს?

1. რას არ მიირობენ მუსულმანები?
 - ა) ძროხის სორცს
 - ბ) ღორის სორცს
2. რას აკეთებს მუსულმანი მეჩეთში შეს-
ვლის წინ?
 - ა) იცვამს თეთრი ფერის ტანსაცმელს
 - ბ) იხდის ფეხსაცმელს
3. რომელი ხელით ჭამენ ინდოელები?
 - ა) მარჯვენა ხელით
 - ბ) მარცხენა ხელით
4. ბუდისტურ ქვეყნებში აკრძალულია:
 - ა) ბაეშისთვის თავზე ხელის გადასმა
 - ბ) ბაეშისათვის ხელის ჩაკიდება
5. რა ითვლება ცუდ ტონად იაპონიაში?
 - ა) ქურთუკის გახდა ჭამის წინ
 - ბ) საზოგადოებაში ცხვირის მოწმენდა
 - გ) რა არის აკრძალული სინგაპურში?
 - ა) ალკოჰოლი
 - ბ) საღებავი რეზინა
7. რომელი ფერი ითვლება სინგაპურში
სამგლოვიაროდ?
 - ა) შავი
 - ბ) თეთრი
8. როგორ ესალმებიან ჩინელები ერთმა-
ნეთს?
 - ა) ხელის ჩამორომევათ
 - ბ) თავის დაკვრით

9. რას აკეთებენ იტალიელები ახალი წლის
დადგომამდე შუაღამეს?
 - ა) ფანჯრიდან აგდებენ ძველ ნივთებს
 - ბ) გულსვლდაკრეფილი სხედებიან იატაკზე
10. თქვენ სადილად მიგიწვიეს ბრაზილიაში,
თქვენ უნდა მიხედოთ:
 - ა) დანიშნულ დროზე ცოტა ადრე
 - ბ) დანიშნულ დროზე ცოტა გვიან
11. თქვენი აზრით რას ნიშნავს ესპანური
სიტყვა „Paseo“?
 - ა) გასიარებას
 - ბ) პიქიკს
12. რას აკეთებენ რუსები სამოგზაუროდ
წასვლამდე?
 - ა) კოცნიან ქუდს
 - ბ) ცოტა ხნის განმავლობაში სხედებიან ჩუ-
მად
13. რომელი ყვავილის მიტანა არ არის მი-
ღებული წვეულებებზე პოლონეთში?
 - ა) შავი მისაკის
 - ბ) ქრისანთემის
 - გ) ტიტას
14. რას ესებიან ხელით ცრომორწმუნე ბრი-
ტანელები საუბრის დროს, რათა არ გათვადლონ
საკუთარი თავი და ასღობლები?
 - ა) რკინას
 - ბ) ხეს
 - გ) შუქს

პასუხები:

1. ბ) მუსლიმანები არ ჭამენ ღორის ხორცს; ინდუსები - ძროხის ხორცს. 2. ბ) სავალდებულოა ფესცაქმლის გახდა. ზოგიერთ მჭეთში მარწმუნეებს შეუძლიათ იოსოფონ ჩუსტები. 3. ა) ინდოეში (და მუსულმანურ ქვეყნებში) ყველა ჭამს ერთი და იგივე სინიდან მარჯვენა ხელით, ცაიების კი ვალდებული არიან ამ წესს დაემორჩილონ. 4. ა) ბუდისტების რწმენით, სულეები ადამიანთა სხეულში შედიან და ვამოდიან თავის ვადელით. აქედან გამომდინარე, ტაილანდში უხეშობად თთვლება ბავ-შეისათვის თაგზე ხელის ვადასმა. 5. ბ) იაბონელითა აზრით, საზოგადოებაში სრუტუნე უფრო ზრდილობიანი საქციელია, ვიდრე ცხვირის მოწმენდა. 6. ბ) სინგაპურში აკრძალულია საღეჭი რეზინის ღეჭვა. საღეჭი რეზინის ღეჭვა ნებადართულია მხოლოდ უცხოელი ტურისტებისათვის, მაგრამ, თუ ისინი შეეცდებიან მის გაყიდვას, დაჯარიმდებიან პოლიციის მიერ. 7. ბ) მგლოფიარე ჩინელები ატარებენ თთირი ფერის სამოსს. 8. ბ) ჩინელები და იაბონელები ერთმანეთს თავის დაკვრით ესალმებიან. 9. ა) ძველი ნივთების ფანჯრიდან გადაყრა ძველი წლის გასტუმრებას ნიშნავს. ისინი ყრთან ყველაფერს ძველს: ტანსაცმელს, ქაღალდებს და ა. შ. ზოგიერთი იტალიელი ძველ ავეჯსაც კი ისყრის, ამის გამო ახალი წლის ღამეს ქუჩაში სიარული არცთუ უსაფრთხოა. 10. ბ) თქვენი ბრაზილიელი მასპინძელი მოხარული იქნება, თუ ნახევარი საათით დააგვიანებთ. დანიშნულ დროზე ადრე მისვლით ხელს შეუშლით დიასახლისის სუფრის სამზადისში. 11. ა) პატარა ესპანურ ქალაქებში მცხოვრები ახალგაზრდები სადილამდე, როგორც წესი, სასიეროდ მიდიან. გოგონები და ვაჟები ურთიერთსაწინააღმდეგო მიმართულებით სიერობენ მოედანზე, ხანდახან სასაუბროდაც ჩერდებიან. 12. ბ) როდესაც რუსული ოჯახის ერთ-ერთი წევრი სამოგზაუროდ მიდის, იგი ოჯახის სხვა წევრთან ერთად ჩუმად ზას ცოტა ხნის განმავლობაში. დრო შეკრად განსაზღვრული არ არის. დაახლოებით 1-2 წთ. ლოცვის წასაკითხად. 13. ბ) ქრისტიანებში მხოლოდ დაკრძალვაზე მიაქვთ. 14. ბ) ბრიტანელები ხელს კიდებენ ხეს. ამერიკელები აკაუნებენ ხესე. იტალიელები ხელს კიდებენ რკინას.

წყარო: ვაზეთი „რეზონანსი“, 1997, №3.

შპს „სოციალური ტექნიკა“

1. ჩამოთვალეთ სამართლებრივი სისტემის ტიპები:
ჩვეულებითი (ადათობრივი) სამართალი; სამოქალაქო სამართალი; თეოკრატიული (რელიგიური) სამართალი.
2. უმთავრესად რა შედის სამართლებრივი ზემოქმედების სფეროში?
კომერციული და სახელშეკრულებო ურთიერთობები; საერთო სამართლებრივი გარემო; ახალი ბიზნესის შექმნა; სახელმწიფოს პროტექციონისტული ღონისძიებები; ფასწარმოქმნა; საგადასახადო სისტემა; საბათო სისტემა.
3. ჩამოთვალეთ ქვეყნის მმართველობის ფორმები:
დემოკრატიული, ტოტალიტარული (არადემოკრატიული).
4. ჩამოთვალეთ ეკონომიკური სისტემები:
კაპიტალისტური; სოციალისტური; შერეული.
5. ჩამოთვალეთ ქვეყნის ეკონომიკის გაძლიერების ფორმები:
საბაზრო ეკონომიკა; კომანდური (ცენტრალიზებული), გეგმიური ეკონომიკა; შერეული ეკონომიკა.

1. დაახასიათეთ ქვეყნის მმართველობის დემოკრატიული და არადემოკრატიული ფორმები;
2. დაახასიათეთ კაპიტალისტური, სოციალისტური და შერეული ეკონომიკური სისტემები;
3. დაახასიათეთ ქვეყნის ეკონომიკის გაძღოლის ფორმები;
4. დაახასიათეთ საგარეო ბიზნესის განხორციელების სამართლებრივი გარემო;
5. დაახასიათეთ საგარეო ბიზნესის გაძღოლის პოლიტიკური და ეკონომიკური გარემო;
6. დაახასიათეთ საგარეო ბიზნესის განხორციელების ადამიანისეული და კულტურული გარემო;
7. საზღვარგარეთ საქმიანობის დაწყებამდე რომელი საკითხები უნდა შეისწავლოს ფირმამ?

ლიტერატურული წყაროები

1. რენე დაეიდი, თანამედროვეობის ძირითადი სამართლებრივი სისტემები, ქართული თარგმანი თ. ნინიძისა. თბ., 1993.
2. ქართული საბჭოთა ენციკლოპედია, ტ. 5, თბ., 1980; ტ. 9, თბ., 1985; ტ. 10, თბ., 1986.
3. ჭითანაეა ნ., მართვის ორგანიზაციის ზოგიერთი თავისებურება საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის პერიოდში. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1993, №10-11.
4. ჭითანაეა ნ., შერეული, მრავალწეობიანი, სოციალურად ორიენტირებული ეკონომიკა - საქართველოს მოდელი. გაზეთი „განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი“, 1996, №3.
5. როუზენი პარი, გახდი მილიონერი. ქართული თარგმანი. თბ., 1994.
6. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი, წიგნი I, თბ., 1996.
7. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес. М., 1994.
8. Современный бизнес. Учебн. в 2т. Т.1. Пер. с англ., д.Дж. Речмен и др. М., 1995.
9. Диксон Д., Совершенствуйте свой бизнес. М., 1994.

13

საერთაშორისო კომპანიები და მსოფლიო ეკონომიკური სისტემა

1. საერთაშორისო კომპანიების არსი, კლასიფიკაცია, თავისებურება და ძირითადი ნიშნები

საერთაშორისო საქმიანობის ფორმების (მეტწილად ტრანსნაციონალური კომპანიების) შესახებ დასავლეთის სპეციალურ ლიტერატურაში რადიკალურად განსხვავებული შეხედულებებია გავრცელებული. მკვლევართა ერთი ჯგუფი მათ „იმპერიულიზმის ურჩხულებს“, „რეაფიქსებს“ უწოდებს, რომლებსაც მსოფლიოს ქვეყნები საცეცხებით აქვთ შემოხლართული. მეორე ჯგუფი კი ხალხთა მხსნელებად მიიჩნევს და ადამიანთა კეთილდღეობის საწინდრად სახავს. ასეთივეა გაეროს ექსპერტთა მოსაზრებაც. მათი აზრით, ტრანსნაციონალური კომპანიები თანამედროვე „მსოფლიო ეკონომიკის ძრავებია“. ამგვარი, მკვეთრად განსხვავებული შეხედულებების გამო ტრანსნაციონალური კომპანიების ფენომენს მეცნიერები დიდი ინტერესით აკვირდებიან, სიღრმისეულად იკვლევენ და დღეისათვის სხვადასხვა განმარტებით ახასიათებენ.

სპეციალურ ეკონომიკურ ლიტერატურაში საერთაშორისო კომპანიების მრავალგვარი კლასიფიკაცია არსებობს. შედარებით სრულყოფილია მათი დაჯგუფება შემდეგი სახით:

- ტრანსნაციონალური კომპანიები;
- მრავალეროვნული კომპანიები;
- გლობალური კომპანიები.

მეცნიერ-მკვლევართა მნიშვნელოვანი ნაწილი ტრანსნაციონალურს მიაკუთვნებს იმ ფორმებს, რომლებსაც შემდეგი ხუთი ძირითადი ნიშანი უნდა ჰქონდეთ:

- * კომპანია თავისი სტრუქტურული ერთეულებით ეკონომიკური განვითარების სხვადასხვა დონის რამდენიმე ქვეყანაში ერთდროულად უნდა ფუნქციონირებდეს;
- * კომპანიის საზღვარგარეთულ სტრუქტურულ ერთეულებს საკუთარი სამრეწველო, სავაჭრო და მომსახურების საწარმოები უნდა გააჩნდეთ;
- * კომპანიების ფილიალების ხელმძღვანელი მუშაკები ძირითადად ადგილობრივი კადრებიდან უნდა შეირჩნენ;
- * მეთაური კომპანიის უმაღლესი ხელმძღვანელობა მრავალეროვნული უნდა იყოს;
- * კომპანიის ქონება სხვადასხვა ქვეყნის მოქალაქეებს უნდა ეკუთვნოდეს.

**ტრანს (ლათ. TRANS-ით, გაჟლით, გაჟლილ) - რისაჟმ გაჟლაჟმ, რისაჟმ გა-
ლაჟმ:ჟია, შარბლუჟმ, ბარჟმ არაჟმ:ჟია.**

ტრანსეროვნული კომპანიები თავიანთი წარმოშობის თითქმის ერთი საუკუნის მანძილზე არსებითად შეიცვალნენ. პირველი თაობის ტრანსეროვნული კომპანიები იმ დროისათვის არსებული კოლონიური იმპერიების საზღვრებში მოქმედებდნენ. მათ შეიძლება კოლონიურ-სანედლეულო კომპანიებიც კი ეწოდოს.

პირველ და მეორე მსოფლიო ომებს შორის წინა პლანზე სამხედრო პროფილის ტრანსეროვნული კომპანიები გამოვიდნენ, რომელთა საქმიანობა ძირითადად იარაღის, საბრძოლო მასალებისა და სამხედრო-სამრეწველო ტექნიკის წარმოებასთან იყო დაკავშირებული. ისინი მეორე თაობის კომპანიებია და თავიანთი ძლიერება მეორე მსოფლიო ომის შემდეგაც შეინარჩუნეს.

60-იანი წლებიდან განსაკუთრებით გააქტიურდნენ ის ტრანსეროვნული კომპანიები, რომლებმაც მსოფლიო ბაზრის, ნედლეულის წყაროებისა და კაპიტალის დაბანდების სფეროების ათვისება, აგრეთვე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევებისა და საწარმოთა ქვეყანათაშორისი კოოპერაციის დანერგვა შეძლეს. მესამე თაობის ამ კომპანიების ჩამოყალიბება მძაფრი მსოფლიო კონკურენციის, გერმანიისა და იაპონიის ეკონომიკურ „საოცრებათა“ ფენომენის პროცესში, სახელმწიფოთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციისა და ახალი მსოფლიო ეკონომიკური წესრიგის დამყარების პირობებში მიმდინარეობდა.

სწორედ 60-80-იანი წლების ტრანსეროვნულმა კომპანიებმა გააძლიერეს ორიენტაცია და ძალისხმევა სავაჭრო-ეკონომიკურ სფეროში, რამაც მათ ინტერნაციონალურ საქმიანობას ახალი, მძლავრი იმპულსი შეჰძინა. ეს პროცესი უპირველესად კომპანიების საზღვარგარეთული ფილიალებისა და სტრუქტურული ერთეულების მიმღები ქვეყნების ეროვნულ ეკონომიკაში ორგანული შეგუებითა და შერწყმით გამოიხატა. ამ თაობის კომპანიებს განვითარებად ქვეყნებში უცხოური ინვესტიციების შესახებ ნეგატიური შეხედულებების დაძლევა მოუხდათ. კაპიტალის დაგროვების ტრადიციული მეთოდები მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის პირობებში მსოფლიო საწარმოო ძალთა განვითარების მოთხოვნებთან წინააღმდეგობაში მოექცა, რის გამოც საერთაშორისო კომპანიები მსოფლიო მეურნეობაში გარდაქმნის დინამიური ფაქტორები გახდა. ამ გარდაქმნებმა პრინციპული ხასიათი განსაკუთრებით სოციალურ სფეროში მიიღო, რაც საზოგადოებაში ადამიანის როლის გლობალური ცვლილებებით გამოიხატა. კერძოდ, ცოდნა და პროფესიონალიზმი არანაკლებ მნიშვნელოვანი გახდა, ვიდრე კაპიტალი და უძრავი ქონება. სწორედ ამ თაობის კომპანიებმა შეძლეს მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევების დანერგვის გავრცელება განვითარებად ქვეყნებში. თუ თავდაპირველად მსოფლიოს პერიფერიულ ზონებში (იგულისხმება განვითარებადი ქვეყნები) მხოლოდ შრომატევადი (ძირითადად ამწყობი) წარმოება გადაიტანებოდა (ზოგჯერ ეკოლოგიურად საზიანოც), უკანასკნელ ათწლეულებში ფართოდ დაიწყეს კვალიფიციური სამეცნიერო-ტექნიკური კადრების გამოყენება.

თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის ფორმირებაში ტრანსეროვნული კომპანიების მნიშვნელობა გრანდიოზულია, რადგან ისინი ერთიანი ინფორმაციული სივრცით საერთაშორისო წარმოების, კაპიტალისა და სამუშაო ძალის, აგრეთვე მეცნიერულ-ტექნიკური მომსახურების წანამძღვრებს ქმნიან.

ტრანსეროვნული კომპანიები მსოფლიო გალაქტიკის თავისებურ ბირთვს წარმოადგენენ. რომლის ორბიტაზე მცირე და საშუალო ფირმების- მიმწოდებლების, აგენტების, დილერების, დისტრიბუტორებისა და სხვათა- უდიდესი რაოდენობა მოძრაობს.

მაინც რას წარმოადგენენ ტრანსეროვნული კომპანიები? გაერო, რომელიც ტრადიციულად სწავლობს საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობას, დიდი ხნის მანძილზე მათ ისეთ ფირმებს მიაკუთვნებდა, რომელთა წლიური ბრუნვა 100 მლნ დოლარს აჭარბებდა და ფილიალები არანაკლებ 6 ქვეყანაში ჰქონდა. უკანასკნელ წლებში ზოგიერთი დაზუსტება მოხდა. კერძოდ, ფირმის საერთაშორისო სტატუსზე უკვე ისეთი მაჩვენებელი ზემოქმედებს, როგორცაა ეროვნული ქვეყნის ფარგლებს გარეთ გაყიდული საქონლის ხვედრითი წილი მის საერთო საქონლებრუნვაში. ამ მაჩვენებლით მსოფლიოში ერთ-ერთი ლიდერია შვეიცარიული ფირმა „ნესტლე“ (98%).

გაეროს მეთოდოლოგიის მიხედვით საერთაშორისო კომპანია შეიძლება შეეცნოთ მისი აქტივების სტრუქტურითაც. ტრანსეროვნულ კომპანიებს შორის დიდი საზღვარგარეთული აქტივები აქვთ ანგლო-ჰოლანდიურ კონცერნ „როიალ-დატჩ შელს“, ამერიკულ ფირმებს „ფორდ მოტორსს“, „ჯენერალ-მოტორსს“, „ექსონსა“ და „აი ბი ემს“.

ტრანსეროვნული კომპანიები ორბანენსაციულ-ჰაბართლუბრაციო ფორმით ისაოთი სააპოლიო კომპანიებია, რომლებიც სხვადასხვა მუხისი მისაქორთა კაპიტალის თაქოქრას ანდენენ, მრავალ სახელმწიფოში თავის სტრუქტურულ მრთეულუბას ჰმინან და მითაური კომპანიების მრთეულუბით თავიანთი უაროთი მსაქლის საქმიანობას აქონტროლს. კოორდინაციასა და ინტეგრაციას ასოცირაციულუბან.

მრავალეროვნული კომპანიები ისეთი საერთაშორისო ფირმებია, რომლებიც ერთობლივ საწარმოო და სამეცნიერო-ტექნიკურ საფუძველზე რამდენიმე ქვეყნის ეროვნულ კომპანიებს აერთიანებენ. ამგვარი კომპანიების ნიმუშად ინგლისურ-ჰოლანდიურ კონცერნს „როიალ-დატჩ შელს“ ასახელებენ, რომელიც 1907 წლიდან არსებობს. ამ კომპანიის სადღეისო კაპიტალი იყოფა პროპორციით 60:40. მრავალეროვნული კორპორაციის მაგალითია ევროპაში ფართოდ ცნობილი შვეიცარია-შვედეთის კომპანია ABB („აზია ბრომ ბოვერი“), რომელიც მანქანათმშენებლობისა და ელექტრონული ინჟინერიის სფეროშია სპეციალიზებული. კომპანიას აქვს რამდენიმე ერთობლივი საწარმო დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის ქვეყნებში. მრავალეროვნულ კომპანიებს მიეკუთვნება ინგლისურ-ჰოლანდიური ქიმიურ-ტექნოლოგიური კონცერნი „იუნილევერი“ და სხვ.

საერთაშორისო სამართლის მიხედვით მრავალეროვნული კორპორაციების განმასხვავებელი ნიშნებია:

- ◆ მრავალეროვნული სააქციო კაპიტალისა და ხელმძღვანელი ცენტრის არსებობა;
- ◆ უცხოური ფილიალების ადმინისტრაციის ადგილობრივი კადრებით დაკომპლექტება.

80-იანი წლებიდან მსოფლიოში ფართოდ გავრცელდა გლობალური კომპანიები. ისინი თანამედროვე მსოფლიო ფინანსური კაპიტალის უმთავრეს ძალას წარმოადგენ

ნენ. კომპანიების გლობალიზაციას უმეტესად იზიდავს ქიმიური, ელექტროტექნიკური, ელექტრონული, საავტომობილო, ნავთობის, საინფორმაციო, საბანკო და სხვა დარგები.

უკანასკნელ პერიოდში სხვადასხვა ქვეყნის საბაზრო ეკონომიკის სამეურნეო კავშირებისა და სტრუქტურების გადახლართვის პროცესი შესამჩნევად გაძლიერდა. ამასთან, გეოგრაფიულმა ფაქტორმა (ქვეყნებს შორის ტერიტორიულმა დაცილებამ) რამდენადმე დაკარგა თავისი მნიშვნელობა. ამ პროცესის საწყის მარჯანიზებელ ძალად საერთაშორისო საქმიანობის ფორმები მოგვეყვლინა, რომლებიც თანამედროვე საგარეო ბიზნესის თავისებურებებსა და მასშტაბებს განასახიერებენ. თუმცა, ამ ცნების (საერთაშორისო ფორმების) მნიშვნელობის ქვეშ ყოველთვის საწარმოს გრანდიოზული მასშტაბები არ იგულისხმება. როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, არსებობენ საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის შედარებით მცირე მოცულობის ფორმები, რომლებიც წარმოებისა და მოგების მიღების თვალსაზრისით საოცრად მოქნილი არიან (განსაკუთრებით მიყენიერებატევადი ტექნოლოგიების, მომსახურებისა და სხვა სფეროებში).

მსოფლიო პრაქტიკაში საერთაშორისო მონოპოლიების საქმიანობა ახალი მოვლენა არ არის. ჯერ კიდევ XX საუკუნის 40-იანი წლების დასაწყისში მსოფლიოში 300 ტრანსნაციონალური კორპორაცია იყო, ხოლო 90-იანი წლების შუა ხანებში 40 ათასს მიაღწია, თავისი 250 ათასი საზღვარგარეთული ფილიალით. მათი რიცხვი ორ უკანასკნელ ათწლეულში 6-ჯერ გაიზარდა. ტრანსნაციონალური კორპორაციების ზვედრითი წილი მსოფლიო კაპიტალისტურ სამრეწველო წარმოებაში 50%-ზე მეტია. ისინი საზღვარგარეთ პირდაპირი კერძო დაბანდების 90%-ს ფლობენ. ყოველწლიურად ტრილიონ დოლარზე მეტ პროდუქციას აწარმოებენ, კონტროლს უწევენ სამრეწველო წარმოების 40%-ზე და მსოფლიო საგარეო ვაჭრობის 50%-ზე მეტს, თავის განკარგულებაში ფლობენ 3.1 ტრილიონი დოლარის მსოფლიო საწარმოო აქტივებს, მათ შორის 1.2 ტრილიონი დოლარის ღირებულებისას სამამულო ქვეყნებს გარეთ. მათ სისტემაში დასაქმებულია 75 მლნ ადამიანი ანუ მსოფლიო მეურნეობაში მომუშავე ყოველი მეათე (სოფლის მეურნეობის გამოკლე-

მსოფლიო მსოფინავე კომპანიები:

საქმიანობის სტრატეგია

„ოქტერე გლობალურად, იმოქმედე ლოკალურად“: - ეს ფრაზა პარაფრადის ბიზნესის სკოლის პროფესორს, თეოდორ ლეკითს ეკუთვნის. დღესდღეობით ეს გამონათქვამი საერთაშორისო ბიზნესის საფუძველს წარმოადგენს. უფრო ზუსტად კი ნიშნავს, რომ ფირმა უნდა დაგეგმოს და ააწესოს თავისი მუშაობა გლობალური მასშტაბით, მაგრამ მისი საქმიანობა უნდა მიესადაგებოდეს ადგილობრივი ბაზრის მოთხოვნებს.

როგორ ასერსებენ ფირმები ამ ორი მიმართულების შერწყმას? ცხადია, რომ მრავალწლოვანი კომპანიების უმეტესობა გლობალური ხასიათის არ არის. არც გლობალური კომპანიებში იგრძნობა მათი სიმრავლე. უმსხვილესი კომპანიების მიერ უცხოეთში გაყიდული საქონლის ზვედრითი წილის საშუალო მაჩვენებელი 54%-ს შეადგენს. ამ უკანასკნელის მიყეობით შევიძლია ვიმსჯელოთ ფირმის გლობალური მნიშვნელობაზე. თუმცა აშშ-ის ფირმებისათვის ეს მაჩვენებელი ხშირად 25%-ზე ნაკლებია, რადგან თითო აშშ წარმოადგენს მსოფლიოში საქონლის უდიდეს ბაზარს.

წყარო: ჟურნალი „ეკონომიკა“, 1993, №8-9, გვ. 68-70.

ბით), მათ შორის განვითარებული ქვეყნების 62 მლნ, ხოლო განვითარებადი ქვეყნების 13 მლნ კაცი და გვევლინებიან, როგორც უმსხვილესი ეკონომიკური ორგანიზაციები, რომელთაც კონკრეტული ქვეყნის (რეგიონის) ეკონომიკურ კლიმატზე მნიშვნელოვანი ზემოქმედება შეუძლიათ [1, გვ. 159-160].

უმსხვილესი სამრეწველო, საფინანსო და არასაფინანსო ტრანსნეოვნულ კომპანიებს შორის გაყიდვის მოცულობით პირველ ადგილზეა იაპონური კომპანია „მიცუბიში“ -175,8 მლრდ დოლარი (1994 წ.), ამერიკული კომპანია „ჯენერალ მოტორზი“ 154 მლრდ დოლარის გაყიდვის მოცულობით მეხუთე ადგილს იკავებს.

1994 წლის მდგომარეობით მსოფლიო 500 უმსხვილესი კომპანიიდან 151 ამერიკული (30.2%), ხოლო 149 იაპონური (29.8%) იყო. ამ 500 კომპანიის კაპიტალი 30,8 ტრილიონ დოლარად შეფასდა, ხოლო მოგება მ 281.8 მლრდ დოლარს მიაღწია.

საერთაშორისო კრედიტების სფეროში ლიდერობენ იაპონური ბანკები, რომლებსაც მსოფლიოს პირველ ათეულში რვა პოზიცია უკავიათ. ფასიანი ქაღალდების (აქციების, ობლიგაციების) ბაზარზე 35% ამერიკულ, ხოლო 28% იაპონურ კომპანიებზე მოდის [7, გვ. 102].

თანამედროვე ფინანსური კაპიტალის დამახასიათებელი თავისებურებაა სამეცნიერო-კვლევით სფეროში მისი ღრმად ჩართვა. საერთაშორისო კომპანიებს მსხვილი სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრები გააჩნიათ, რომელთა მეშვეობით ისინი მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის უმთავრეს მამოძრავებელ ძალებად გადაიქცნენ. ამ ტიპის სამუშაოებისათვის საერთაშორისო კომპანიები თავიანთი რესურსების თითქმის ნახევარს ხარჯავენ.

მსოფლიოს მოწინავე კომპანიების სიძლიერეზე წარმოდგენას გვაძლევს შემდეგი მასალები:

მსოფლიოს ასი უმსხვილესი ეკონომიკური სტრუქტურებიდან ნახევარზე მეტს ქვეყნები კი არა, კორპორაციები წარმოადგენენ. კომპანია „ჯენერალ მოტორზის“ გაყიდვათა ჯამი აჭარბებს დანიის ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტს, „ფორდისა“ - სამხრეთ აფრიკის, ხოლო „ტოიოტასი“ - ნორვეგიისას.

მსხვილი კორპორაციები ამტკიცებენ, რომ ქმნიან სამუშაო ადგილებს, მთელ მსოფლიოში მომხმარებლებს აწვდიან მაღალი ხარისხის იაფ პროდუქციას. მაგრამ შემამოფოთებელია ეკონომიკური ძლიერების ესოდენ მაღალი კონცენტრაცია კორპორაციათა შედარებით მცირე ჯგუფის ხელში. ორასი უმსხვილესი ფირმის გაყიდვათა ჯამი მსოფლიო სავაჭრო ბრუნვის მეოთხედზე მეტია. ისმის კითხვა: შეუძლიათ კი ამ

მსოფლიო მოწინავე კომპანიები:

„ბრასლერი“

ამერიკის საავტომობილო მონოპოლიის გიგანტი „კრაისლერი“ დაარსდა 1925 წელს. საშუალო წლიური გაყიდვის მოცულობა 15,5 მლრდ დოლარს შეადგენს, მოგება 400 მლნ დოლარს აჭარბებს. ყოველწლიურად 3.1 მილიონ ავტომობილს აწარმოებს. კომპანიაში დასაქმებულია 245 ათასი კაცი. საკონტროლო პაკეტი ორი წლის წინათ შეიძინა სომხური წარმოშობის ემიგრანტმა, 79 წლის კირკა კერკორიანმა.

„კრაისლერი“ ამერიკის საავტომობილო მრეწველობის 15%-ს აწარმოებს.

წყარო: გაზ. "Аргументы и факты", №15, 1997.

ფირმებს მსოფლიოში არსებული სამუშაო ადგილების მეოთხედის უზრუნველყოფა? დასკვნა ასეთია - მათ წილად მხოლოდ 18.8 მლნ სამუშაო ადგილი მოდის.

კომპანია „ჯენერალ მოტორზი“, სამუშაო ძალის რაოდენობის მიხედვით უმსხვილესი კორპორაცია, ოდესღაც მილიონზე მეტ ადამიანს სთავაზობდა სამუშაოს და წარმოებაში ასობით ათასის მიზიდვას უწყობდა ხელს. ახლა ამ კომპანიაში დაახლოებით 700 ათასი კაცი ირიცხება. რაც შეეხება მათი პროდუქციის სიიაფეს, ირკვევა, რომ ბაზარზე უმსხვილესი ფირმების ბატონობის წყალობით მსოფლიო ვაჭრობის ერთი მესამედი ერთი და იმავე კორპორაციების სხვადასხვა ქვედანაყოფებს შორის გარიგებებზე მოდის. ასევე უარყოფითად მოქმედებს ფასების დონეზე ეკონომიკური კონცენტრაცია წარმოების მრავალ სექტორში. საავტომობილო მრეწველობაში ხუთი უმსხვილესი ფირმის წილად მსოფლიო ავტომანქანების გაყიდვათა 60%-ია. ელექტრონიკის სფეროში ხუთი გიგანტი ფირმა გლობალური ბაზრის ნახევარზე მეტს აკონტროლებს, ხოლო ხუთი მსხვილი ფირმა საავიაციო და კოსმოსური ტექნიკის, ფოლადისა და ნავთობის, პერსონალური კომპიუტერების, ასევე მასობრივი ინფორმაციის საშუალებათა „პროდუქციის“ გაყიდვათა 30%-ზე მეტს ახორციელებს. ამიტომ ყველა ამ დარგში ფასწარმოქმნა პრაქტიკულად არ განიცდის კონკურენციის ზემოქმედებას.

ღრმა უფსკრულია ორას უმდიდრეს კომპანიასა და ეკონომიკური განვითარების დაბალ საფეხურზე მდგომი ქვეყნების ეკონომიკურ ძლიერებას შორის. ორასი უმსხვილესი მონოპოლიის გაყიდვათა საერთო ჯამი აჭარბებს ყველა დანარჩენი ქვეყნების ერთად აღებული, მონაცემებს (ეკონომიკური თვალსაზრისით ცხრა ყველაზე უფრო ძლიერი სახელმწიფოს გამოკლებით).

მსოფლიო ეკონომიკაზე 200 ფირმის ბატონობა განუწყვეტლივ იზრდება. 1982 წელს მათი გაყიდვის ჯამი მსოფლიოს ყველა ქვეყნის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის 24.2% თუ იყო, ამჟამად იგი 28.2%-ს შეადგენს. სულ უფრო იზრდება კორპორაციათა მოგება, რომელმაც 1990-დან 1995 წლამდე 75%-ით მოიმატა, ხოლო მშრომელთა და საზოგადოების წილად სულ უფრო მცირე ნაწილი მოდის.

კორპორაციული კაპიტალის დაჩქარებული კონცენტრაცია აძლიერებს უთანაბრობას და არღვევს რა სოციალურ ორგანიზმს, მტკივნეულ გავლენას ახდენს ყველა ჩვენგანზე. კორპორაციათა სიმძლავრის აღრიცხვას დაუქვემდებარებელი ზრდა მსოფლიოს ქვეყნებში სულ უფრო მეტი შემფოთების გამომწვევი მთავარი ეკონომიკური მიზეზი ხდება.

ამგვარად, XX საუკუნის დასასრული ნიშანდობლივია იმითაც, რომ წარმოების, კონკურენციისა და კაპიტალის დინამიკაში ხარისხობრივი ცვლილებები ხდება. სა-მცენიერო-ტექნიკური რევოლუციის, აგრეთვე მასთან დაკავშირებული ინოვაციური საქმიანობის აქტივიზაციის, ადამიანთა მრავალმხრივ მოღვაწეობაში ინტერნაციონალიზაციის გავრცელების შედეგად საერთაშორისო და გლობალური რეგიონები, კომპლექსები და ზონები წარმოიშობა, რომლებიც ტრანსეროვნული კომპანიების გავლენით განისაზღვრება. მაგალითად, „მსოფლიო ქალაქად“ შეიძლება დავასახელოთ ნიუ-იორკი, სადაც მსოფლიოს 400 მოწინავე ტრანსეროვნული კომპანიის შტაბ-ბინაა რეგისტრირებული.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის განვითარების ერთ-ერთი დამახასიათებელი თავისებურებაა მსგავსად სამრეწველო, სავაჭრო და სხვა სახის კომპანიების ურთიერთშთანთქმა-გამსხვილებისა, ამ პროცესის საბანკო-საფინანსო სფეროშიც გადანაცვლება, რაც მძლავრი საბანკო კომპანიების შერწყმას იწვევს, ფასიანი ქაღალდების, სასესხო კაპიტალისა და ინვესტიციების ერთიანი ბაზრის შექმნას განაპირობებს და ამ სპეციალიზებულ ბაზარზე ახალი ფინანსური ინსტრუმენტების („დერივატივების“ - საპროცენტო განაკვეთებით, სვალულტო კურსებითა და ფასების ინდექსებით ფორვარდული, ოპციონური და ფიუნქრუსული გარიგებების) წარმოქმნას უწყობს ხელს.

საბანკო სფეროში მონოპოლიზაციის ხარისხი საკმაოდ მაღალია. სახელდობრ, ფასიანი ქაღალდების მსოფლიო ბაზარი ფაქტიურად 8 კომპანიის მიერ კონტროლდება, რომელთა შორის 6 ამერიკულია (გლობალური საინვესტიციო ბანკების „მორგან ლინჩის“ და „მორგან სტერლის“ მეთაურობით).

საბანკო კაპიტალის კონცენტრაცია ბანკებს, არასაბანკო და არასაფინანსო ინსტიტუტებს შორის კონკურენციული ურთიერთობის პირობებში მიმდინარეობს. ამ პროცესში მონაწილეობენ არა მარტო ბანკები, არამედ საინვესტიციო, სადაზღვევო და სხვა საკრედიტო დაწესებულებები.

მეორეს მხრივ ტრანსეროვნული კომპანიების მიერ მსხვილი სამრეწველო და სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრების (ტექნოპოლისების, ტექნოპარკების), ასევე სავაჭრო კომპანიების ინოვაციების დაფინანსების მძლავრი პროცესი მიმდინარეობს. თანამედროვე ტრანსეროვნული კომპანიები მიიჩნევენ, რომ დღევანდელ კონკურენციულ ურთიერთობებში გადამწყვეტი როლი სწორედ საფინანსო რესურსებს ეკუთვნის. ამიტომ თავიანთი სტრატეგიების მეშვეობით ბანკების პოზიციებს მნიშვნელოვნად ასუსტებენ. სწორედ ამის შედეგად უკანასკნელი 70 წლის მანძილზე მსოფლიო საფინანსო რესურსებში ბანკების ხვედრითი წილი 50-დან 25%-მდე შემცირდა [7, №9, გვ. 101-106].

საერთაშორისო საქმიანობის ფირმები დღეისათვის უფრო ინტერნაციონალურებიან. მაგალითად, თუ 1970 წელს 7 ათასი ტრანსეროვნული კომპანიიდან თითქმის ნახევარი ამერიკისა და ინგლისის იყო, მოცემულ ეტაპზე 40 ათასი უმსხვილესი ფირმის ნახევარი ოთხ ქვეყანაზე - აშშ, იაპონია, გერმანია და შვეიცარია - ვრცელდება.

მსოფლიოს მრეწველობაში კომპანიები:

„რენოს“

„რენოს“ აჯგუფი საფრანგეთის დიდი დივერსიფიციული კომპანიაა, რომელსაც მსუბუქი და სატფორთო ავტომობილებს, ავტობუსებს, სასოფლო-სამეურნეო და სამრეწველო პროდუქციას აწარმოებს. მსუბუქი ავტომობილების წარმოების მხრივ „რენოს“ საფრანგეთში პირველი ადგილი უკავია. იგი ყოველწლიურად თითქმის 2 მილიონ სატრანსპორტო საშუალებას ამზადებს. 1994 წელს გამოშვებული ავტომობილების ღირებულებამ 136 მლრდ ფრანკი შეადგინა, რაც „რენოს“ კომპანიის მიერ გაყიდვების 76%-ია. კომპანიის საერთო საქონელბრუნვამ 1994 წელს 178 მლრდ ფრანკს გადააქარბა, მათ შორის საზღვარგარეთის ქვეყნებში, უშტეტად ვეროპეში გაყიდული იქნა 52%.

კომპანია „რენოს“ შტაბ-ბინა პარიზშია. ამჟამად კომპანიის ეტაპობრივი პროფიტისაციის პროცესი მიმდინარეობს.

წყარო: Виноградов В., Приватизация... , стр. 34.

თანამედროვე საერთაშორისო ფირმების უახლესი ნაირსახეობაა უნივერსალური სავაჭრო-სამრეწველო კომპანიები, რომლებსაც იაპონიაში „სოგო-სიოსიას“ უწოდებენ. ამგვარი სუპერკომპანიები იაპონიაში ათამდეა. კერძოდ, „მიცუბიში“, „მიცუი“, „ნისეი-ივაი“, „ტოიო მენკა კაისია“ და სხვ. „სოგო-სიოსიას“ მთავარი დამახასიათებელი ნიშანია საწარმო-კომერციული ოპერაციების უდიდესი მასშტაბები. მათი ხვედრითი წილი მთელი იაპონიის საგარეო ვაჭრობაში 50-60%-ია და სამამულო საბითუმო გარიგების მესამედია, საქონელბრუნვის საერთო მოცულობა 1985 წლის 380 მლრდ დოლარიდან 1994 წელს 510 მლრდ დოლარამდე გაიზარდა, რაც ქვეყნის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის 26%-ის ეკვივალენტურია და სახელმწიფო ბიუჯეტს ოდნავ აღემატება. ერთ-ერთი სუპერკომპანია „მიცუბიში“ აწარმოებს და ყიდის 37 ათასი დასახელების საქონელს და კონსერვებული კვების პროდუქტებიდან დაწყებული ტექსტილით, საყოფაცხოვრებო ტექნიკით, რკინის მადნით, ელექტრო-გამომთვლელი მანქანებითა და ქიმიური რეაქტივებით დამთავრებული.

მაშასადამე, საერთაშორისო მონოპოლიები ისეთი კორპორაციებია, რომელთა საწარმოო და სავაჭრო-გასაღებითი საქმიანობა თავიანთი სტრუქტურული ერთეულებით (ფილიალებით, ქალიშვილი, შვილობილი და შვილიშვილი კომპანიებით) ეროვნული სახელმწიფოს საზღვრებს სცილდება. ისინი აქტიურად იყენებენ შრომის საერთაშორისო დანაწილების ობიექტურ ტენდენციებსა და მსოფლიო ინტერნაციონალიზაციის გააღვივებულ პროცესებს.

თანამედროვე ტრანსეროვნული კორპორაციების განმასხვავებელი თავისებურებაა მათი საქმიანობის საერთაშორისო ხასიათი, მაგრამ არა კაპიტალის წარმოშობის ქვეყნის, არამედ მათი საქმიანობის რეგიონის მიხედვით. ვადაწყვეტია არა ის, თუ რომელი ქვეყნიდან შედის კაპიტალი, არამედ საით მიდის და საიდან ხდება მოგების მიღება. გარდა ამისა, ტრანსეროვნულ კორპორაციებს შექმნილი ძირითადი ნიშნები ახასიათებთ:

- მსოფლიო მუერნობის განვითარებისა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების პროცესში აქტიური მონაწილეობა;
- ეროვნულ სახელმწიფოებში მიმდინარე პროცესებისაგან დამოუკიდებლად საკუთარი კაპიტალის თავისუფალი მოძრაობა საზღვარგარეთ;
- მოგების მისაღებად მსოფლიო სამეურნეო ურთიერთობების ობიექტურად რეგულირება;
- სხვა ქვეყნებში არსებული საკუთარი საწარმოო ფილიალების, ქალიშვილი და შვილობილი კომპანიების ფართო ქსელის არსებობა;
- საკუთარ საწარმოებს შორის ტექნოლოგიური კოოპერირებისა და სპეციალიზაციის ფართოდ გამოყენება;
- ერთი ცენტრიდან ფილიალების, ქალიშვილი და შვილობილი კომპანიების საქმიანობის კოორდინაცია და კონტროლი;
- საკუთრებისა და სამეურნეო საქმიანობის უდიდესი მასშტაბები;
- წარმოებისა და კაპიტალის ტრანსნაციონალიზაციის უმადლესი ხარისხი;

- კორპორაციის შიგნით სოციალურ-ეკონომიკური ურთიერთობის განსაკუთრებული ხასიათი;
- კორპორაციების უმრავლესობის მრავალდარგობრივ კონცერნებად გადაქცევა;
- უმეტესად მაღალტექნოლოგიურ, მეცნიერებატევად დარგებში შედწევა და სხვ.

90-იანი წლების შუა ხანებში კაპიტალისტური მსოფლიოს სამრეწველო პროდუქციის დაახლოებით 3/4 უმსხვილესი კორპორაციების მიერ სრულდებოდა, მათ შორის რამდენიმე ასეული კი უმთავრესი პროდუქციის 50-დან 80%-მდე ამზადებდა.

500 ყველაზე მსხვილი ტრანსნაციონალური კომპანიიდან 85 საზღვარგარეთული ინვესტიციების 70%-ს აკონტროლებდა. ეს კომპანია-გიგანტები მსოფლიო ელექტროტექნიკისა და ქიმიური მრეწველობის პროდუქციის 80%-ს, ფარმაცევტიკის 95%-ს და მანქანათმშენებლობის პროდუქციის 76%-ს უკეთებდა რეალიზაციას.

დასავლეთელი ექსპერტების პროგნოზებით 2000 წლისათვის მსოფლიო მეურნეობაში 300-600 ტრანსნაციონალური კომპანიის ბატონობა შეიქმნება. აქედან 300 კორპორაცია მომავალში განკარგავს მსოფლიო ერთობლივი პროდუქტის 75%-ს და თავისი წარმოებისა და მომსახურების მნიშვნელოვან დივერსიფიკაციას განახორციელებს. მაგალითად, შეედური საავტომობილო კონცერნი „ვოლვო“, რომელსაც შევდეთში სხვადასხვა პროფილის 30-ზე მეტი ქალიშვილი კომპანია აქვს, უკვე დღეისათვის ამზადებს არა მარტო მთელ მსოფლიოში ცნობილ ავტომობილებს, არამედ კატერების მოტორებს, საავიაციო ძრავებს, კვების პროდუქტებსა და ლუდსაც („პიბსი“) კი. თავის მხრივ, აშშ-ის 500 უმსხვილესი ტრანსნაციონალური კომპანია საშუალოდ 10-12 დარგში, ხოლო ყველაზე ძლიერები 30-50 დარგში მოღვაწიობენ. 100 მოწინავე სამრეწველო ფირმიდან დიდ ბრიტანეთში მრავალდარგოვანია 96, გერმანიაში - 78, საფრანგეთში - 84, ხოლო იტალიაში - 90 [2, გვ. 118-119].

მძლავრი საწარმოო ბაზის ფლობის პირობებში ტრანსნაციონალური კომპანიები იმგვარ საწარმოო-სავაჭრო პოლიტიკას ატარებენ, რომელიც წარმოებისა და სასაქონლო ბაზრის მაღალეფექტურ დაგეგმვას უზრუნველყოფს. დაგეგმვა დედობილი კომპანიის ჩარჩოებში ხორციელდება და ქალიშვილ ფირმებზეც ვრცელდება.

მსოფლიო ბაზრის გლობალურად ათვისებისა და თავიანთი ექსპანსიების გაძლიერების მიზნით ტრანსნაციონალური კომპანიები განსხვავებულ ფორმებს (უმთავრესად სახელშეკრულებო

მსოფლიო მოწინავე კომპანიები:

კომპანიების მსოფლიოში მასშტაბები

ამერიკულ ეურნალ „ფორბსის“ შეჯამებით, 1992 წელს 21 ტრილიონი დოლარის საერთო ღირებულების 500-მა უმსხვილესმა უცხოურმა (არა-ამერიკულმა) კომპანიამ 6.5 ტრილიონი დოლარის პროდუქტა გაყიდა და 113 მილიარდი დოლარის საერთო შემოსავალი მიიღო. ამ კომპანიებში 20.4 მილიონი ადამიანი იყო დასაქმებული. ამავე დროს 8.1 ტრილიონი დოლარის მთლიანი ღირებულების 500-მა ამერიკულმა კომპანიამ 3.6 ტრილიონი დოლარის ღირებულების პროდუქტს გაუწია რეალიზაცია და ამით 179 მილიარდი დოლარის შემოსავალი მიიღო. ეს მონაცემები ტრანსნაციონალური კომპანიების მასშტაბებზე მოითხოვენ და ნათლად გამოხატავენ მათ ზეგავლენას მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებებზე.

წყარო: Хасбулатов Р. В. Мирова...
стр. 161.

საფუძველზე - ლიცენზირება, ფრენშიზინგი, მმართველობითი კონტრაქტები, ტექნიკური და მარკეტინგული მომსახურების გაწევა და სხვ.) იყენებენ. თუმცა პრაქტიკაში ხშირად საკმაოდ რთულია ამ ფორმებს შორის განსხვავების დადგენა. ისინი არაღიფერენციურებულად გამოიყენებიან და ხშირად ურთიერთგადახლართული არიან.

როგორც ვხედავთ, ტრანსნეოლოგიური კომპანიები თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობის მნიშვნელოვანი მოქმედი სუბიექტებია და საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში მათი როლის ცალსახად შეფასება საკმაოდ რთულია.

ტრანსნეოლოგიური კომპანიების საზღვარგარეთული მოღვაწეობა განსაზღვრავს მოწინავე ქვეყნების საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის ხასიათს. თუ შევადარებთ ამ კომპანიების მიერ საზღვარგარეთ წარმოებული პროდუქციის მოცულობას ექსპორტის იმ მოცულობასთან, რომელიც შიდასაფირმო ვაჭრობისაგან განთავისუფლებულია, მაშინ 90-იანი წლების დასაწყისისათვის აშშ-ის, იაპონიისა და გერმანიის სახელმწიფოთა მონაცემები შესაბამისად შეადგენს: 4.1:1; 2.6:1; 1.5:3. მნიშვნელოვანია ამ ქვეყნების ექსპორტში სამამულო კომპანიების მიერ თავიანთ საზღვარგარეთულ ფილიალებთან მიწოდებისა და მომსახურების მოცულობაც. მაგალითად, 1995 წელს შიდასაფირმო ვაჭრობის ხვედრითი წილი აშშ-ის ექსპორტში იყო 14-20%, იაპონიაში - 23-29%, ხოლო გერმანიაში - 24-28%.

ტრანსნეოლოგიური კომპანიების საზღვარგარეთული ერთობლივი ინვესტიციები არანაკლებ მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში, ვიდრე თვით საერთაშორისო ვაჭრობა. ტრანსნეოლოგიური კომპანიები კონტროლს უწყვენ მთელი მსოფლიოს კერძო სექტორის მესამედ საწარმოო კაპიტალს და საზღვარგარეთის პირდაპირი ინვესტიციების 90%-ს. გაეროს მოხსენების თანახმად, მრავალეროვნულმა კომპანიებმა უცხოური ინვესტიციები 1995 წელს 40%-ით გაზარდეს და რეკორდულ თანხას - 315 მილიარდ დოლარს მიაღწიეს [3].

ტრანსნეოლოგიური კომპანიების ინვესტიციების დარგობრივი სტრუქტურა საკმაოდ ფართოა. მათი 60% ჩართულია წარმოების სფეროში, 37% მომსახურებაში და მხოლოდ 3% სოფლის მეურნეობასა და მომპოვებით მრეწველობაში. უკანასკნელ პერიოდში მკაფიოდ გამოიკვეთა მომსახურების სფეროსა და ტექნოლოგიურად ინტენსიურ წარმოებაში ინვესტიციების გადიდების ტენდენცია. იმავდროულად მცირდება მათი ხვედრითი წილი მომპოვებით მრეწველობაში, სოფლის მეურნეობასა და რესურსტექვად წარმოებაში.

ამერიკულ ჟურნალ „ფორჩუნის“ მონაცემებით 500 უმსხვილეს ტრანსნეოლოგიურ კომპანიას შორის მთავარ როლს 4 კომპლექსი ასრულებს: ელექტრონიკა, ნავთობგადამამუშავება, ქიმიური მრეწველობა და საავტომობილო მანქანათმშენებლობა. მათი გაყიდვები ტრანსნეოლოგიური კომპანიების საერთო აქტივების 80%-ს შეადგენს. თანამედროვე ტრანსნეოლოგიურ კომპანიებს დღევანდელ მსოფლიო მეურნეობაში ლიდერების პოზიციები უკავიათ და მნიშვნელოვან, ზოგჯერ კი გადაამწყვეტ როლს ასრულებენ. ისინი თავიანთ საწარმოებში ფართოდ იყენებენ შრომის საერთაშორისო დანაწილების ფორმებსა და მეთოდებს, საკუთარი კაპიტალის მიგრაციის მეშვეობით მუდმივად აფართოებენ საქმიანობის არეალს, ქმნიან ახალ სტრუქტურულ კავშირებსა და საწარ-

მოებს, ხელს უწყობენ შრომის მეცნიერული ორგანიზაციის განხორციელებას, წამოე-
ბის ოასამედროვე ძეოლდებით მართვას და ა. შ.

დეკანდელ პირობებში ტრანსეროვნული კომპანიები უმსხვილეს სამეურნეო იმ-
პერიებად გადაიქცნენ, რასაც ინტერნაციონალური მასშტაბით მათი წარმოებისა და
კაპიტალის კონცენტრაციის მაღალი დონე ადასტურებს. ამგვარი კომპანიების ერთ-
ერთი, თანამედროვე დამახასიათებელი ნიშანია არა მარტო ბაზრის, არამედ მასთან
ერთად წარმოების საერთაშორისო ინტერნაციონალიზაცია, რომელიც დარგობრივი
პროფილის მიხედვით შეიძლება იყოს ორგვარი. ეგრძოდ:

➔ საერთო ტექნოლოგიურ პროცესში საზღვარგარეთული საწარმოს ჩართვით
ნედლეულის მოპოვებიდან საბოლოო პროდუქციის დამზადებამდე;

➔ სხვადასხვა ქვეყანაში განლაგებულ საწარმოებში დეტალური სპეციალიზაცი-
ით დაწყებული, საბოლოო პროდუქტის სათაო კომპანიაში აწყობით დამთავრებული.

ტრანსეროვნული კომპანიების ცალკეულ ქვედანაყოფებს შორის წარმოების კოო-
პერირებისა და სპეციალიზაციის გადრმაგების შედეგად სულ უფრო მეტ მნიშვნელო-
ბას იძენს პროდუქციის შიდასაფირმო გაცვლა, როგორც დედობილ და შეილობილ
კომპანიებს, ისე თვით შეილობილ კომპანიებს შორის. მიწოდების ამგვარი ფორმა გან-
საკუთრებით განვითარებულია საავტომობილო, სამხედრო-კოსმოსურ, ფარმაცევტულ
და რადიოელექტრონულ მრეწველობაში.

ტრანსეროვნული კომპანიების ჩარჩოებში შიდასაფირმო გაცვლა განსაკუთრე-
ბულ სოციალურ-ეკონომიკურ ხასიათს ატარებს. დედობილ და მის საზღვარგარეთულ
შეილობილ კომპანიებს შორის მიწოდებები მართალია საქონლურ ფორმას იღებს, მაგ-
რამ, არსებითად, მათ დასრულებული საქონლის სახე არა აქვთ. ამასთან, ამ კომპანიე-
ბის ურთიერთობა ეროვნულ საზღვრებს სცილდება და საგარეო-ეკონომიკური ურთი-
ერთობის სფეროში ვრცელდება. ამ პროცესში გათვალისწინებულია საბაჟო სტატის-
ტიკაც, როგორც მოცემული ქვეყნის ექსპორტი და იმპორტი. ეს კი ნიშნავს, რომ
ტრანსეროვნულ კომპანიებს შესაძლებლობა აქვთ თავისი საწარმოს ადგილმდებარეო-
ბის მიხედვით ქვეყნის საგადამხდელი ბალანსის მდგომარეობაზე უშუალო ზემოქმე-
დება მოახდინონ.

ამგვარად, ტრანსეროვნული კომპანიები მსოფლიო ბაზარზე გამოდიან არა მარ-
ტო როგორც უშუალო კონტრაქტები, არამედ ერთიანი სამეურნეო მექანიზმის არა-
კომერციული ბრუნვის „ჩაკეტილი“ (დახურული) სუბიექტები.

ამერიკის, კანადის, იაპონიისა და დასავლეთ ევროპის ქვეყნების ტრანსეროვნულ
კომპანიებთან ერთად თანამედროვე მსოფლიო ბაზარზე კონტრაქტის როლში გვევ-
ლინებიან „ახალი ინდუსტრიული ქვეყნების“ (ბრაზილია, მექსიკა, სინგაპური, ტაივან-
ი, ჰონგ-კონგი, მალაიზია, სამხრეთ კორეა) „ახალი საერთაშორისო კომპანიები“, აგ-
რეთვე ავსტრალიის, არაბული ქვეყნების, თურქეთის, საბერძნეთისა და სხვა ქვეყნების
საერთაშორისო ფირმები, რომლებიც განვითარებული ქვეყნების ტრანსეროვნულ კომ-
პანიებთან შედარებით მცირე მასშტაბის კაპიტალსა და ტექნოლოგიურ ექსპორტს
ფლობენ, თუმცა ახასიათებთ შემდეგი სპეციფიკური ნიშნები:

- ◆ ეს საერთაშორისო ფირმები სხვა ქვეყნების მეტწილად მრეწველობის შრომატევად დარგებში ვრცელდება. თუმცა, გვხვდება ელექტრონულ, ელექტროტექნიკურ და სატრანსპორტო მანქანათმშენებლობის მეცნიერებატევად დარგებშიც;
- ◆ როგორც წესი, ეროვნულ მეწარმეებთან პარიტეტულ (თანაბარ) პირობებში ერთობლივი საწარმოების ფორმით იქმნება.

თანამედროვე ეტაპის მნიშვნელოვანი დამახასიათებელი ნიშანია მსოფლიო ბაზარზე საშუალო და მცირე ფირმების ფართოდ გავსვა. სულ უფრო მეტი მცირე და საშუალო ფირმა იწყებს არა მარტო მსხვილი ეროვნული ფირმების, არამედ სხვა ქვეყნების ტრანსეროვნული კომპანიების დეტალებით, კვანძებითა და ა. შ. მომარაგებას. მეორე მხრივ, თვით ტრანსეროვნული კომპანიების მიერ სუბსიდიზირების შეცვლის ტენდენცია შეიმჩნევა. გარანტად ამ კომპანიების მაღალი ტექნიკური დონე და პროდუქციის ხარისხი, მიწოდების შედარებით დაბალი ფასი და სტაბილურობა გამოდის.

2. საერთაშორისო კომპანიების თანამედროვე სტრატეგიები

კომპანიების სტრატეგიები

თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის ფორმირებაში განსაკუთრებული როლი უმსხვილეს საერთაშორისო ფინანსურ კაპიტალს ეკუთვნის, რომელთა ბირთვია 80-იან წლებში ჩამოყალიბებული მეოთხე თაობის ტრანსეროვნული ანუ „გლობალური კომპანიები“. მათი სტრატეგიები ინოვაციური აგრესიულობითა და დინამიზმით, შიდაკორპორაციული სტრუქტურის გამუდმებული სრულყოფით, აგრეთვე მსოფლიო ბაზრის არა ცალკეული სექტორის, არამედ პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის მსოფლიომეურნეობრივი საკვანძო პოზიციების ათვისებით ხასიათდება.

მაგალითად, აშშ-ის ერთ-ერთი ცნობილი საავტომობილო კონცერნი „მედელს“ მოდელის ბაზაზე „მსოფლიო მსუბუქი ავტომანქანის“ სახელისათვის აცხადებს პრეტენზიას. გლობალურ სტრატეგიას ახორციელებს იაპონური ფირმა „მაცუსიტა“ („მანასონიკი“). საყოფაცხოვრებო ელექტრონიკისა და კონდიციონერების ამ უმსხვილესმა მწარმოებელმა მსოფლიო ლიდერმა, რომელსაც საზღვარგარეთის 38 ქვეყანაში 150 საწარმო აქვს მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის უკანასკნელი მიღწევების საფუძველზე მთელი მსოფლიოსათვის ახალი თაობის საქონლის შექმნა გადაწყვიტა („სხვადასხვა ბაზრისა და კულტურისათვის“). ამ საწარმოთა ხელმძღვანელებად და სპეციალისტებად უცხო ქვეყნების წარმომადგენლები მიიწვიეს, ფირმა „რომეოლ დატრ-შელის“ ლონდონის შტაბ-ბინაში კი 39 ეროვნების წარმომადგენელი თანამშრომლობს, რომელთა უმრავლესობა იმ სახელმწიფოებისა და რეგიონების წარგზავნილებია, სადაც ნავთობის ამ „რვაფეხას“ საწარმოებია განლაგებული.

მეოთხე თაობის ტრანსეროვნული კომპანიების საქმიანობის არსებითი დახასიათებისათვის მხედველობაში უნდა მივიღოთ ის, რომ თანამედროვე საერთაშორისო წარმოება დაკავშირებულია როგორც საკუთარ, ისე უცხო ქვეყნების მატერიალურ და შრომით რესურსებზე. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი

ტენდენციას მომსახურების ხვედრითი წილის გადიდება. ამ სექტორის მუშაკებს მიეკუთვნებიან მეცნიერები, ექიმები, ბანკის მომსახურეები, სავაჭრო და საყოფაცხოვრებო ქსელის პერსონალი, ყველა დონის მმართველები, საინჟინრო კადრები, კონსტრუქტორები, ინფორმაციისა და გამოთვლითი ტექნიკის მუშაკები, აგრეთვე ინტელექტუალური შრომის სხვა სფეროს წარმომადგენლები.

მიუხედავად იმისა, რომ გადამმუშავებელი მრეწველობის ხვედრითი წილი მსოფლიოს ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტში მცირდება (ამჟამად დაახლოებით 10%-ს შეადგენს), თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის შექმნაში ამ სექტორის როლის ცალსახად შეფასება საკმაოდ ძნელია. მსოფლიო მასშტაბით შრომის ნაყოფიერების ზრდისა და წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების შედეგად გადამმუშავებელი მრეწველობის ხვედრითი წილის შეფარდებითი შემცირების პირობებშიც კი, ამ უკანასკნელს სრულყოფილად შეუძლია მატერიალური, ფინანსური და ადამიანური რესურსების საფუძველზე მუდამ მზარდი მსოფლიო მოთხოვნების დაკმაყოფილება. აღნიშნული პროცესი გლობალური ტრანსეიროვნული კომპანიების მიერ კონტროლდება. მაგალითად, შედეტ-შვეიცარიის კონცერნი „ბრაუნ ბოვერი“ პროდუქციისა და მომსახურების მთელი მოცულობის 29%-ს ეროვნული ბაზრის გარეთ ყიდის. აშშ-ში აქტომობილების წარმოების 15% იაპონური ან ამერიკულ-იაპონურია; იაპონური მაგნიტოფონების 62% და ტელევიზორების თითქმის 70% მსოფლიოში ცნობილი იაპონური ფირმების მიერ ეროვნული ქვეყნის გარეთ (უმთავრესად სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიასა და ლათინურ ამერიკაში) საფირმო ნიშნით მზადდება. იაპონური საწარმოო სიმძლავრეების 5%, აშშ-ის 20% და დასავლეთ ევროპის ქვეყნების 30-40%, ეროვნული სახელმწიფოების ფარგლებს გარეთ იმყოფება. ათი წლის წინათ ამგვარი სიტუაციის წარმოდგენა თეორიულადაც კი ძნელი იყო.

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს გლობალური ტრანსეიროვნული კომპანიების საქმიანობის უმთავრესი სტრატეგია. იგი კაპიტალის გატანის სპეციფიკასთანაა დაკავშირებული. წარმოებების საზღვარგარეთ შექმნის გზით საწარმოო კაპიტალის გატანა თითქმის საუკუნეა, რაც ცნობილია. მაგრამ ამჟამად საუბარია ამგვარი სტრუქტურული

მსოფლიო მოწინავე კომპანიები:

„ფილიპ მორისი“

ამერიკული კომპანია „ფილიპ მორისის“ ერთობლივმა შემოსავალმა 1996 წელს 70 მლრდ დოლარს მიაღწია, წარმოება 8,1%-ით, ხოლო შემოსავალი 12,3%-ით, ანუ 12,8 მლრდ დოლარით გაიზარდა. კომპანიის წმინდა მოგება 6,3 მლრდ დოლარი შეადგინა.

კომპანიის საქმიანობაზე საგაღვთო ბაზრის მრეწველმა უარყოფითად იმოქმედა, მაგრამ წლიურმა შემოსავალმა გაყიდვული პროდუქციის მოცულობის გაზრდისა და ფასწარმოქმნის გონივრული სისტემის მეშვეობით მაინც რეკორდულ დონეს მიაღწია.

„ფილიპ მორისი“ მსოფლიოში წარმოებული 20 ყველაზე პრესტიჟული მარკის სიგარეტთან 9 დასასვლელისას ამზადებს, რომელთაგან „მარლბორო“ ლიდერობს (იგი მსოფლიოს 70 ქვეყანაში იყიდება).

დასავლეთ ევროპაში „ფილიპ მორისი“ ბაზრის 31,4%-ს აკონტროლებს, განსაკუთრებით პოპულარულია გერმანიაში, იტალიაში, ესპანეთში, დანიაში, პორტუგალიაში.

წყარო: გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 21. III. 97.

ლი ერთეულების არა უბრალოდ მკვეთრ ზრდაზე, არამედ ამ პროცესის ხარისხობრივად დამახასიათებელ თავისებურებაზე, უპირველესად განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებს შორის წარმოების ორგანიზაციასა და ტექნოლოგიაში არსებული გარღვევების თანდათანობით დაძლევაზე. პროდუქციისა და მომსახურების ხარისხმა მისი წარმოების ადგილის მიუხედავად მსოფლიო სტანდარტებს უნდა უპასუხოს. სწორედ ამიტომ, ტრანსეროვნული კომპანიები ცალკეულ, განსაზღვრულ სფეროებში გასაღების ბაზრების თანდათანობითი ათვისებით მსოფლიო ბაზრის მთლიანი სივრცის დაუფლებას ლამობენ.

ხსენებულის მხედველობაში მიღებით ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ უმაღლესი ტექნოლოგიის, თანამედროვე გამოთვლითი ტექნიკისა და კომუნიკაციის უახლესი საშუალებების გამოყენებით ტრანსეროვნული კომპანიების საქმიანობაში ცოდნისა და „ადამიანის კაპიტალის“ გამოძებნას პრაქტიკულად მსოფლიოს ყველა კუთხეში ცდილობენ. ასეთ პირობებში ტრანსეროვნული კომპანიების ძლიერება მარტო გაყიდვის მოცულობას, მოგების სიდიდეს ან აქციების საბაზრო ღირებულებას არ ეფუძნება. არანაკლები მნიშვნელობა აქვს ტრანსეროვნული კომპანიების საქმიანობის სამეცნიერო-ინფორმაციულ და ორგანიზაციულ-ტექნოლოგიურ აღჭურვილობას (სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო დანახარჯები, მომხმარებელთა სერვისული მომსახურება და სხვ.).

ტრანსეროვნული კომპანიების სტრატეგიული თავისებურებაა ერთიან გლობალურ კომპლექსში კომპანიების ეროვნული და საზღვარგარეთული კომპლექსების ორგანული შეერთება და სხვადასხვა ქვეყანაში მყოფი ავტონომიური ცენტრების ერთიანი მიმართულებებით მუშაობა.

მიმდინარე ათწლეულის ახალი მოვლენა გახდა კაპიტალის მოძრაობის პროცესში „მესამე სამყაროს“ ქვეყნების სულ უფრო აქტიური ჩართვა, რომელიც არა მარტო განვითარებული სახელმწიფოების მრეწველობაში, არამედ ახლად აღმოცენებული ბაზრების, სახელდობრ, ეკონომიკური განვითარების სწრაფად ზრდადი ზონების ქვეყნებში მიიღწევა. კერძოდ, სამხრეთ კორეაში, ინდოეთში, ბრაზილიაში, ტაილანდში, ინდონეზიაში, ფილიპინებზე და სხვ. მათ მიერ ფასიანი ქაღალდების ქვეყანათაშორისი ოპერაციების 15% ხორციელდება. მხოლოდ ამერიკელმა ინვესტორებმა (კორპორაციებმა, ფონდებმა, ფიზიკურმა პირებმა) ამ რეგიონში 1991-1994 წლებში 230 მლრდ დოლარი დააბანდეს, რაც 1986-1991 წლების დონეს 7.5-ჯერ აღემატება.

დამახასიათებელია მსოფლიო არენაზე მილიარდი დოლარის მომსახურების მოცულობის შემსრულებელი კომპანიების გამოჩენაც, რომლებიც გლობალური ინვესტირების სტრატეგიის შემუშავებითა და განხორციელებითაა სპეციალიზებული. ფასიანი ქაღალდების საერთაშორისო ბაზარი საერთაშორისო წარმოებაში ინვესტიციების ერთ-ერთი ძირითადი წყარო ხდება. იგი მარტო აშშ-ით, იაპონიითა და ევროკავშირით არ შემოიფარგლება. კერძოდ, ამ ტიპის აზიური ბაზარი (იაპონიის გამოკლებით) 5 წლის მანძილზე ორჯერ გაფართოვდა და 500 მლრდ დოლარს მიაღწია. ექსპერტთა პროგნოზებით უახლოეს ხუთწლეულში მისი მოცულობა კვლავ გაორმაგდება [7, №8. გვ. 105].

აღნიშნულმა ტენდენციებმა საერთაშორისო საფინანსო კაპიტალის ფორმირების შედარებით მაღალი ტემპები განაპირობეს. ხსენებულს ხელი შეუწყო თვით მოწინავე ტრანსნაციონალურ კომპანიებში მიმდინარე სტრუქტურულმა ცვლილებებმა, რომლებშიც წარმოების, მარკეტინგის, სამეცნიერო-კვლევითი სამსახურის, რეალიზაციის, გაყიდვისშემდგომი მომსახურების, რეკლამისა და სხვა ქვედანაყოფებთან ერთად მძლავრი საფინანსო ინსტიტუტები გამოჩნდნენ. მაგალითად, „ჯენერალ ელექტრიკ კეპიტალი“, „ამერიკენ ტელეფონ ენდ ტელეგრაფ კეპიტალი“ და სხვები, საერთაშორისო მასშტაბით სხვა კომპანიების შესყიდვებისა და შერწყმის, ლიზინგის, დაკრედიტებისა და ინვესტიციების უმსხვილეს ოპერაციებს მრავლად ასრულებენ.

კომპანიების ურთიერთშერწყმისა და შთანთქმის ტალღამ მსოფლიო მასშტაბით ჭეშმარიტად გლობალური ხასიათი მიიღო. მხოლოდ აშშ-ში უმსხვილესი კომპანიების მონაწილეობით ამგვარი ფინანსური გარიგებების თანხა ყოველწლიურად მილიარდობით დოლარს აღწევს. საყურადღებოა ამ მიმართულებით მიმდინარე ხარისხობრივი ცვლილებებიც, რომლებმაც კაპიტალის კონცენტრაცია და ცენტრალიზაცია საგრძნობლად გააძლიერეს. კერძოდ, თუ 60-70-იანი წლები მაღალდივერსიფიციული კონგლომერატების (შემთხვევით შეერთებულთა) ჩამოყალიბების პერიოდი იყო, რომელთა უმრავლესობა სწრაფად გაიფანტა, ხოლო დარჩენილებმა მძლავრი ტრანსნაციონალური კომპანიები შექმნეს, 80-90-იანი წლები ახალი ეტაპის დასაწყისად მოგვევლინა. იგი მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის შედეგად წარმოებისა და ფინანსების სფეროში ურთიერთობების მოწესრიგების შედეგია. ამგვარი პროცესისათვის დამახასიათებელია მსოფლიო ბაზარზე ფასების მკვეთრი ცვლილება და მასობრივი მომსახურებიდან ინდივიდუალური ან კონკრეტული სოციალური ჯგუფის მომსახურებაზე წარმოების გადაყვანა.

თანამედროვე სამეცნიერო-ტექნიკური რევოლუციის პირობებში კომპანიების ინოვაციური საქმიანობის ხასიათი მათი ერთობლივი ნაწარმის გამოშვების ინტერესს აძლიერებს. მაგალითად, მსოფლიო კომუნიკაციური ქსელისა და გლობალური ინფორმაციული სივრცის შექმნისათვის კომპიუტერების პროგრამული უზრუნველყოფა დანერგეს. კონკურირებადმა ამერიკულმა კომპანიებმა „ამერიკენ ტელეფონ ენდ ტელეგრაფმა“, „აი ბი ემმა“, „ემპელ კომპიუტერმა“ და გერმანულმა ფირმა „სიემენსმა“

მართლმადიდებელი მკვლევართა კრება:

მიტროფანე ლაღიძე

სიღვთი წყლების უაღკაოლო სასმელების დამაარსებელმა, ეროვნული კულტურის დიდმა მოყვარულმა, მოამბეკო და მეცენატმა, მიტროფანე ლაღიძემ 1898 წ. გაიხსია ქართული მწერლების პოემების კრებული, ი. ქაქუცაძის „ასრდილი“, აკაკი წერეთლის „მომაკვდავის წიგნება“, ვახტანგ ორბელიანის „იმიდი“ და სხვ. აკაკი წერეთლის სალიტერატურო მოღვაწეობის 50 წლისთავთან დაკავშირებით მან 1908 წ. ქუთაისში გამოსცა აკაკის საოუბილეო კრებული, „წმინდა ნინო და ქრისტანობის შემოღება საქართველოში“. წიგნის ყდაზე აწერია: „მოელი ამ გამოცემის შემოსავალს, ნიშნად დრმა პატივისცემისა, ვუძღვი დიდებულ ოუბილარს აკაკის 50 წლის მოღვაწეობის სახსოვრად“.

წყარო: სიგუა ა., მიტროფანე ლაღიძე, თბ., 1980.

ერთობლივი აღიანისი (კავშირი)–„ვერსტი“ შექმნეს და „ერთ ენაზე მოლაპარაკე“ პროდუქცია გამოუშვეს, აგრეთვე კომპიუტერული სტანდარტები დაამუშავეს. რასაკვირველია, ასეთი გლობალური გეგმების რეალიზაციის გზაზე ბევრი წინააღმდეგობაა, რადგან „ვერსტის“ სტანდარტებს მხოლოდ ზოგიერთი კომპიუტერული სისტემა თუ შეესაბამება.

კიდევ ერთი მაგალითი: შევედურმა ფირმა „კოლვომ“ და იაპონურმა „მიცუბიშიმა“ ერთობლივი წარმოებით ორი მსუბუქი ავტომობილის დამზადება გადაწყვიტეს. ესენია „კარასიმა“ („მიცუბიშის“ კომპანია) და „კოლვო-400“.

ცნობილი მიმზიდველი ფაქტორების (შედარებით იაფი ნედლეული, სამუშაო ძალა, ვრცელი ბაზარი და ა. შ.) გამო ტრანსნეორონული კომპანიების საქმიანობა განვითარებადი ქვეყნებისაკენაა მიმართული. ამიტომ ამ დიდ სივრცეში კომპანიების ტაქტიკა გარკვეული თავისებურებებით ხასიათდება და ყურადღებას იმსახურებს.

ახალ პირობებშიან უმუშაბა

განვითარებად ქვეყნებში მიმდინარე ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური და კულტურული ცვლილებების პირობებში ტრანსნეორონული კომპანიები არაჩვეულებრივად მოქნილი და მანევრირებადი ხდებიან. მაგალითად, როცა განვითარებადმა ქვეყნებმა ინდუსტრიალიზაციის პოლიტიკაში იმპორტშემცველი იდეა მოიწონეს, ტრანსნეორონულმა კომპანიებმა სწრაფად აუღეს სიტუაციას ალღო და ამ ქვეყნების დამშუშავებელი მრეწველობიდან ადგილობრივი მრეწველობა სწრაფად გამოდევნეს. იმპორტშემცველი ინდუსტრიალიზაციის მეორე ეტაპზე, როცა განვითარებულმა ქვეყნებმა ზანგრძლივი მოხმარების საქონლისა და ნაწილობრივ მძიმე მრეწველობის (ქიმიური, ნავთობქიმიური, მანქანათმშენებლობის) პროდუქციის წარმოება დაიწყეს, ტრანსნეორონულმა კომპანიებმა თავიანთი სტრუქტურული ერთეულების (ფილიალების, ერთობლივი საწარმოების და სხვ.) ფართო ქსელის მშენებლობით თავიანთი პოზიციები ამ ქვეყნებში დაუყოვნებლივ გააძლიერეს. თუ ინდუსტრიალიზაციის პირველ ეტაპზე განვითარებადი ქვეყნების ეროვნული საწარმოები ტრანსნეორონული კომპანიების ალტერნატივებს წარმოადგენდნენ, მეორე ეტაპზე თანამედროვე, რთული ტექნოლოგიის წარმოების შექმნით ისინი უშუალოდ ამ კომპანიებზე დამოკიდებულები გახდნენ. მასადაამე, საერთაშორისო ფირმებმა განვითარებად ქვეყნებში შრომის საერთაშორისო დანაწილების ახალი სქემები ჩამოაყალიბეს, რითაც ამ ქვეყნების საწარმოო კომპლექსები მსოფლიო ინდუსტრიალიზაციის ცენტრებს საკმაოდ მტკიცედ დაუკავშირეს.

შასიხბითი მანევრირება

ტრანსნეორონული კომპანიების მოგების გადიდებაში მნიშვნელოვან როლს ტრანსფერტული (გადასაგზავნი) ფასები ასრულებს, რომლებიც სხვადასხვა კომერციული ფასების ბაზაზე დგინდება. ტრანსფერტული ფასებით მანევრირებას აქვს მთელი რიგი ურთიერთდაკავშირებული მიზნები. კერძოდ:

- * საზღვარგარეთის ბაზარზე დომინირებული (უპირატესი) მდგომარეობის შენარჩუნება და ახალ ბაზრებზე ექსპანსია (გავლენის სფეროს გაფართოება);
- * კომპანიების მიერ დადგენილი ფასების კონტროლის შეზღუდვა;
- * გადასახადებისა და სხვა გადასახდელების შემცირება;
- * სავალუტო კონტროლისაგან თავის დაღწევა და ცვალებადი სავალუტო კურსების გამოყენებით მოგების გადიდება.

საზღვარგარეთის ბაზრებზე ეფექტურ შეღწევასა და კონკურენტების ჩამოცილებას ტრანსსეროვნული კომპანიები მრავალი მეთოდით აღწევენ. მაგალითად, ნედლეულსა და ნახევარფაბრიკატებზე ფასების შემცირებით ან კომპანიის ერთი ფილიალიდან მეორეში პროდუქციის გაყიდვის დროს მომსახურების გაწევის ფასების დაკლებით. დაბალ ფასებში პროდუქციის გაყიდვით კომპანიებს ადგილობრივი ბაზრების ათვისება შეუძლიათ. ამგვარი ტაქტიკა გამოიყენება ვერტიკალურად ინტეგრირებული (გაერთიანებული) სტრუქტურების შემთხვევაში, რომლის დროსაც შესაძლებელია ნედლეულის მოპოვებისა და ნახევარფაბრიკატების წარმოებისას შემცირებული ფასები პროდუქციის საბოლოო დამუშავებისა და რეალიზაციის დროს აინაზღაურონ.

ცნობილია, რომ მოგება ძირითადად იმ ქვეყნებიდან მიიღება, სადაც დაბალი გადასახადებია დაწესებული. ამიტომ ტრანსსეროვნული კომპანიები სწორედ ასეთ ქვეყნებში ესწრაფვიან თავიანთი ფილიალების (განსაკუთრებით ფინანსური ცენტრების) განლაგებას. მაგალითად, ბაჰამის კუნძულებზე კომპანიები მოგების გადასახადიდან მოტიანიად იმ შემთხვევაში არიან განთავისუფლებული, თუ ოანხები დონორ-ქვეყნებში პოლდინგური კომპანიების მეშვეობით გადაირიცხება. როიალტის (ლიცენზიის გადასახადის) დარიცხვის, მმართველობითი შრომის ანაზღაურებისა და საინჟინრო მომსახურების გაანგარიშებისას კომპანიები სხვადასხვა ქვეყნის საგადასახადო კანონმდებლობაში არსებულ განსხვავებებს ხელსაყრელად იყენებენ. გარდა ამისა, ითვალისწინებენ საბაჟო გადასახადების, საექსპორტო გადასახდელებისა და სუბსიდიების დიფერენციაციას (განსხვავებას). ექსპორტსა და იმპორტზე მძალი საბაჟო გადასახადების არსებობისას ტრანსსეროვნული კომპანიები ექსპორტ-იმპორტის ფასებს ხელოვნურად ამცირებენ, ხოლო სახელმწიფოდან საექსპორტო სუბსიდიების (დახმარებების) მიღების შესაძლებლობის დროს საექსპორტო ფასებს შეგნებულად აღიდევენ. მთლიანობაში, ტრანსსეროვნული

პარამეული ქველმოქმედება:

გიორგი პარამეულიშვილი

ქართველ ქველმოქმედს, მეცენატს და საზოგადო მოღვაწეს, გიორგი პარამეულიშვილს (1827-1901) თეზის საფაქრო და ხეტყის წარმოება პენონა გორის რაიონში. იყო ამიერკავკასიის რეინოზის ხეტყით მომმარაგებელი და პირველი ვოლდის ფაქარი. მისი სარჯით გამოიცა (1885) ვასუშტის „საქართველოს ისტორია“ (დ. ბაქრაძის რედაქციით). 1883-85 წწ. იგი იყო გასეთ „დროების“ გამომცემელი, მანვე დააფინანსა „ფეხისტყაოსნის“ 1888 წლის მდიდრული გამოცემა მ. ზინის ილუსტრაციებით.

წყარო: ქსე, ტ. 10, თბ., 1986, გვ. 463.

ფასწარმოქმნის მექანიზმი ტრანსსეროვნული კომპანიების სავალუტო-საფინანსო სტრატეგიების მნიშვნელოვან ელემენტად გამოიყენება. მაგალითად, კონკრეტულ ქვეყნებში ვალუტის მოსალოდნელი დევალვაციის (გაუფასურებული ფულის ბრუნვიდან ამოღება) დროს აქტივებისა და მოგების სხვა ქვეყნებში გადატანას ცდილობენ. კერძოდ, სუსტი ვალუტის მქონე ქვეყნებში, სადაც მუდმივი ინფლაცია ტიპური პროცესია, ტრანსსეროვნული კომპანიები მოგების მინიმალურად დაბალი დონის შენარჩუნებას ესწრაფვიან, ხოლო მტკიცე (ძლიერი) ვალუტის მქონე ქვეყნებში მოგების მაღალი დონის შენარჩუნებას ლამობენ.

ტრანსეროვნული კომპანიების ტრანსფერტული ფასების პოლიტიკის ერთ-ერთი მიზანია მოგების მოცულობის შემცირება. ქალიშვილი (შვილობილი) საწარმოების მოგების მაღალი დონე მომხმარებლებიდან პროდუქციის ფასების შემცირების, მომუშავეთა ხელფასის ამაღლების, ადგილობრივ მეწარმეთა მონაწილეობის ხვედრითი წილის გადიდებისა და საწარმოთა ნაციონალიზაციის (ჩამორთმევის) მოთხოვნებს წარმოშობს. ამიტომ, ტრანსფერტული ფასების გადიდებით კომპანიები მოგების რეალურ ოდენობას ხელოვნურად ფარავენ.

განვითარებად ქვეყნებში ტრანსეროვნული კომპანიების მიერ ფასების მანევრირებისათვის რამდენიმე მიზეზი არსებობს. კერძოდ:

- ◆ პატარა ტეკადობის ბაზრის გამო მათ მონოპოლიური მდგომარეობა უკავიათ;
- ◆ განვითარებადი ქვეყნების პროტექციონისტული პოლიტიკა კომპანიებს კონკურირებადი იმპორტისაგან იცავს, რაც მათ დიდი მოგების მიღების შესაძლებლობას აძლევს;
- ◆ დივიდენდებისა და როიალტების გადაცემის შეზღუდვა კომპანიებს მოგების გადატანის სხვა გზების მოძებნას აიძულებს;
- ◆ კომპანიები განვითარებად ქვეყნებში ინვესტირებულ კაპიტალზე შემოსავლების სწრაფად ამოღებას ცდილობენ და სხვ.

ტრანსეროვნული კომპანიების ამგვარ პოლიტიკას მყარი ხასიათი აქვს, ყოველ შემთხვევაში 80-90-იან წლებში ასეთი ტენდენცია სტაბილურად მოქმედებდა. ეს პრაქტიკა კი განვითარებად ქვეყნებში ადგილობრივი მრეწველობის განვითარებასა და საგადაამხდელი ბალანსზე უარყოფით გავლენას ახდენდა.

სმრპის-კონტრაქტები

განვითარებადი ქვეყნებისა და ტრანსეროვნული კომპანიების კავშირუთიერთობის შედარებით ახალი ფორმაა ხელშეკრულების გაფორმებით სამუშაოთა შესრულება (განსაკუთრებით ნედლეულის მოპოვების, ნავთობისა და გაზის მრეწველობის სფეროებში), რომლებსაც სერვის-კონტრაქტებს უწოდებენ. ამგვარი კავშირები გრძელვადიანია (ჩვეულებრივ 25 წლამდე). მიუხედავად იმისა, რომ ბუნებრივი რესურსების მესაკუთრე ეროვნული სახელმწიფოა, საკონცესიო შეთანხმების ანალოგიურად, სერვის-კონტრაქტის შეთანხმებისას, მმართველობითი ფუნქციები და კონტროლი ტრანსეროვნული კომპანიების ხელში რჩება.

ახალი ეკონომიკური მეთოდები

განვითარებადი ქვეყნების ბაზარზე ფართოდ შეღწევისა და დაფუძნების მიზნით ტრანსეროვნული კომპანიები ფართოდ იყენებენ ისეთ ორგანიზაციულ ფორმებს, როგორცაა ერთობლივი (ზიარი) და სააქციო საწარმოები, ორგანიზაციული, ტექნოლოგიური და სხვა სახის კავშირები, რომლებიც მათ მინიმალური მატერიალური, ფინანსური და შრომითი დანახარჯებით არსებით მოგებას აძლევს.

თანამედროვე ეტაპზე ფართო გავრცელება ჰპოვა ტრანსეროვნული კომპანიებისა და ადგილობრივი სამრეწველო საწარმოების კონტრაქტული კავშირუთიერთობების, ეგრეთ წოდებული „კაპიტალის გარეშე მეწარმეობითმა“ ფორმამ. მათ მიეკუთვნება არამატერიალური აქტივები, კერძოდ, ტექნოლოგიებით ვაჭრობა, ნოუ-ჰაუ, მმართვე-

ლობითი კონტრაქტები, ტექნიკური დახმარებები, ლიცენზიები, ფრენშიაზინგული ურთიერთობები და ა. შ. შერეული საწარმოების გაშლილი ქსელის შექმნა განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკაში ტრანსეროვნული კომპანიების ფართოდ შეღწევის უახლესი ფორმაა. ამგვარი საწარმოების მეშვეობით საერთაშორისო ფირმებს თავიანთი გლობალური ინტერესების გათვალისწინებით ამ ქვეყნების ეკონომიკის განვითარების მათთვის ხელსაყრელი მიმართულებით განსაზღვრა-წარმართვა შეუძლიათ.

**შიდასაფირმო ვაჭრობის
თავისებურებები**

განვითარებადი ქვეყნების საერთაშორისო ვაჭრობის ერთ-ერთი რთული პრობლემაა ერთი და იგივე კომპანიის ფილიალებსა და საწარმოებს შორის შიდასაფირმო მიწოდების მოწესრიგება. კომპანიების შიდასაფირმო ვაჭრობა განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკაზე ძალზე უარყოფითად მოქმედებს. ამ ქვეყნების კანონმდებლობაში არსებული განსხვავებები ტრანსეროვნულ კომპანიებს მოგებისა და შემოსავლების გადატანა-მართვის ფარულ შესაძლებლობას აძლევს. შიდასაფირმო ვაჭრობის განვითარება ტრანსფერტული ფასების მანევრირების ფართო პირობებს ქმნის, რომელიც წარმოების ხარჯების საფუძველზე დგინდება. ამგვარი არასაბაზრო შიდასაფირმო გაცვლები ფართოდაა დანერგილი ტრანსეროვნული კომპანიების საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში და მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს მსოფლიო ვაჭრობისა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების სისტემაზე.

**კომპანიების
გლობალისაცია**

შრომის დანაწილების თანამედროვე საეციფიკა ტრანსეროვნულ კომპანიებს საშუალებას აძლევს თავიანთი საწარმოებისა და ფირმების ქვედა-ნაყოფები (უმეტესად სამაქროები) მთელი მსოფლიოს მასშტაბით მიმოფანტონ. ამ პროცესის არსის გაგებისათვის აუცილებელია წარმოების იმ იერარქიების გათვალისწინება, რომლებშიც ეს კომპანიები არსებობს. როცა განვითარებული ქვეყნები თავის ხელში იგდებენ მრეწველობის უახლეს, მეცნიერებატევად დარგებს, შედარებით ძველ დარგებს „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს“ „გადასცემენ“. მაგალითად, ისეთი ქვეყნები, როგორცაა სამხრეთ კორეა და ტაივანი, რომელთა ეკონომიკამ სტაბილური, საიმედო განვითარებით მსოფლიო აღიარება მოიპოვა და ძირითადად ამერიკული ფაიდით (მიდგომით) წარმართავენ მეურნეობრიობის მართვას, დამოუკიდებლად, ამერიკისა და იაპონიის გარეშე უძირატესი ტექნოლოგიების ფართო მასშტაბით დანერგვა და მსოფლიო ბაზრის კონტროლი ჯერჯერობით მაინც ვერ შეძლეს. მაგალითად, სამხრეთ კორეის მიერ წარმოებულ მიკროსქემებს არა აქვთ ისეთი ტევადობა და გასაღება, როგორც იაპონურს, რადგან სამხრეთ კორეა მათ ვერ იღებს იაპონელების მხრიდან ინტელექტუალური საკუთრების, სავაჭრო ბარიერებისა და იდეათა გაცვლის სურვილის უქონლობის გამო. ანალოგიურად ამისა, აშშ-მა უარი უთხრა სამხრეთ კორეას აეროკოსმოსური მრეწველობის შექმნაზე და წინადადება მისცა მომავალში მხოლოდ დარგის პროდუქტის დეტალებზე ემუშავა.

რამდენიმე წლის წინათ ტაივანმა „მეცნიერებატევადი მრეწველობის“ განვითარებისათვის მთელი სამეცნიერო რაიონი შექმნა, რათა მეწარმეები შეეტყუებინა, შეძ-

ლო კიდევაც 73 კომპანიის მიზიდვა, მაგრამ მეცნიერებატევად ეკონომიკაში მხოლოდ პირველდაწყებითი ნაბიჯები გადადგა.

ინდოეთი და ბრაზილია „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებად“ ითვლებიან, რომლებიც უდიდეს საექსპორტო პოტენციალს (განსაკუთრებით მეტალურგიაში, გემომშენებლობაში, ჩარხთმშენებლობაში) ფლობენ. ბრაზილიას ახრჩობს საგარეო ვალები და ინფლაცია (ქაღალდის ფულის გაუფასურება), მაშინ, როდესაც ინდოეთი, რომელიც თითქმის თავისუფალია ვალებისაგან და სხვა „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს“ მრეწველობის ტრადიციულ დარგებშიც უსწრებს, ჯერ კიდევ ვერ ამაღლდა მოწინავეთა დონემდე.

მექსიკაც, რომელმაც უკანასკნელ ათწლეულში მნიშვნელოვან წარმატებებს მიაღწია და ეკონომიკის განვითარებას ზრდის სტაბილური ტემპებით ახორციელებს, თავის წინსვლას უმეტესად ორ პირობას უმაღლის: ნავთობის ეროვნულ საბადოს და სასაზღვრო ეკონომიკას, სადაც მეტწილად ამწეობი ქარხნები, ე. წ. „მაკილადორასებია“ განლაგებული. თუმცა, არც ერთი ეს ფაქტორი მუდმივად საიმედო არ არის. პირველი - ბუნების, ხოლო მეორე - ამერიკის საავტომობილო მრეწველობის ჭირვეულობის გამო.

განვითარებული ქვეყნები „ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს“ საშუალებას აძლევენ მხოლოდ მრეწველობის „გუშინდელ“ დარგებში გაუსწრონ. სწორედ ამიტომ ბრაზილია, მექსიკა, სამხრეთ კორეა და ტაივანი მსოფლიოს უმსხვილესი ექსპორტიორი ქვეყნებია, ხოლო ბრაზილიას ექსპორტის მოცულობით მსოფლიოში მესამე პოზიციაც კი უკავია. სამხრეთ კორეამ გემომშენებლობაში იაპონიასაც გაუსწრო, ასევე დაწინაურდა სინგაპური, ჰონგ-კონგი და ტაივანი, რომლებიც ელექტროსაქონლისა და სატრანსპორტო მოწყობილობების მნიშვნელოვანი მწარმოებლებია. ამ ქვეყნებში მაღალგანვითარებულია საფეიქრო და სამკერვალო მრეწველობაც.

მიუხედავად ამისა, არარეალურია იმის მტკიცება, რომ „ახალმა ინდუსტრიულმა ქვეყნებმა“ შეძლეს განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკის დონემდე ამაღლება. პირიქით, მსოფლიოს მოწინავე ქვეყნები განვითარების სრულიად ახალ საფეხურზე ავიდნენ, უახლეს ტექნოლოგიას დაეუფლნენ (განსაკუთრებით ელექტრონიკისა და ლაზერის წარმოების, ბიოგენეტიკის, ატომური ენერჯის, სინთეზური სანედლეულო მასალების დარგში, რომლებიც ცვლიან ბამბას, ფოლადს, მადანს), რითაც მათ შორის განსხვავება კიდევ უფრო გაღრმავდა.

**კომპანიების საქმიანობის
თავისებურებები
90-იან წლებში**

80-იანი წლების მეორე ნახევრიდან და 90-იანი წლების დასაწყისში ტრანსეროვნული კომპანიებისა და განვითარებადი ქვეყნების ურთიერთობებს შორის მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა. კომპანიების საქმიანობის მკაცრი კონტროლისა და შეზღუდვის პრაქტიკა უარყოფილ იქნა და განვითარებადმა ქვეყნებმა მათი მიზიდვის პირობებიც კი შექმნეს. მათ შორის ურთიერთშეთანხმება და თანამშრომლობა მხოლოდ ინვესტიციების სფეროში იქნა მიღწეული, ხოლო წინააღმდეგობის ცენტრმა პროდუქციის გასაღების სფეროში გადაინაცვლა.

განვითარებად ქვეყნებში ტრანსეროვნული კომპანიების ინვესტიციებთან ახლებური დამოკიდებულება (მიზიდვა) დროში დაემთხვა თვით ამ კომპანიების სტრატეგიების შეცვლის პროცესს. რესურსდამზოგმა და მასალაშემცველმა ტექნოლოგიებმა

საგრძობლად შეამცირა განვითარებადი ქვეყნების, როგორც ნედლეულის მიმწოდებლების მნიშვნელობა. ორგანიზაციის ახალი მეთოდებით წარმოების მასობრივ მოდელზე გადასვლამ, როცა კონკურენტულ ბრძოლაში მთავარი უპირატესობა პროდუქციის მაღალი ხარისხით, მიწოდების ვადების ზუსტი განსაზღვრითა და მწარმოებელსა და მომხმარებელს შორის გაერთიანებული ძალისხმევით მიიღწევა, წარმოების ფაქტორებიდან შედარებით იაფფასიანი სამუშაო ძალა პრაქტიკულად გამოდევნა, რაც განვითარებად ქვეყნებში ინვესტიციების მიზიდვის ერთ-ერთი ძირითადი მოტივი იყო. ამიტომ უცხოური კაპიტალის მიზიდვისათვის განვითარებადი ქვეყნების მიერ ინვესტიციების სახელმწიფოებრივი რეგულირების არსებითი ლიბერალიზაციისა და სხვადასხვა სტიმულების მიუხედავად, ინვესტიციების მსოფლიო ნაკადში ამ ქვეყნების ხვედრითი წილი თანდათანობით მცირდება. მაგალითად, თუ ინვესტიციების ხვედრითი წილი განვითარებად ქვეყნებში 1980-85 წლებში 35% იყო, 1985-90 წლებში 18%-მდე დაიკლო. 1990 წელს განვითარებულ ქვეყნებში 163 მლრდ დოლარის (უმთავრესად მეცნიერებატექვადი ტექნოლოგიების), ხოლო განვითარებად ქვეყნებში მხოლოდ 30 მლრდ დოლარის პირდაპირი ინვესტიცია განხორციელდა. ანალოგიური ტენდენცია მომდევნო პერიოდშიც გაგრძელდა.

3. საერთაშორისო კომპანიები და თანამედროვე სახელმწიფოები

დღევანდელი მსოფლიო ეკონომიკური სისტემის ძირითად სუბიექტებს, სახელდობრ, ტრანსნაციონალურ კომპანიებსა და სახელმწიფოებს შორის ურთიერთზემოქმედების პრობლემა მეცნიერთა და პრაქტიკოსთა დაძაბული ყურადღების ცენტრში იმყოფება.

მეოთხე თაობის ტრანსნაციონალური კომპანიები, ეს გლობალური სამეურნეო სუბიექტები, ერთიანი საწარმოო-საფინანსო და სამეცნიერო-ტექნიკური პოლიტიკით, პერსპექტიული დაგეგმვისა და მენეჯმენტის სრულყოფილი სისტემით, მარკეტინგის სამსახურის ფართოდ გაშლილი ქსელით, საქმიანობის გავლენის სფეროში თავიანთი „წესრიგის“ დამყარებას ცდილობენ. რა თქმა უნდა, კომპანიების საქმიანობაზე ეროვნული კანონმდებლობა და ადმინისტრაციული მითითებებიც ვრცელდება, მაგრამ ყოველივე ეს კომპანიების მხოლოდ საკუთარ ქვეყანაში მოღვაწეობას უკავშირდება და მის საგარეო ასპექტებს ნაკლებად ეხება. სხვათა შორის, კომპანიებისათვის სწორედ საგარეო-ეკონომიკურ ოპერაციებს მოაქვთ მოგების დიდი ნაწილი, რომელიც მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში წარმოების, რესურსებისა და მზა პროდუქციის გადატანის მანევრირებით მიიღწევა.

საყურადღებოა ის გარემოება, რომ სახელმწიფოები ყოველნაირად ცდილობენ „თავიანთ“ ეროვნულ კომპანიებს საზღვარგარეთ მხარდაჭერა მოუპოვონ, კერძოდ, კონტრაქტის გასაფორმებლად პოლიტიკურ-ეკონომიკური პირობები და მტკიცე გარანტიები შეუქმნან და სხვ. თავის მხრივ, საერთაშორისო კომპანიებიც სახელმწიფოთა ეკონომიკური და სოციალური პოლიტიკის არჩევაზე გარკვეულ გავლენას ახდენენ. აღნიშნულთან დაკავშირებით ტიპურია მოწინავე ტრანსნაციონალური კომპანიების მიერ თავიანთი მთავრობებისა და ხელმძღვანელი ორგანოებისათვის, ასევე სახელმწი-

ფოთა ინტეგრაციული მმართველობითი სტრუქტურებისათვის იმგვარი რეკომენდაციების მიცემა, რომლებშიც კონკურენტებთან შედარებით კომპანიების მიზნები და ინტერესებია გათვალისწინებული. მაგალითად, 1994 წელს ევროკავშირის ხელმძღვანელობამ ევროპის 40 მოწინავე ტრანსეროვნული კომპანიიდან (რომელთა შორის იყვნენ „იუნილევერი“, „სიმენსი“, „ფიატი“, „ფილიპსი“, „ბრიტიშ პეტროლიუმი“, „ბაიერი“ და სხვ.) „განკარგულება“ მიიღო, რომელშიც ევროკავშირისათვის შსოფლიო კონკურენტუნარიანობის მიღწევის პრიორიტეტები (უპირატესობები) იყო ფორმულირებული.

დასავლეთის პოლიტიკოსები და ეკონომისტები შეშფოთებას გამოთქვამენ იმის გამო, რომ ტრანსეროვნული კომპანიების მძლავრი საფინანსო და საინვესტიციო ნაკადების სახელმწიფოებრივი კონტროლი დღითიდღე შეუძლებელი ხდება და ამ რთულ პროცესთან დაკავშირებით ასეთ

აზრს გამოთქვამენ: სახელმწიფოებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების ხელმძღვანელები უკეთეს შემთხვევაში ასე თუ ისე ცდილობენ საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობაზე ადეკვატური (სრული შესაბამისი) რეაგირება მოახდინონ, მაგრამ მათზე ზემოქმედების ეფექტური ბერკეტები ჯერ კიდევ არ გააჩნიათ. ამასთან დაკავშირებით აღნიშნავენ 1992 წლის შემთხვევას, როცა საფინანსო-საინვესტიციო ფონდის, „კეანტუმის“ სპეკულაციური მოქმედების შედეგად ინგლისური გირვანქა სტერლინგი დევალირებული (სხვა ქვეყნის ვალუტებთან შედარებით კურსდაცემული) იქნა, დიდი ბრიტანეთი ევროპის სავალუტო სისტემიდან გავიდა, ხოლო ფონდის მენეჯერებმა (ამერიკელმა მილიარდებმა ჯ. სოროსმა) ამ გზით 1 მლრდ დოლარი მიითვისა [7, №9, 106-108].

მოცემული პოზიცია სამართლიანად მიაჩნიათ იმ თვალსაზრისით, რომ საერთაშორისო საფინანსო კაპიტალის ძლიერებამ სახელმწიფოებსა და თვით სახელმწიფოთა ინტეგრაციული ეკონომიკური

სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა:

საზრანბმითი

„როცა სახდღარგარეთ მივდივარ, არავითარ კომპლექსს არ განიცდი. მივდივარ იმისათვის, რომ ფრანგული საქონელი გაყვიდე“ - განაცხადა პრეზიდენტმა ფაკ შირაკმა. მან „ეკონომიკური დიპლომატია“ ერთ-ერთ პრიორიტეტად გამოაცხადა. ვაზუა „ფიჯაროს“ აზრით მასში იგულისხმება კეელა დონეზე საერთაშორისო კონტაქტების დამყარება, პარიზში საქმიანი წრეების მიღება, ფრანგ მეწარმეთა დაახლოება უკსოეთის მთავრობათა წარმომადგენლებთან, ელმთა ორიენტირება და, რაღა თქმა უნდა, ეფექტური შუამავლებისა და მეგობრების გულუხვად დასაწყობება.

მარტო 1996 წელს პრეზიდენტმა შირაკმა ოფიციალურად 15-ჯერ იმოგზაურა სახდღარგარეთ და 16 მლრდ ფრანკის ღირებულების კონტრაქტის გაფორმებას შეუწყო ხელი. კერძოდ, 3 მლრდ ფრანკის ღირებულების შევლმფრენები მიყიდა საულის არაბეთს. ამ პროდუქციას ფრანგულ-გერმანული ფირმა „ეგროკოპტერი“ ამზადებს.

ფაკ შირაკი არც ერთ სახდღარგარეთულ ტურნეში არ მიემგზავრება უმსხვილესი კომპანიების („ტოტალი“, „დასო“, „ტომსონი“, „აკატელი“, „ფრანს-ტელეკომი“, „ბუფი“) პრეზიდენტების გარეშე.

პრეზიდენტი შირაკი სახდღარგარეთი ფრანგული ინვესტიციების დაბანდებასაც უწყობს ხელს. ამ მიზნით იგი პირადი წერილის მიწერას ან სატელეფონო ზარსაც არ თაკილობს. მიიჩნევს, რომ ძველია პრეზიდენტს უთხრა უარი, თუცა მას უარიც კი სრულებით არ აცბუნებს.

წყარო: თოდუა ლ. ვაზუა „ფინანსები“, 1997, №11.

პროცესების რეგულირების ფორმებსა და მეთოდებზე არსებითი გავლენა მოახდინა. მიუხედავად ამისა, სახელმწიფოები საერთაშორისო კომპანიებზე გარკვეულ ზეგავლენას მაინც ახდენენ. პრაქტიკულად არსებობს ტრანსნაციონალური კომპანიების სტრატეგიასა და ტაქტიკაზე სახელმწიფოთა ზემოქმედების კონცეფციები. სახელდობრ, საუბარია სახელმწიფოებრივი მეწარმეობისა და თანამედროვე სამრეწველო პოლიტიკის მიერ სისტემაზე, მათ შორის მის ორგანიზაციულ-სამეურნეო ასპექტებზე, კერძოდ, ეკონომიკის პრივატიზაციასა და დეპრივატიზაციაზე.

რაც შეეხება ამ უკანასკნელს, აღსანიშნავია სიტუაცია, რომელიც გლობალურ ტელეკომუნიკაციურ სისტემებში ტრანსნაციონალური კომპანიების შეღწევის პრობლემებს ეხება. 1993-1994 წწ. ევროკავშირის ქვეყნების მთავრობებმა მიიღეს გადაწყვეტილება ტელეკომუნიკაციებისათვის თავიანთი ბაზრების გახსნის შესახებ, რამაც კავშირგაბმულობის მსოფლიო ბაზარზე კომპანია „გიგანტების“ კონკურენტული ბრძოლის გამწვავება გამოიწვია. დამახასიათებელია ისიც, რომ ეს „გიგანტები“ ერთობლივი გლობალური საწარმოების სტრუქტურული აღიანსებია. მათ შორის ცნობილია „შესანიშნავი ოთხეული“, სახელდობრ, „ბრიტიშ ტელეკომუნიკეიშნი“ (ბრიტანეთი), „ატლასი“ (გერმანიის ტელეკომუნიკაციის სახელმწიფო კომპანია), „იუნისორსი“ (რომელშიც შედის შვედეთის, პოლანდიის, იტალიისა და შვეიცარიის ოპერატორი კომპანიები) და „იურლდს-იუნისორსი“ (რომლის შემადგენლობაშია აშშ-ის უმსხვილესი კორპორაცია „ამერიკენ ტელეფონ ენდ ტელეგრაფი“, რომელიც თავის მხრივ აკონტროლებს ქსელური სატელეფონო კავშირის სიდიდით უმძლავრეს ამერიკულ კორპორაცია „მაკ-კოუსს“).

სხვა დარგებთან შედარებით ტელეკომუნიკაციაში ბიზნესს გაცილებით მეტი შემოსავალი მოაქვს. ამიტომ შეთხვევითი არაა, რომ იაპონური ტელეკომუნიკაციის კომპანიები სტრატეგიულ აღიანსებში ჩართვას ცდილობენ. 1994 წელს ტოკიოში ევროპის, იაპონიისა და ამერიკის ინფორმაციული ტექნოლოგიების მწარმოებელთა შეხვედრა გაიმართა, სადაც გლობალური ინფორმაციული სუპერმაგისტრალების შექმნისა და ექსპლუატაციის ძირითადი პრინციპები შემუშავდა. სახელდობრ, სტანდარტების შესაბამისობა, კონფიდენციალურობა და უსაფრთხოება, ინტელექტუალური საკუთრების უფლებების დაცვა, შეღწევის უნივერსალურობა, საერთაშორისო თანამშრომლობის განვითარება, სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების სახელმწიფო პროგრამებში ჩართვა და თავისუფალი კონკურენციის უზრუნველყოფა. ამ სფეროში სამმა წამყვანმა საერთაშორისო კომპანიამ, სახელდობრ, IBM, „ჰიტაჩიმ“ და „ოლივეტიმ“ ინფორმაციული სუპერმაგისტრალის ერთობლივი კავშირი შექმნეს და საქმიანობის ურთიერთშეთანხმებული გეგმა „დიდი შვიდეულის“ ქვეყნების მინისტრთა კონფერენციას განსახილველად წარუდგინეს.

საერთაშორისო კომპანიებისა და ეროვნული სახელმწიფოების ურთიერთზემოქმედება ყოველთვის არაა ერთგვაროვანი. ერთ შემთხვევაში სახელმწიფოები „თავიანთი“ კომპანიების სასარგებლოდ მოქმედებენ და მათ პირდაპირ ან ფარულ მხარდაჭერას უწევენ. თუმცა გამორიცხული არაა სახელმწიფოს უარყოფითი პოზიციაც, რომლის დროსაც შეიძლება სახელმწიფოებრივი რეგულირების ფართო არსენალი იქნეს

გამოყენებული (მაგალითად, სუბსიდიები, კრედიტები, დაბეგვრის ტარიფები და სხვ.). ამ თვალსაზრისით სახელმწიფოები საბაზრო სუბიექტებს „კედში“ კი არ მისდევენ, არამედ იმ სპეციფიკურ მიზნებს ახორციელებენ, რომლებიც შეიძლება მოწინავე კომპანიების ინტერესებს არ შეესაბამებოდეს.

კიდევ ერთხელ უნდა აღინიშნოს, რომ თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის მთავარი სუბიექტები საერთაშორისო კომპანიებია, რომელთა ინტერესები და სტრატეგიული მიმართულებები ხშირად ცალკეული სახელმწიფოებისა და რეგიონული ინტეგრაციული კავშირების მაკროეკონომიკურ პოლიტიკასთან წინააღმდეგობაშია. თუმცა ამ დაპირისპირებაში თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის ოპტიმალური განვითარების გზების ძიების პოტენციალია ჩადებული.

ეროვნული სახელმწიფოების მიმართ წაყენებული მოთხოვნების ჩამოყალიბებისას საერთაშორისო კომპანიები საკუთარი კონკურენციული უპირატესობების განმტკიცებას გლობალური მასშტაბით ცდილობენ. ამასთან, მათ არ ძალუძთ მოსახლეობის ფართო მასების სოციალური პირობების იგნორირება (მხედველობაში მიუღებლობა). ეს თუნდაც იმიტომ ხდება, რომ ხალხთა განათლებისა და პროფესიული დონის ამაღლება, მათი ინიციატივებისა და შემოქმედებითი აქტივობის გამოვლენა კომპანიების შემოსავლების გადიდების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი წყაროა. ამასთან, განათლებული და პროფესიული დაქირავებული მუშაკი მატერიალური და სულიერი სიკეთის არა მარტო მომხმარებელია, არამედ მისი შექმნის უშუალო მონაწილე და აქტიური წევრია. სწორედ ამიტომ საზოგადოებრივი წარმოების „სოციალიზაცია“ ორმაგ გამოსახულებას იღებს. უპირველესად იგი გამოიხატება საერთაშორისო მასშტაბით კაპიტალის ინტერნაციონალური გაერთიანებით, და მეორე, განვითარების ზოგადსაკაცობრიო ორიენტაციების განსაზღვრისას კაპიტალის მონოპოლიის ხელის შეშლით.

ამგვარად, ჩვენი პლანეტის ეკონომიკური კავშირების თანამედროვე სისტემა საკმაოდ რთული და წინააღმდეგობრივია. კლასიკური მსოფლიო მეურნეობის ნანგრევებში მსოფლიო სამეურნეო კავშირების საერთო საბაზრო ელემენტები წარმოიშობიან. მთლიანობაში კავშირები გარდამავალ ხასიათს ატარებს და ეროვნულ ეკონომიკებს თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში ჩართვას უწყობენ ხელს. ამასთან ერთად, სახელმწიფოები და კომპანიები, რომლებიც მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევებზე არიან ორიენტირებული, ურთიერთწინააღმდეგობრივი შემოქმედებით მომავალი ცივილიზაციის მნიშვნელოვანი ეკონომიკური სეგმენტების ჩამოყალიბებასა და ფუნქციონირებას უზრუნველყოფენ.

განვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყნებში ცალკეული კომპანიის საქმიანობის მასშტაბების სწრაფი ზრდა არაერთგვაროვნად აღიქმება. არსებობენ მძლავრი ლობისტური ჯგუფები (კომპანიების წარმომადგენლები, რომლებსაც ევალებათ მთავრობას მიაღებინონ მათთვის სასურველი გადაწყვეტილება), რომლებიც თავიანთ ქვეყანაში და საზღვარგარეთ კომპანიების აქტიურობის შეზღუდვას ცდილობენ.

კომპანიების საქმიანობის კრიტიკის ძირითადი ობიექტი მრავალი ქვეყნის სოციალური ინტერესებისადმი არასაკმარისი ყურადღებაა. კომპანიების მძლავრი მასშტაბები იმ ქვეყნების შემფოთებას იწვევს, რომელთანაც მათ უხდებათ ურთიერთობა, რად-

გან ზოგიერთი კომპანია ეკონომიკური თვალსაზრისით მრავალ ქვეყანას აჭარბებს. მაგ., „ჯენერალ მოტორზის“ ან „მიცუბისის“ გაყიდვების მოცულობა არგენტინის, ინდონეზიის, პოლონეთის თუ სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკის ეროვნული პროდუქტის რაოდენობას აღემატება. აღნიშნულის გამო, მსხვილ კომპანიებს ცალკეულ ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობის დროს შეიძლება საგრძნობი შედეგები მოჰყვეს. პრაქტიკულად, საკმაოდ ხშირად, ფირმების ხელმძღვანელები მათი კომპანიების ფუნქციონირების პირობების შესახებ უშუალოდ სახელმწიფოთა მეთაურებთან წარმართავენ მოლაპარაკებებს.

ტრანსეროვნული კომპანიების ვალდებულებები მსოფლიო კაპიტალიზმის ეკონომიკური სისტემის მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენს, ამიტომ ისინი შეიძლება მაღალგანვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური პოლიტიკის ინსტრუმენტად იქნენ გამოყენებული. შედეგად, ეროვნული სახელმწიფოები (განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნები) თანდათანობით კარგავენ მათზე ზემოქმედების საშუალებებს და აღარ ძალუძთ თავიანთთვის სასურველი სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელება, რადგან უმნიშვნელოვანესი გადაწყვეტილებები ტრანსეროვნული კომპანიების ანუ გიგანტური, მძლავრი ეკონომიკური ორგანიზაციების შტაბ-ბინებში მიიღება. ამასთან, ამგვარი კომპანიები, ფლობენ რა თანამედროვე მძლავრ, უნივერსალურ საწარმოო ბაზას ისეთ მნიშვნელოვან დარგებში, როგორცაა გადამამუშავებელი, მოპოვებითი, ნავთობქიმიური, მანქანათმშენებლობის, ტრაქტორმშენებლობის, ელექტრონიკის და მრეწველობის სხვა სფეროები, მათთვის ხელსაყრელ საწარმოო-საკაპრო პოლიტიკას ახორციელებენ. ამგვარი მძლავრი ეკონომიკური პოტენციის პირობებში, ტრანსეროვნულ კომპანიებს სახელმწიფოს მიერ გამიზნული ეკონომიკური პოლიტიკის ბლოკირება შეუძლიათ, რომელიც თავის გამოვლენას წარმოებული პროდუქციის მოცულობებში, ინფლაციური მოვლენების გაძლიერებასა და სხვა სფეროებში პოულობს. ეს ერთი, უარყოფითი მხარე. მეორე, პოზიტიური მდგომარეობს იმაში, რომ თანამედროვე ტრანსეროვნული კომპანიები-ესაა მსოფლიო მასშტაბით ახალი ტექნოლოგიების, წარმოებისა და საერთოდ, ეკონომიკის მართვის უახლესი მეთოდების რეალურად გამტარებლები.

თუ კომპანია სხვადასხვა ჯგუფის ინტერესებს დააკმაყოფილებს, კერძოდ, აქციების მფლობელებისას, დაქირავებული მუშაკების, მომხმარებლებისას და საზოგადოებისას მთლიანად, მხოლოდ ამ შემთხვევაში შეიძლება მოწინავე მდგომარეობის შენარჩუნებას. აქციების მფლობელები ამ შემთხვევაში დაინტერესებული არიან გასაღების გადიდებით, რაც პირველთა მოგების ზრდას უზრუნველყოფს, ხოლო მეორეთა ხელფასს ამაღლებს. მომხმარებლები ფასების შემცირებაზე ფიქრობენ, ხოლო საზოგადოება მთლიანად კორპორაციებს შემოსავლების გადიდებით გადასახადის ფორმით მეტ თანხას მოიპოვებს ან სოციალური პრობლემების გადაწყვეტაში მიიღებს მონაწილეობას. ხანგრძლივ პერსპექტივაში თანაბარი ზომით აუცილებელია ამ მიზნების მიღწევა, წინააღმდეგ შემთხვევაში არ იქნება მიღწეული არც ერთი მათგანი, რადგან თითოეული ჩამოთვლილი ჯგუფი ორგანიზაციის დაშლისათვის საკმარის ძალაუფლებას ფლობს.

კომპანიების ხელმძღვანელებმა კარგად იციან, რომ ამ ურთიერთსაწინააღმდეგო ინტერესების ნებისმიერ კონკრეტულ პერიოდში დაკმაყოფილება მხოლოდ არათანაბრადაა შესაძლებელი. ამიტომ რომელიმე მომენტში საჭიროა აქციათა მფლობელების ინტერესების წინა პლანზე წამოწევა, სხვა დროს-მომხმარებელთა სურვილების მეტად გათვალისწინება და ა. შ. კომპრომისების მიღწევა რთულია, თუნდაც საკუთარ ქვეყანაში. აღნიშნული მოთხოვნების დაცვა უცხო ქვეყანაში კიდევ უფრო ძნელდება, რადგან ოპტიმალური გადაწყვეტილების მიღება განსაკუთრებით მაშინ რთულდება, როცა ამ ქვეყანაში გავრცელებული პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური ინტერესები იცვლება. მაგალითად, 90-იან წლებში სამხრეთ კორეაში მნიშვნელოვნად გაიზარდა მუშების სათიბრივი ანაზღაურება, რის გამოც „ჯენერალ მოტორზის“ ფირმა (რომელსაც ერთობლივი ხაზარმო ჰქონდა ამ ქვეყანაში) იძულებული გახდა შრომითი დანახარჯების შემცირებისათვის ეზრუნა.

მსოფინამთა გაციოლიღვა:

მსოფლიოს წამყვანი კომპანიები

საავტომობილო მრეწველობაში წარმოებისა და გასაღების ძირითადი ნაწილი კონცენტრირებულია რამდენიმე მსხვილი კომპანიის ხელში. მართალია, იაპონიამ 90-იანი წლების დასაწყისისათვის გამოშვებული ავტომობილების წლიური მოცულობით გადაასწრო აშშ-ს, მაგრამ ცალკეული იაპონური კომპანიები ამ მაჩვენებლით ჯერ კიდევ მნიშვნელოვნად ჩამორჩებიან ამერიკული და მსოფლიო საავტომობილო მრეწველობის ისეთ გრანდებს, როგორცაა „ჯენერალ მოტორზი“ და „ფორდი“. ეს ორი კომპანია ერთად, ერთი წლის განმავლობაში თორმეტ მილიონ ავტომობილს უშვებს. ამ მაჩვენებლით მათ მტკიცედ უკავიათ პირველი-მეორე ადგილები მსოფლიოს წამყვან საავტომობილო ფირმებს შორის. შემდგომ მოდან იაპონური ფირმები „ტოიოტა მოტორზი“ და „ნისანი“, რომელთა მიერ დამზადებულმა ეკონომიურმა ავტომობილებმა დიდი აღიარება და გავრცელება მოიპოვა მსოფლიოში. იაპონური კომპანიების შემდეგ მ: „დევიო ადგილებზე ევროპული კომპანიებია: გერმანული „ფოლკსვაგენი“, ფრანგული „რენო“ და „პეჟო“, კვლავ გერმანული „მერსედეს ბენცი“ და „ბმე“, შვედური „ფოლვი“. საუკეთესო ათეულს ამთავრებენ ამერიკული „კრაისლერი“ და იტალიური „ფიატი“.

ნავთობის მოპოვებისა და ნავთობგადამამუშავებელ ბიზნესში წამყვანი ადგილები უკავიათ ამერიკულ „ექსონს“ და ინგლის-ნიდერლანდის ტრანსნაციონალურ კომპანიას „როიალ დატჩ-შელ გრუპს“. შემდგომ ამერიკული კომპანიები მოდიან: „ტექსაკო“, „შევერონი“, „მობილი“, „სიკოლი“ და „ამოკო“.

კვების პროდუქტებს ყველაზე დიდი რაოდენობით ამზადებენ ნიდერლანდის ფირმა „იუნილევერი“ და შვეიცარიული „ნესტლე“. მათ გვერდით დგას ინგლისური კორპორაცია „ბატ ინდასტრიზი“.

80-იან წლებში რადიოელექტრონულ და ელექტროტექნიკურ გოგანტებს შორის კონკურენტობა მნიშვნელოვნად შეარყია ამერიკული კომპანიების პოზიციები. მიუხედავად ამისა, ამერიკულ კორპორაციებს „ინტერნეიშენს ბიზნეს მაშინს“ და „ჯენერალ ელექტრიკს“ კვლავ პირველ-მეორე ადგილები უკავიათ. წამყვანი პოზიციები აქვთ იაპონურ მონისტრებს: „მაკუშიტა ელექტრიკ ინდასტრიელს“, „აიიტატის“, „ტოშიბას“, „ნეკს“, „სანიო ელექტრიკს“, „მიუზიში ელექტრიკს“ და „კინოსნ“.

წყარო: ვანხაე რ., ნიკავშვილი ზ., ბიზნესის..., გვ. 126-128.

უფრო რთული პრობლემაა, როცა სხვადასხვა ქვეყნის ინტერესები ურთიერთსაწინააღმდეგოა და კომპანიას მათი ერთობლივად გათვალისწინება უხდება. მრავალე-

როვნული კომპანიები ბიზნესის ნაციონალიზმით გამსჭვალულ მსოფლიოში ფუნქციონირებენ და მათი სტრუქტურები ბიზნესის გლობალური მიზნების ნაცვლად, თავიანთი საკუთარი ინტერესების მისაღწევად მოქმედებენ. ამით კომპანიების ხელმძღვანელობის აზოცანა რთულდება, ვინაიდან ერთ ქვეყანაში მიღებული გადაწყვეტილება ექოს მსგავსად აისახება მეორეში. ამასთანავე, მმართველობითი გადაწყვეტილება ერთი ქვეყნისათვის შესაძლოა პოზიტიურია, ხოლო მეორესათვის უარყოფითი ხასიათის იყოს.

საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების განხორციელების დროს, ეკონომიკური შედეგის მიღების თვალსაზრისით, შესაძლებელია რამდენიმე ვარიანტი:

- * როცა ორივე მხარე წაგებულა;
- * როცა ერთი მხარე მოგებულა, ხოლო მეორე წაგებული;
- * როცა ორივე მხარე მოგებულა.

რა თქმა უნდა, არც ერთი მხარე წამგებიან საგარეო გარიგებაზე წინასწარ არც დათანხმდება, მაგრამ შესაძლოა სხვადასხვა ფაქტორმა გარკვეული კორექტივები შეიტანოს დროსა და სივრცეში. განსაკუთრებული წინააღმდეგობა მოგების განაწილებისას იქმნება.

საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობის გაფართოების მომხრეები მათ დადებით თვისებად თვლიან სამუშაო ძალის დასაქმებას, ექსპორტისა და იმპორტის საბაჟო გადასახადების ზრდას, ხოლო მოწინააღმდეგეები შემოსავლებისა და ძალაუფლების არათანაბარ განაწილებას, გარემოს ეკოლოგიური პირობების გაუარესებას და საკუთარ ქვეყანაში სოციალური პრობლემების გადაწყვეტისადმი ნაკლებ ყურადღებას მის უარყოფით მხარედ მიიჩნევენ. მიუხედავად იმისა, რომ ამ მიმართებით ჩატარებული გამოკვლევები ზუსტი და დამაჯერებელია, მაინც ყოველთვის არაა ნათელი, თუ რა მოხდებოდა საერთაშორისო კომპანიებს ამა თუ იმ ქვეყანაში თავიანთი სამეურნეო-საწარმოო საქმიანობა რომ არ განეხორციელებინათ. საზოგადოდ, ტექნიკური პროგრესი, კონკურენტების მოქმედება და მოცემული ქვეყნის პოლიტიკა არის ის ძირითადი ცვლადები, რომლებიც კორპორაციების საქმიანობის მიზეზ-შედეგობრივი ანალიზის ჩატარებას ართულებენ.

საერთაშორისო კომპანიების ეკონომიკური პოტენციალის მომძლავრება ინვესტიციების მიმღები ქვეყნების (რეციპიენტების) გარკვეულ შემოფოთებას იწვევს, რადგან ასეთ მძლავრ კომპანიებს პოლიტიკური საშუალებებით მათი სუვერენიტეტის შეზღუდვა ძალუძთ. დონორ ქვეყნებს შესაძლებლობა ეძლევათ მსხვილი კომპანიები საგარეო პოლიტიკის ინსტრუმენტად გამოიყენონ. ვინაიდან კომპანიების ბაზად ყოველთვის მაღალგანვითარებული ეროვნული ქვეყნებია, გასაგებია, რომ ასეთი შემოფოთება უმეტესად ინდუსტრიულად დაბალგანვითარებულ ქვეყნებშია გაკრცელებული. თუმცა, სადღეისოდ შიში სხვა მიმართულებითაც შეინიშნება. კერძოდ, პირველი, მძლავრი საერთაშორისო კომპანიები სულ უფრო და უფრო დამოუკიდებელი ხდებიან როგორც დონორი, ისე რეციპიენტი ქვეყნების ხელისუფლებისაგან, რაც საზოგადოების ინტერესების დასაკმაყოფილებლად ღონისძიებების გატარებას ართულებს. მეორე, უცხოური ფინანსის დამოკიდებულებით კომპანია შესაძლოა ისეთ ვითარებაში აღმოჩნდეს, რომ რეციპიენტმა ქვეყანამ იგი სხვა ქვეყნის მიმართ საგარეო პოლიტიკის ინსტრუმენტად გამოიყენოს, ე. ი. მის მძევლად აქციოს და სხვ.

მესტერიტორიულობა

როცა დონორი ქვეყნები თავის კანონებს ეროვნული კომპანიების უცხოურ ფილიალებში ახორციელებენ, გამოიყენება ტერიტორიული ექსტერიტორიულობა. რეციპიენტი ქვეყნები აღნიშნულ ქმედებაზე უკმაყოფილებას გამოთქვამენ, რადგან ამით მათ ქვეყნებში ბიზნესის კონტროლი სუსტდება. კომპანიებისათვის არასასურველია ისეთი სიტუაცია, როცა სამამულო და უცხოური კანონები ურთიერთსაწინააღმდეგაო. ამ შემთხვევაში მთელ დარტყმას კომპანიები თვითონ იღებენ. ექსტერიტორიულობის აღმოსაყენებლად აუცილებელი არაა კანონების პირდაპირი კონფლიქტები. კანონები, რომლებიც მოითხოვენ კომპანიის შემოსავლების რეპატრიაციას (დაბრუნებას), უეჭველია სხვა სახელმწიფოში საქმიანობის გაფართოებას მოხმარდება და ადგილობრივი ძალაუფლების კონტროლს განამტკიცებს.

მესტერიტორიულობა (ლათ. EX-ბან, ილან, ღა TERRITORIALIS ტერიტორიაზე მოქმედებს) არის უცხოურ ეროვნულ კანონებთან განსაკუთრებით ადგილობრივი კანონებისა და ამითვის ურთიერთი განსაკუთრებული უფლებების მინიჭება.

ეკონომიკის საკვანძო სექტორების კონტროლი

თუ უცხოურ ფირმებს ეროვნული ეკონომიკის საკვანძო სექტორების კონტროლის საშუალება მიეცათ, მაშინ მოცემული ქვეყნის გარეთ მიღებულმა გადაწყვეტილებამ შესაძლოა ეროვნულ ეკონომიკაზე უარყოფითი ზეგავლენა მოახდინოს, რაც პოლიტიკოსთა შეშფოთებას იწვევს. მათი შიში იმას ეფუძნება, რომ კომპანიებმა შეიძლება დონორი ქვეყნების საგარეო პოლიტიკის ინსტრუმენტის როლი შეასრულონ. გარდა ამისა, ამ ფირმებმა თავიანთი მძლავრი ეკონომიკური პოტენციალის გამო ადგილობრივ პოლიტიკოსებზე უარყოფითად იმოქმედონ. სხვისი გავლენის შიში ისტორიულად კოლონიური დროიდან ჩამოყალიბდა, როცა უცხოური კომპანიები თავიანთი ქვეყნების მთავრობათა პოლიტიკური აგენტების როლს ასრულებდნენ. გარდა ამისა, არსებობს საშიშროება იმისა, რომ მძლავრმა უცხოურმა ფირმებმა რესურსების დაგროვებით ქვეყნის პოლიტიკურ პროცესებზე მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინონ.

აღნიშნულის საპირისპიროდ ეროვნული მთავრობები ხშირად იმ დარგების საწარმოთა ნაციონალისაციას ახორციელებენ, რომლებიც უცხოურ ფირმებს ეკუთვნის, ან ქვეყნის ეკონომიკისათვის მნიშვნელოვან დარგებში უცხოური ინვესტიციების განხორციელებას წინასწარგამიზნულად კრძალავენ.

ადგილობრივ მთავრობათა წარმომადგენლებთან უცხოური ფირმების ურთიერთობისას მსოფლიოში ფართოდაა გავრცელებული ქრთამის აღებ-მიცემა, რაც არც თუ იხე იშვიათად საერთაშორისო დავის საბაბი ხდება. მექრთამეობის მიზეზია რეციპიენტი ქვეყნების საკანონმდებლო აქტების მოქმედებათა ფართო დიპაზონი (განსაკუთრებით გადასახადების დონის დაწესებისას და სხვ.).

4. საზღვარგარეშო კომპანიების საქმიანობის შეფასების მანიპულაცია

კომპანიების საქმიანობის შეფასების მაჩვენებლები საკმაოდ ბევრია. ამიტომ ამ მაჩვენებელთა დინამიკაში შედარება უფრო რეალურ სურათს იძლევა. ასევე სასარგებლოა კონკრეტული კომპანიის მაჩვენებლების საშუალო და (ან) საერთო დარგობრივ მაჩვენებლებთან შედარება.

კომპანიების საქმიანობის მაჩვენებლები ორ ჯგუფად იყოფა: აბსოლუტური და შეფარდებითი.

აბსოლუტური მონაცემები კომპანიების ოპერაციის მასშტაბებს, მათ საწარმოო სიმძლავრეებს, გასაღებით საქმიანობას და სხვა პარამეტრებს ახასიათებენ. ისინი კომპანიების ოპერაციულ და საფინანსო ანგარიშებშია მოცემული. სახელდობრ, გაყიდვის მოცულობა, ბალანსის შედეგები, მოგება და სხვ. შეფარდებითი მონაცემები ესაა კოეფიციენტები, რომლებიც აბსოლუტური მაჩვენებლების ურთიერთშეფარდების გზით მიიღება.

აბსოლუტური და შეფარდებითი მაჩვენებლები ახასიათებენ კომპანიის:

- ➔ ეკონომიკურ პოტენციალს;
- ➔ საქმიანობის ეფექტიანობას;
- ➔ კონკურენტუნარიანობას;
- ➔ საფინანსო მდგომარეობას.

ეკონომიკური პოტენციალის მანიპულაცია

ამ ჯგუფის მაჩვენებლებს მიეკუთვნება აქტივები, გაყიდვის მოცულობა, კაპიტალური დაბანდება, წმინდა და საერთო მოგება, ძირითადი კაპიტალი, საწარმოო სიმძლავრეები, მომუშავეთა რაოდენობა, სამეცნიერო-კვლევითი ბაზა და მასზე გაწეული ხარჯები და სხვ.

კომპანიების ოპერაციების მასშტაბები ხასიათდება ისეთი მაჩვენებლებით, როგორცაა გაყიდვის მოცულობა, აქტივები, საკუთარი კაპიტალი, მომუშავეთა რაოდენობა. დამოუკიდებლად ეს მაჩვენებლები არაფერს მიგვანიშნებენ. ისეთი კომპანიისათვის, რომელიც წვრილმან პროდუქციას (კერძოდ, ბიუტერიას, საკანცელარიო საქონელს და ა. შ.) ამზადებს, გაყიდვის მოცულობის აბსოლუტური სიდიდე, ვთქვათ, 20 მლნ ფულადი ერთეული წონადი (მნიშვნელოვანი) იქნება, მაშინ, როდესაც საავტომობილო მრეწველობის კომპანიისათვის საკმაოდ მცირეა. ამიტომ შედარება ანალოგიური დარგის კომპანიის მაჩვენებელთან უნდა შესრულდეს. მრავალ ქვეყანაში უმსხვილესი კომპანიების გაყიდვის მოცულობები პრესაში ქვეყნდება, რაც ანალიზის შესრულების საშუალებას იძლევა.

კომპანიების სამრეწველო პოტენციალს მისი საწარმოო ბაზა, საჭირო რაოდენობითა და გარკვეულ ვადაში პროდუქციის გამოშვების შესაძლებლობა ახასიათებს. ოპერაციების მასშტაბები საწარმოო ბაზის ზომებზე იძლევა წარმოდგენას, რამაც შეიძლება წარმოებული პროდუქციის ღირებულებით შეფასებაზე, წარმოების პროცესში გამოყენებული ძირითადი კაპიტალის ღირებულებაზე რეალური წარმოდგენა შეგვიქმნას.

ძირითადი კაპიტალი კომპანიების საწარმოო პოტენციალის მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია. მასში შედის მიწის, შენობა-ნაგებობების, მანქანებისა და მოწყობილობების, სატრანსპორტო საშუალებების და სხვათა ღირებულება. ძირითადი კაპიტალის ღირებულებიდან ამორტიზაციის ანარიცხების გამოკლებით რეალურ ძირითად კაპიტალს მივიღებთ.

სამრეწველო კომპანიის საწარმოო ბაზას ახასიათებს ცალკეული საწარმოების რაოდენობა და სიმძლავრეები. მაგალითად, „ჯენერალ მოტორზის“ კომპანიას ამგვარი საწარმო 300-მდე აქვს, რომლებიც აშშ-სა და ევროპის ქვეყნებშია განლაგებული.

საწარმოო პოტენციალს მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს წარმოებული პროდუქციის მოცულობა და მისი ზეედრითი წილი ეროვნულ ქვეყანაში ან მსოფლიო პროდუქციის საერთო მოცულობაში. მაგალითად, კომპანია „ფოლკსვაგენის“ მიერ დამზადებული მსუბუქი ავტომობილები განვითარებულ ქვეყნებში 10, ხოლო გერმანიაში - 38%-ია.

კომპანიების საწარმოო პოლიტიკა კაპიტალის მოცულობით ხასიათდება. ბუნებრივია, კომპანიების ხელმძღვანელობა შედარებით პერსპექტიულ საქმიანობაში მის ინვესტირებას ცდილობს.

კომპანიების სამეცნიერო-კვლევითი ბაზა მწვავე კონკურენციის პირობებში სულ უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. ამ მიზნით კომპანიები გამუდმებით სიახლეთა (პროდუქციის, ტექნოლოგიის და სხვათა) დანერგვას ცდილობენ და გაწეულ ხარჯებს მიზანშეწონილად მიიჩნევენ.

საქმიანობის უზმპტიანობის მაჩვენებელი

კომპანიების საქმიანობის ეფექტიანობის მაჩვენებელი ორგანია: აბსოლუტური და შეფარდებითი. მათ შორის უმთავრესია მოგება, რომელიც

კომპანიების საქმიანობის შეფასების კრიტერიუმი და საბოლოო მიზანია. მოგება ორი სახისაა: მთლიანი და წმინდა.

მთლიანი მოგება პროდუქციის გაყიდვის მოცულობისა და მის წარმოებაზე გაწეული ხარჯების სხვაობის ტოლია. მიღებულ შედეგს თუ გამოვაკლებთ ისეთ აუცილებელ ხარჯებს, როგორცაა სესხებისა და ვალების დაფარვა, საპენსიო ფონდში ანარიცხები, სახელმწიფო სოცდაზღვევის ანარიცხები, ძირითადი საშუალებების აუცილებელი შეცვლა, დივიდენდების გაცემა და სხვა, მივიღებთ წმინდა მოგებას, რომელიც ისევ წარმოების გასაფართოებლად გამოიყენება.

აბსოლუტური მოგების სიდიდის მიხედვით გამოიანგარიშება გაყიდვების რენტაბელობა, აქტივების რენტაბელობა, რენტაბელობის საშუალო ნორმა და სხვ. კომპანიების ეფექტიანობის მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია გაყიდვების მოცულობა. იგი კომპანიების საქმიანობის მასშტაბებსა და მისი ზრდის (შემცირების) ტემპებს ასახავს. ამ მაჩვენებლის საფუძველზე გაიანგარიშება ეფექტიანობის შემდეგი შეფარდებითი მაჩვენებლები:

- * გაყიდვების მოცულობის შეფარდება ძირითად კაპიტალთან;
- * გაყიდვების მოცულობის შეფარდება საბრუნავ კაპიტალთან;
- * წარმოების ხარჯების ზეედრითი წილი გაყიდვების მოცულობაში;
- * გაყიდვების მოცულობის შეფარდება მომუშავეთა რაოდენობასთან.

კომპანიების საქმიანობის მახასიათებელი მაჩვენებლები დინამიკაში უნდა შედარდეს. მაგალითად, მოგება შეიძლება წლების განმავლობაში იზრდებოდეს ან მცირდებოდეს, შესაძლოა წამგებიანი (ზარალიანი) წლებიც იყოს. გაყიდვების მოცულობის გადიდება ან შემცირება არ შეიძლება ცალმხრივად იქნეს გაგებული, როგორც კომპანიების საქმიანობის ეფექტიანობის ამაღლება ან შემცირება. ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში გამომწვევი მიზეზების გამოკვლევა აუცილებელია.

კომპანიების საქმიანობის ეფექტიანობის შეფარდებითი მაჩვენებლებია: გაყიდვების რენტაბელობა (Profit margin), რომელიც გამოითვლება ფორმულით:

$$\text{რენტაბელობა} = \frac{\text{მოგება}}{\text{გაყიდვების მოცულობა}} \times 100\%$$

მრიცხველში მოცემული მოგება შეიძლება იყოს მთლიანი ან წმინდა. ვთქვათ, შეფარდება უდრის 10%-ს. ეს ნიშნავს, რომ ყოველი ერთი ლარის ღირებულების პროდუქტია 0.1 ლარს, ანუ 10 თეთრ მოგებას იძლევა.

გაყიდვების რენტაბელობის მაჩვენებელი მრავალი გზით შეიცვლება. სახელდობრ:

- ◆ გადიდება მიიღწევა:
 - წარმოების ხარჯების უცვლელობის პირობებში პროდუქციის სარეალიზაციო ფასის გადიდებით;
 - სარეალიზაციო ფასის უცვლელობის პირობებში წარმოების ხარჯების შემცირებით.
- ◆ შემცირების მიზეზებია:
 - წარმოების ხარჯების შეუცვლელად სარეალიზაციო ფასის შემცირება;
 - სარეალიზაციო ფასის შეუცვლელად წარმოების ხარჯების გადიდება.

აქტივების რენტაბელობა (total assets return) გაიანგარიშება ფორმულით:

$$\text{რენტაბელობა} = \frac{\text{მოგება (წმინდა)}}{\text{აქტივების ღირებულება}} \times 100\%$$

ეს მაჩვენებელი ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალის გამოყენების ეფექტიანობას ახასიათებს.

ძირითადი კაპიტალის რენტაბელობა (fixed assets return) განისაზღვრება ფორმულით:

$$\text{რენტაბელობა} = \frac{\text{მოგება (წმინდა)}}{\text{ძირითადი კაპიტალი (ამორტიზაციის გამოკლებით)}} \times 100\%$$

რაც უფრო მეტია ამ მაჩვენებლების სიდიდე, მით უფრო ეფექტურადაა გამოყენებული კომპანიის ძირითადი საშუალებები. თუ ძირითადი კაპიტალის რენტაბელობის გადიდების პირობებში მთლიანად კომპანიის აქტივების რენტაბელობა მცირდება, ეს

ნიშნავს, რომ საბრუნავი აქტივები იზრდება, კომპანიას მზა პროდუქციის დიდი მარაგი აქვს, დებიტორული დავალიანებები დიდდება და ა. შ.

საკუთარი კაპიტალის რენტაბელობა (return on equity) გაიანგარიშება ფორმულით:

$$\text{რენტაბელობა} = \frac{\text{მოგება (წმინდა)}}{\text{საკუთარი კაპიტალი (საბალანსო ღირებულება)}} \times 100\%$$

რენტაბელობის საშუალო ნორმა (Rate of return) გამოითვლება ფორმულით:

$$\text{რენტაბელობა} = \frac{(მ_1 + მ_2 + მ_3 + \dots) / N}{(ა_1 + ა_2 + ა_3 + \dots) / N} \times 100\%$$

სადაც: $მ_1, მ_2, მ_3$ და ა. შ. არის განსახილველი პერიოდის ყოველი წლის წმინდა მოგება;

$ა_1, ა_2, ა_3$ და ა. შ. - ამავე თანმიმდევრობით აქტივების საბალანსო ღირებულება;

N - მოცემულ პერიოდში წელთა რაოდენობა.

გაყიდვების მოცულობის შეფარდება მატერიალურ-სასაქონლო მარაგებთან (sales to inventory ratio), ანუ მატერიალურ-სასაქონლო მარაგების ბრუნვადობის კოეფიციენტი წლის განმავლობაში ამ მარაგების ბრუნვის რაოდენობას გვიჩვენებს. მისი შემცირება მზა პროდუქციის რეალიზაციის შემცირებასა და ჭარბ დასაქონლებას ნიშნავს.

რეალიზებული პროდუქციის ღირებულებაში წარმოების ხარჯების ხვედრითი წილი (cost of goods sold to sales) ასევე კომპანიის საქმიანობის ეფექტიანობის მაჩვენებელია. ბუნებრივია, ყოველი ფირმა მის შემცირებას ცდილობს. ამ შემთხვევაში წარმოების რენტაბელურობა იზრდება და კომპანიის პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა მაღლდება.

გაყიდვების მოცულობის შეფარდება მომუშავეთა რაოდენობასთან (sales to number of employees) საშუალო ძალის გამოყენებას, მათ გამოუმუშავებას ანუ შრომის ნაყოფიერებას ახასიათებს, რომელიც თავის მხრივ წარმოებისა და შრომის ორგანიზაციის, ასევე ავტომატიზაციის დონეს ასახავს.

კონკურენტუნარიანობის შემფასების მაჩვენებლები

კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებლებიდან განსხვავებენ: კომპანიისა და საქონლის კონკურენტუნარიანობას.

კომპანიის კონკურენტუნარიანობა არის მისი უშუალოდ მომხმარებელს დროულად და უზარალოდ მისაღებ პირობებში (წმინდა, მიწოდების საბაზრო პირობებში, ტემპური მოსახურების ორგანიზაცია და ა. შ.) უმთავრეს საჭირო რაოდენობის კონკურენტული საქონელი.

საქონლის კონკურენტუნარიანობა არის მისი უნარი უზრუნველყოს კომერციული წარმატება ღრის მოცემულ მომენტში, გაუძლოს ანალოგიური საქონლის საბაზრო კონკურენციას.

კომპანიისა და საქონლის კონკურენტუნარიანობის მახასიათებლები პირდაპირ-პროპორციულ დამოკიდებულებაში იმყოფებიან. რაც მეტია საქონლის კონკურენტუნარიანობა, მით მალაღია მასზე მოთხოვნა და მისი რეალიზაციით ფირმა მეტ ეკონომიკურ ეფექტს (მოგებას) მიიღებს.

მოგების მაჩვენებლის გარდა კონკურენტუნარიანობის მახასიათებლებია:

გაყიდვის მოცულობა. თუ გაყიდული პროდუქციის ღირებულება უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მისი ფიზიკური მოცულობა, მაშინ მასზე მოთხოვნა დიდდება და პირიქით. რასაკვირველია, აუცილებელია ინფლაციის გათვალისწინებაც.

მოგების შეფარდება გაყიდვის მოცულობასთან. ამ მაჩვენებლის გადიდების შემთხვევაში პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა იზრდება.

გაყიდვის მოცულობის შეფარდება მატერიალურ-სასაქონლო მარაგებთან. თუ აღნიშნული მაჩვენებლის სიდიდე მცირდება, მაშინ მარაგების ბრუნვალობა ნელდება, რაც მზა პროდუქციაზე მოთხოვნის შემცირებას ან ნელდულის მარაგების გადიდებას ნიშნავს.

გაყიდვის მოცულობის შეფარდება დებიტორულ დაფალიანებასთან იმ კომერციული კრედიტის (განვადების) მოცულობას გვიჩვენებს, რომელსაც ფირმა თავის მომხმარებელს სთავაზობს. საქონელზე მოთხოვნის ზრდის შემთხვევაში, განვადებით საქონლის გაყიდვა მცირდება და პირიქით.

საწარმოო სიმძლავრეების დატვირთვა. მზა პროდუქციის გაყიდვის სიძნელების წარმოშობასთან ერთად ფირმის ხელმძღვანელობა საწარმოო სიმძლავრეების დატვირთვის შემცირების გადაწყვეტილებას იღებს.

ფინანსური მდგომარეობის მაჩვენებლები

კომპანიის ფინანსური მდგომარეობა მისი გადახდისუნარიანობითა და კრედიტუნარიანობით განისაზღვრება.

ვალახდისუნარიანობა არის გარე წყაროების გარეშე ფირმის ფინანსური დაქონებულობის სარისხობრივი მაჩვენებელი, რომლის გეგმიური იგი ფინანსურ მართაწმებულ ვალაში საფინანსო ვალდებულებებს უარავს.

კრედიტუნარიანობა არის ფირმის შესაძლებლობა მომხმარებელს კრედიტით მომსახურება გაუწიოს.

ფირმის საფინანსო საქმიანობას შემდეგი მაჩვენებლები ახასიათებს:

- **საკუთარი კაპიტალის სტრუქტურა**, რომელიც სააქციო კაპიტალის, საემისიო შემოსავლისა და კაპიტალიზებული მოგების პროცენტული თანაფარდობაა;
- **საკუთარი კაპიტალის შეფარდება** რეალურ ძირითად კაპიტალთან. იგი ფირმის ძირითადი კაპიტალის მოცულობაში შიდა წყაროების მეშვეობით დაბანდებული კაპიტალის ხვედრით წილს გვიჩვენებს. თუ მაჩვენებლის სიდიდე ერთეულზე ნაკლებია, მაშინ ძირითადი კაპიტალის ნაწილი ნასესხები კაპიტალით ფინანსდება, რაც ფირმის ხარჯებს ადიდებს და შესაბამისად მოგებას ამცირებს;

- საანგარიშო ბერიოდში საკუთარი საშუალებებით განსორციელებული ოპერაციების შედეგად მიღებული შემოსავლები. ესაა მიმდინარე ოპერაციების თვითდაფინანსებით შემოსავლების აბსოლუტური მაჩვენებლები წმინდა მოგებისა და ამორტიზაციის ანარიცხების სახით;
- მიმდინარე კაპიტალის თვითდაფინანსების კოეფიციენტი. იგი საანგარიშო პერიოდში ძირითად კაპიტალში ფირმის ოპერაციებიდან მიღებული საშუალებების დაბანდების ხარისხს გვიჩვენებს;
- დაფარვის კოეფიციენტი ანუ საბრუნავი აქტივების შეფარდება მოკლევადიან კრედიტთან ფირმის კრედიტუნარიანობის ერთ-ერთი ძირითადი მაჩვენებელია. პრაქტიკაშია მიღებული, რომ ეს მაჩვენებელი ერთეულზე ნაკლები არ უნდა იყოს;
- საბრუნავი აქტივების ლიკვიდურობის კოეფიციენტი. ესაა საბრუნავ აქტივებში სწრაფსარეალიზაციო ქაღალდებისა და ნაღდი ფულის ხვედრითი წილი. რაც მეტია მათი სიდიდე, მით მეტია ლიკვიდურობის კოეფიციენტი და ფირმის გადახდისუნარიანობა.
- საბრუნავი აქტივების შეფარდება მთლიან ნაესხებ კაპიტალთან. ფირმის გადახდისუნარიანობა მაღალია, თუ მისი დეკალიანება ლიკვიდური საშუალებებით ანუ საბრუნავი აქტივებით იფარება.

უკრაინის მემონტაჟი

1. ჩამოთვალეთ ხაერთაშორისო ფირმების სახეები:
ტრანსეროვნული კომპანიები; მრავალეროვნული კომპანიები; გლობალური კომპანიები.
2. ჩამოთვალეთ მრავალეროვნული კომპანიების განმასხვავებელი ნიშნები:
მრავალეროვნული სააქციო კაპიტალი; მრავალეროვნული ხელმძღვანელი ცენტრი; ადგილობრივი კადრებით უცხოური ფილიალების ადმინისტრაციის დაკომპლექტება.
3. ჩამოთვალეთ თანამედროვე ტრანსეროვნული კომპანიების საქმიანობის ძირითადი ნიშნები:
მსოფლიო მენეჯმენტის განვითარებისა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების პროცესში აქტიური მონაწილეობა; ეროვნულ სახელმწიფოებში მიმდინარე პროცესებისაგან დამოუკიდებლად საკუთარი კაპიტალის საზღვარგარეთ თავისუფალი მოძრაობა; თავისი სამეურნეო ოპერაციების შესრულებისა და მოგების მისაღებად მსოფლიო სამეურნეო ურთიერთობების ობიექტურად რეგულირება; სხვა ქვეყნებში კონტროლირებადი საკუთარი საწარმოო ფილიალებისა და ქალიშვილი კომპანიების ფართო ქსელის არსებობა; კონტროლირებად საკუთარ საწარმოებში შორის ტექნოლოგიური კოოპერირებისა და სპეციალიზაციის ფართოდ გამოყენება; ერთი ცენტრიდან ფილიალებისა და ქალიშვილი კომპანიების საქმიანობის კოორდინაცია და კონტროლი; საკუთარებისა და სამეურნეო საქმიანობის უდიდესი მასშტაბები; საზღვარგარეთული საქმიანობის ზრდის შედეგად წარმოებისა და კაპიტალის ტრანსნაციონალიზაციის უმაღლესი ხარისხი; კოოპერაციების უმრავლესობის მრავალდარგობრივ კონცენტრებად გადაქცევის პროცესის დაჩქარება; უმეტესად მაღალტექნოლოგიურ, მეცნიერებატევად დარგებში შედწევა, რომელიც მნიშვნელოვან ინვესტიციებსა და მაღალკვალიფიციურ პერსონალს მოითხოვს და სხვ.
4. მაჩვენებელთა რომელი უჯრუდების მიხედვით ხასიათდება კომპანიების საქმიანობა?
ეკონომიკური პოტენციალის მაჩვენებლები; საქმიანობის ეფექტიანობის მაჩვენებლები; კონკურენტუნარიანობის მაჩვენებლები; საფინანსო მდგომარეობის მაჩვენებლები.

1. დაახასიათეთ საერთაშორისო საქმიანობის ფირმების ძირითადი სახეები;
2. დაახასიათეთ ტრანსნეოლენული კომპანიების სპეციფიკური ნიშნები და საქმიანობის მასშტაბები;
3. დაახასიათეთ ტრანსნეოლენული კომპანიების ძირითადი თავისებურებები;
4. დაახასიათეთ საერთაშორისო ფირმების საქმიანობის თანამედროვე ტაქტიკა;
5. დაახასიათეთ სახელმწიფოზე ტრანსნეოლენული კომპანიების გავლენა;
6. დაახასიათეთ კომპანიების საქმიანობის ეკონომიკური პოტენციალისა და ეფექტიანობის მაჩვენებლები;
7. დაახასიათეთ კომპანიების საქმიანობის კონკურენტუნარიანობისა და საფინანსო მდგომარეობის მაჩვენებლები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. М., 1994.
2. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. М., 1996.
3. Эндерсон С., Кэвенэх Д. Доминируют могучие корпорации. Газета "За рубежом", №49, 1996.
4. Дэниелс Джон., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.
5. Международные экономические отношения. В 2 т. Т. 1. Под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. М., 1991.
6. Современный бизнес: Учеб. в 2 т. Пер. с англ. Дж. Речмен и др. М., 1995.
7. Нухович Э. Современная мировая экономическая система. "РЕЖ", М., 1996. №8, №9.
8. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Учебник, под ред. проф. Л. Е. Стровского, М., 1996.
9. Корпорации США берут верх над саперниками. Ж., "США-ЭПИ", М., 1996, №6.
10. Виноградов В. Приватизация: опыт Франции на фоне глобальных тенденции. Ж., "МЭ и МО", М., 1996. №11.
11. Международные экономические отношения Учеб. под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1997.
12. ვაჩნაძე რ., ნიკაშვილი ზ. ბიზნესის საწყისები. თბ., 1992.
13. ძნელაძე დ., მსოფლიო ეკონომიკა. თბ., 1997.
14. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
15. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. II, თბ., 1996.

1. საზღვარგარეთ ვარაუდის ორბანისაცია

მარაგების წყაროების განლაგება

ყოველ ფირმას წარმოების განლაგების ადგილის, მარაგების წყაროებისა და პროდუქციის გასაღების ბაზრის დამოუკიდებლად არჩევა შეუძლია. საქმიანობისათვის საჭირო ამ სამი ელემენტის ცვლილებით, ეკონომიკურად ოპტიმალური ვარიანტის შესარჩევად ფირმას მრავალი შესაძლებლობა გააჩნია. კერძოდ, ბაზრის გამოკვლევა-შერჩევის შემდეგ ფირმამ შეიძლება:

- * შეისყიდოს მზა პროდუქცია და შემდეგ გაყიდოს;
- * თავისივე ქვეყანაში ან სხვაგან, აწარმოოს პროდუქცია და შემდეგ სხვისი მეშვეობით ან პირადად გაყიდოს;
- * მზა პროდუქცია საშინაო ან უცხოურ ბაზარზე გაყიდოს.
- * უშუალოდ თვითონ სრულად დაამზადოს პროდუქცია ან კომპონენტების (დეტალების, ნახევარფაბრიკატების და სხვათა) შესყიდვით აწარმოოს და მსოფლიოს ქვეყნებში გაყიდოს;
- * თვით დაამზადოს შუალედური პროდუქცია, რომლის წარმოებაც სხვა ქვეყანაში დაასრულებს და მსოფლიო ბაზარზე გაყიდოს და ა. შ.

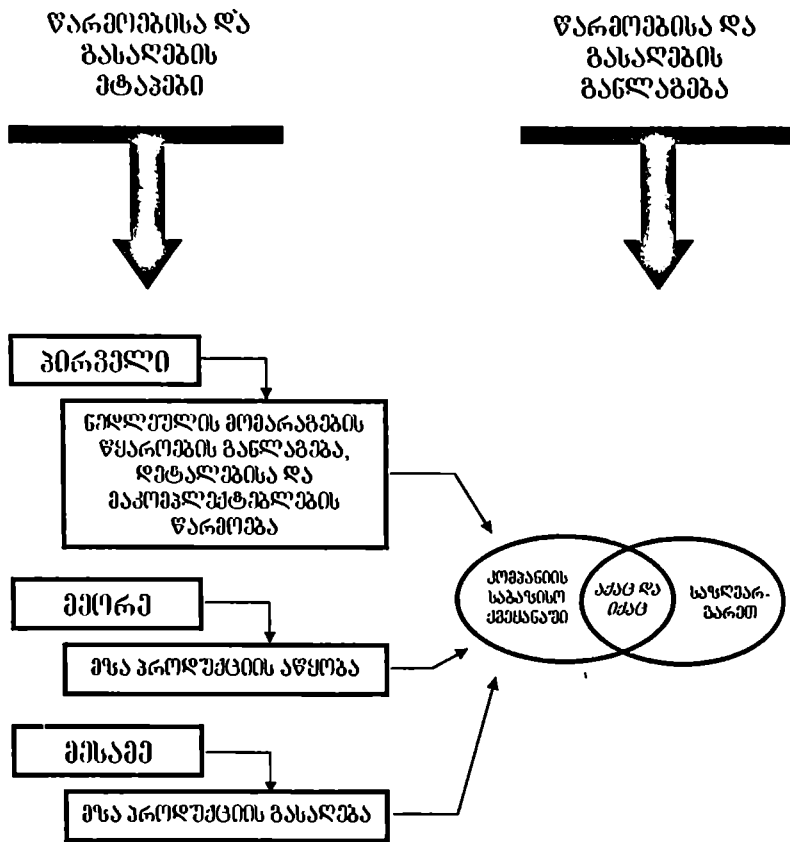
ეკონომიკური პოლიტიკა (ECONOMIC POLICY) არის ეკონომიკის მართვის ბერკეტებისა და მეთოდების ერთობლიობა.

ყოველი კონკრეტული ბაზრისათვის, რომელსაც ფირმა ემსახურება, უნდა შეირჩეს წარმოების განლაგების, მარაგების წყაროების დადგენისა და პროდუქციის რეალიზაციის იმგვარი ვარიანტი, რომელიც მოცემულ ეტაპზე უფრო რეალური და ოპტიმალურია.

ტრადიციულად ფირმები სხვადასხვა ქვეყნის ბაზრების თანდათანობით ათვისებაზე იყვნენ ორიენტირებული. მაგრამ, საქმიანობის გლობალური ორიენტაციის გაძლიერებით, ისინი იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ ეროვნული საზღვრების მიუხედავად, თავისი ოპერაციების (საქმიანობის) კოორდინირებისა და ინტეგრირების მეშვეობით, შეიძლება გარკვეულ კონკურენციულ უპირატესობას მიიღწიონ. წარმოების განლაგებისა და მარაგების წყაროების გლობალური სტრატეგიის ამგვარი მიდგომა (ნახ. 14.1), ქვეყნებისა და საწარმოო პროცესების ეტაპების არჩევის ძირითად შესაძლებლობებს იძლევა.

წარმოების პროცესის დაწყებამდე აუცილებელია ნედლეულის წყაროების დადგენა. უფრო მარტივია ვხაი შიდა წყაროების გამოყენება, რომელიც ფირმას მრავალ პრობლემას (ენობრივი ბარიერი, სავალუტო ოპერაციების განხორციელება, ტრანსპორტირება, საბაჟო

ნახაზი 14.1. მარაგების წყაროების გლობალური განლაგების სტრატეგია



გადასახადი, პოლიტიკური ძერები, გაფიცვები და ა. შ.) თავიდან ააცილებს. თუმცა მთელი რიგი ფირმებისათვის მარაგების შიდა წყაროები ძვირი ან მიუწვდომელია. მაგალითად, იაპონიისათვის ნედლეულის საზღვარგარეთიდან შეტანას უადრესად სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს.

სტრატეგია (STRATEGY) არის დასახული მიზნის მიღწევის საშუალება: განსაზღვრული ზომების ერთობლიობა, რომელიც განააიროვებს გადაწყვეტილების მიღებას და მოქმედების გზის არჩევას დახასული მიზნის მიხედვით.

საკუთარ ქვეყანაში ნედლეულის ხელმისაწვდომობის მიუხედავად, ფირმებს მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებათა გათვალისწინებით, ნედლეულის მარაგების წყაროების შერჩევის გლობალური სტრატეგიის შემუშავება უხდებათ. მაგალითად, 1980-85 წლებში დოლარის კურსის სტაბილურობამ ამერიკული ფირმებისათვის ნედლეულის საზღვარგარეთ მოძიება უფრო ეფექტური გახდა. უცხო ქვეყანაში ნედლეულის წყაროების შერჩევის ძირითადი მიზეზი საწარმოო ხარჯების შემცირების მცდელობა და პროდუქციის ხარისხის ამაღლების აუცილებლობაა. მრავალ ფირმაში მასალების ხარჯებს მთლიანი საწარმოო ხარჯების მნიშვნელოვანი ნაწილი უკავია. ამასთან, არამატერიალური ხარჯების ხედრითი წილი გამუდმებით მცირდება. ამიტომ ფირმები იძულებული არიან მასალების მარაგების უფრო იაფი წყაროები ეძებონ.

მარაგების წყაროების საზღვარგარეთ განლაგების ხელსაყრელობის მიუხედავად, იგი მრავალ სირთულესთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, მარაგების წყაროების დიდ მანძილზე განფენილობა, სავალუტო კურსების ცვლილება და სხვა, რაც მწარმოებელი ფირმებისათვის გარკვეულ პრობლემებს ქმნის.

ემსპორტის ასპექტები

ფირმა, რომელიც უცხო ქვეყანაში გასატან პროდუქციას ამზადებს და პრაქტიკულად პოტენციური ექსპორტიორია, პროცედურული და სტრატეგიული ასპექტები უნდა გაითვალისწინოს. პროცედურულს მიეკუთვნება საბაჟო წესებისა და ნორმატივების შესაბამისად აუცილებელი სახის დოკუმენტების მომზადება და შედგენა, რაც საკმაოდ შრომატევადია და უმეტეს შემთხვევაში ექსპორტიორის ბროკერის საშუალებით სრულდება. ბროკერი სახელმწიფო ორგანოებიდან იღებს ნებართვას და აუცილებელ დოკუმენტებს (მაგალითად, სატრანსპორტო კომპანიებისათვის ხელშეკრულებას, ე. წ. კონოსამენტს) ამზადებს. კონოსამენტი მოიცავს:

კონოსამენტი [ფრანგ. CONNAISSEMENT] არის სწავნილი. რომელსაც გასცემს ვაშის კაპიტანი ტვირთის ზღვით გადაზავანისა და მიღების დასადასტურებლად.

რმცემისა არის საქონლის მიღების საწვავი სწავნილი.

- გადასახიდი საქონლის რაოდენობრივ და სახეობრივ ჩამონათვალს;
- სატრანსპორტო-საექსპედიციო კომპანიასთან კონტრაქტს;
- საქონლის საკუთრების უფლების დამადასტურებელ დოკუმენტს;
- ექსპორტის უფლების დამადასტურებელ დოკუმენტს.

ექსპორტის სტრატეგიული ასპექტი ზანგრძლივ პერსპექტივაში გამოვლინდება. ხშირად ფირმები უცხოურ საქონელს აძლევენ უპირატესობას. ამის ძირითადი მიზეზია პროდუქციის ფასი, ხარისხი, საკუთარ ქვეყანაში მასალების მიღების სირთულე, მიწოდების სიჩქარე და უწყვეტობა, უფრო ეფექტური ტექნიკური მომსახურება, თანა-

მედროვე ტექნოლოგია, განსაზღვრული მარკეტინგული მიზნების მიღწევა, უცხოურ საწარმოებთან კოოპერირებული კავშირი, კონკურენციული ურთიერთობა და სხვ.

ცნობილი ხელსაყრელი პირობების მიუხედავად, უცხოელ პარტნიორებთან ურთიერთობა ისეთ სირთულეებთანაა დაკავშირებული, როგორცაა კარგი რეპუტაციისა და ხელსაყრელი მდებარეობის მომწოდებლის არჩევა, პროდუქციის წარმოების მომზადების დროისა და მიწოდების ვადების შესაბამისობა, მოსაწოდებელი მასალების ექსპედიციური გაცილებისა და უცხოელ პერსონალთან ურთიერთობის სირთულე, საცვლელი სავალუტო კურსის მერყეობა, გადახდის განზოცრეულების მეთოდების ნაირგვარობა, დეფექტური საქონლის დაბრუნების პრობლემა, საბაჟო ტარიფები და ბაჟი, დამატებითი დოკუმენტების გაფორმების ხარჯები, სამართლებრივი აქტების წინააღმდეგობები, ტრანსპორტირება, ურთიერთობის ენობრივი ბარიერი, განსხვავებული კულტურული და სოციალური ტრადიციები და სხვ.

ზემოხსენებული ფაქტორები სხვადასხვა ქვეყნისა და დარგის მიმართებაში განსხვავებულია, რაც საზღვარგარეთ მომარაგების წყაროების განლაგების სტრატეგიის შერჩევის დროს უნდა იქნეს გათვალისწინებული.

საყურადღებოა ის გარემოებაც, რომ მარაგების მართვაში სადღეისოდ შეინიშნება „ზუსტად დროში“ და ხარისხიანი მიწოდების პრინციპების დაცვის ტენდენცია. ამ მიმართებით უცხოური ფირმებისათვის საკმაოდ საიმედოა იაპონია და გერმანია. ექსპერტთა აზრით, ამ ქვეყნებში შესაძლებლობების ზრდის კვალობაზე, კეთილსასურველი ღირებულებითი ფაქტორები შეერწყებიან მასალების მიწოდების საიმედოობას და ისინი მომავალში მარაგების უზრუნველყოფის უფრო ეფექტურ წყაროდ გადაიქცევიან.

სხვა ქვეყანაში საქონლის ექსპორტირებისათვის ფირმა სრულყოფილად უნდა ფლობდეს საბაჟო საქმეს. მაგალითად, ექსპორტიორი ვალდებულია იცნობდეს ცალკეული ქვეყნის საბაჟო საქმის სფეროში მარეგულირებელ კანონებსა და კანონქვემდებარე ნორმატიულ აქტებს და განუხრელად იცავდეს მათ.

პროცედურული თვალსაზრისით, როცა საქონელი დანიშნულების ადგილზე მიდის, ექსპორტიორი ვალდებულია საბაჟო დოკუმენტები შეავსოს, რომელშიც ტვირთის ღირებულება და საბაჟო კატეგორია უნდა აჩვენოს. არსებობს საქონლის 10 ათასი დასახელების საბაჟო კატეგორია და მათ შორის თითქმის 60% შეიძლება არაერთგვაროვნად შეფასდეს, ე. ი. საქონლის კონკრეტული პარტია შესაძლოა რამდენიმე კატეგორიას მიაკუთვნონ, საბაჟო გადასახადი დაუდგინონ, თანხა გადაახდევინონ და პროდუქცია ქვეყანაში გაატარონ. ბაჟის სიდიდე საქონლის დამზადების ქვეყანაზე, საქონლის ტიპზე და სხვა ფაქტორებზეა დამოკიდებული.

საბაჟო სამსახურის როლი

ბროკერმა ქ-მისმა BROCER] არის შუამავალი მხიდველსა და მაჟორიტეს შორის კონტრაქტის დადებისას კომერციულ, სავალუტო და სადაზღვევო რეპრეზენტანტს.

საექსპორტო საქმის სპეციალისტ-კონსულტანტი ან ბროკერი, ფირმას ეხმარება საბაჟო გადასახადის მინიმუმამდე შემცირებაში. ამისათვის იგი:

- * პროდუქციას იმგვარად აფასებს, რომ საქონელი იმ საბაჟო კატეგორიას მიაკუთვნონ, რომელსაც უფრო მცირე გადასახადი შეეფარდება. მაგალითად, მზა პროდუქციაზე ბაჟის ოდენობა ჩვეულებრივ უფრო მაღალია, ვიდრე მაკომპლექტებელ ნაწილებზე;
- * საქონლის საბაჟო კატეგორიას იმგვარად განსაზღვრავს, რომ იგი ფასდაკლებას ექვემდებარებოდეს. ზოგჯერ, ექსპორტიორები იმპორტირებულ ღებულებსა და კომპონენტებს იყენებენ, რაზედაც საიმპორტო ბაჟს იხდიან. ფასდაკლება მათ საშუალებას აძლევთ აინახდნენ ბაჟის მნიშვნელოვანი ნაწილი, რომელიც იმპორტულ საქონელზეა გადახდილი, თუ ისინი ისეთ საქონელს უკეთებენ ექსპორტირებას, რომელიც ამ იმპორტულ მაკომპლექტებელ მასალებს შეიცავენ;
- * საბაჟოს საწყობებისა და თავისუფალი ზონების გამოყენების პერიოდში ბაჟის გადახდის გადავადებას უზრუნველყოფს;
- * საქონლის წარმოშობის (წარმოების) ადგილის სწორად მითითებით ბაჟის გადახდის ოდენობის შემცირებას აღწევს და სხვ.

სამართაშორისო წარმოება

ნედლეულისა და მაკომპლექტებელი მასალების წყაროების გარკვევის შემდეგ მწარმოებელმა ფირმამ მზა პროდუქციის საბოლოო წარმოების ადგილი უნდა შეარჩიოს. გადაწყვეტილება მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, კერძოდ, ტრანსპორტირების ღირებულებაზე, მზა პროდუქციასთან შედარებით მაკომპლექტებელი მასალების საბაჟო გადასახადზე, ბაზრის მიახლოების აუცილებლობაზე, სავალუტო კურსების ცვლილების რისკზე, ტექნოლოგიურ მოთხოვნებზე, ქვეყნის რეპუტაციასა და პოლიტიკურ სიტუაციაზე, წარმოების მასშტაბის ეფექტზე და ა. შ. გარდა ამისა, წარმოების განლაგების შესახებ გადაწყვეტილება საგარეო და საშინაო ფაქტორებზეა დამოკიდებული.

ფირმამ შეიძლება წარმოების ორგანიზაციის მრავალი სისტემიდან ერთ-ერთი აირჩიოს. ის შეიძლება ერთადერთი საწარმოდან მთელი ბაზრის მომსახურებას შეეცადოს.

ქომპანიების სტრატეგია:

ყაფა „ლაამბადას“ ბათუმში აწარმოებენ

ბულგარეთის ფირმა „სანიტექსმა“ ბათუმში დაარსა შპს „ლაამბადა კოფე“. „სანიტექსის“ ასორტიმენტი უფრო ფართოა (თბილისში ამ ფირმას უკვე 35-ჯერ თავისი დისტრიბუტორი). „ლაამბადა კოფე“ კი მხოლოდ ყაფის უშვებს. საწარმოს დირექტორმა განაცხადა: „ბულგარეთში ბევრი ქართველი კლიენტი ვყავდა. ამიტომ გადავწყვიტეთ ყაფის გამოშვება საქართველოში, კერძოდ, ბათუმში დაგვეწყო, სადაც უფრო მოსახერხებელია ნედლეულის ტრანზიტითურქეთიდან და საბერძნეთიდან“.

მწვანე ყაფის „ლაამბადა კოფე“ ბრაზილიიდან და ინდონეზიიდან იღებს. ბათუმში ხდება ყაფის გაცრა, მოხალფა და დაფასოება. დღეში შესაძლებელია 20 ტონის გამოშვება. ბათუმში გამოშვებული 1 კგ ყაფა ბულგარულზე 50 ცენტით იაფი ჯდება, რადგან რეალიზატორს აღარ უხდება საბაჟო გადასახადების და ტრანსპორტირების სარჯთა გადაება. „ლაამბადა კოფე“ პროდუქცია საქართველოს გარდა ვაღის სომხეთსა და აზერბაიჯანში.

წყარო: ხალვაში რ., ვაზეთი „რეზონანსი“, 1996 წლის 10 მაისი.

თუმცა, სატრანსპორტო ხარჯებმა და ტარიფებმა ასეთი სისტემა შესაძლოა არახელსაყრელი გახადონ. ფირმამ შეიძლება პროდუქციის სახეობრივი ან ტექნოლოგიური პროცესის იმგვარი გზა აირჩიოს, რომ კონკრეტულმა საწარმომ განსაზღვრული სახის პროდუქცია ან მისი ყველა სახე დაამზადოს, კონკრეტულ ტექნოლოგიურ პროცესზე იყოს გათვლილი და ყველა ბაზარს მოემსახუროს. ნათელია, რომ წარმოების პროცესის ერთიანი უნივერსალური მეთოდი არ არსებობს. კონკრეტული ნაკეთობის თუ ასორტიმენტის მიმართ ფირმამ შეიძლება ერთადერთი საწარმოს შექმნა აირჩიოს და ექსპორტზე დამოკიდებული აღმოჩნდეს. სხვა სახეობის საწარმზე შესაძლოა უფრო ეფექტური მრავალი საწარმოს ფუნქციონირება გამოდგეს და მისი შემდგომი, თანდათანობითი რაციონალიზაციით შედეგი უფრო ოპტიმალური მიიღოს. მაგალითად, ფირმა „ფორდს“ მოდელ „ფორდ-ექსპორტის“ წარმოებაში მარაგების წყაროების გლობალური განლაგების სტრატეგია და საწარმთა ურთიერთგაცვლის პრაქტიკა აქვს გამოყენებული. სახელდობრ, მაკომპლექტებელი მასალები მსოფლიოს 15 ქვეყნის ქარხნებში იწარმოება, ხოლო ავტომანქანის საბოლოო აწყობა ინგლისსა და გერმანიაში განლაგებულ საწარმოებში სრულდება.

ოფშორული წარმოება

უკანასკნელ წლებში ფართო გავრცელება ჰპოვა ოფშორულმა წარმოებამ (საბაზო ქვეყნიდან წარმოების უცხოეთში გატანა და შემდეგ მზა პროდუქციის ეროვნულ ან სხვა ქვეყანაში გაყიდვა), რომელსაც მცირე საწარმოო ხარჯები და ბაზრებთან მიახლოება განაპირობებს. აშშ-ისათვის ოფშორული წარმოების განლაგების ძირითადი ქვეყნებია სინგაპური, ტაივანი, ინდონეზია, ტაილანდი, მალაიზია, ვიეტნამი, ბანგლადეში და ლათინური ამერიკის სახელმწიფოები.

„მაკილადორული“ საწარმოების (ამწყობი ქარხნები, „ოქროს ქარხნები“) მეოხებით მექსიკა აშშ-ისათვის ოფშორული წარმოების ცენტრი გახდა. ამ კონცეფციის თანახმად, ამერიკული მაკომპლექტებელი მასალები ბაჟის გარეშე იგზავნება მექსიკაში, მზა პროდუქცია მექსიკელი მუშების მიერ იწარმოება და აშშ-სა და სხვა ქვეყნებში შეღავათიანი ტარიფებით რექსპორტირდება. ამერიკის მხრიდან მხოლოდ მექსიკაში შექმნილი დამატებითი ღირებულების (ცოცხალი შრომის) ბაჟი ამოიღება. იმის გამო, რომ მექსიკაში სამუშაო ძალა იაფია, დამატებითი ღირებულებაც უმნიშვნელოა. ამიტომ ამერიკული ფირმები მზა პროდუქციას საზღვარგარეთ მცირე დანახარჯებით აწარმოებენ და მექსიკელებს სამუშაოთი უზრუნველყოფენ.

მარაგების მართვა

რაც უფრო ვრცელია პროდუქციისა და მაკომპლექტებელი მასალების ურთიერთგაცვლა, საწარმოო მარაგების მართვის პროცესი მით უფრო რთულია. დროისა და გადაადგილების პრობლემებმა, აგრეთვე საერთაშორისო დონეზე პოლიტიკისა და ეკონომიკის ცვლილებამ, საწარმოო მარაგების უზრუნველყოფის სამართავად ისედაც რთული პროცესი შეიძლება კიდევ უფრო გააძნელოს.

დღეისათვის ფართოდ ინერგება (პრაქტიკაში იაპონიაში) მომარაგების კონცეფცია „ზუსტად დროში“, რომლის ძირითადი აზრია ნედლეულის, დეტალებისა და მაკომპლექტებელი მასალების, საწარმოო პროცესში ზუსტად იმ დროს ჩართვა, როცა ისინი აუცილებელია. ამით ფირმას დიდი ოდენობით საწარმოო მარაგების შენახვის პრობლემა ეხსნება. თუმცა ამ სისტემის დაუცველობა საწარმოო პროცესის ჩაშლას იწვევს.

მქსაორტის სტრატეგია

ნაწარმის ექსპორტი მრავალი მიზეზითაა განპირობებული. საზღვარგარეთ მყოფი საწარმოსათვის აუცილებელია ნედლეული, მკომპლექტებული მასალები - ამწყობი კონვეიერისათვის, ხოლო მზა პროდუქცია - უცხოელი ბითუმად მოვაჭრეებისა და მომხმარებლებისათვის.

ხელშეწყობი ფაქტორები

საექსპორტო საქმიანობაში ფირმის მონაწილეობის ძირითადი მასტიმულირებელი მოტივი შემოსავლების გადიდებაა. კაპიტალტევადი და მეცნიერებატევადი დარგებისათვის საექსპორტო გაყიდვები, საშინაო ბაზარზე ზარალიანი სიმძლავრეების პრობლემის შემსუბუქების საშუალებაა. პირდაპირ ინვესტიციასთან დაკავშირებული რისკის ფაქტორის გამო ზოგიერთი ფირმა უპირატესობას სხვა ქვეყანაში პროდუქციის ექსპორტირებას აძლევს. და ბოლოს, არიან ფირმები, რომლებიც მრავალრიცხოვან ბაზარზე საექსპორტო მიწოდებას, გასაღების დივერსიფიკაციის სტრატეგიად განიხილავენ. ვინაიდან ყოველი ბაზრის ეკონომიკური ზრდის ტემპი ინდივიდუალურია, მომსახურე ბაზრების ამგვარი დივერსიფიკაცია ფირმებს საშუალებას აძლევს, ზოგიერთ ბაზარზე გაყიდვის ზრდის დაბალი ტემპის კომპენსირება სხვა ბაზარზე მაღალი ტემპის შედეგად მოახდინონ.

მქსაორტის სტრატეგიის დამუშავება

მრავალი ფირმა საექსპორტო ოპერაციებს არა მიზნობრივად, არამედ შემთხვევით ასრულებს. საექსპორტო საქმიანობის დაწყებით ისინი მრავალ სირთულეს აწყდებიან. ამიტომ საექსპორტო ურთიერთობის დასაწყისში აუცილებელია ექსპორტის რეალური და ეფექტური სტრატეგიის შემუშავება, რისთვისაც საჭიროა ქვემოწამოთვლილი ძირითადი საკითხების გადაწყვეტა:

- ➔ კვალიფიციური ექსპერტების მოზიდვა და საექსპორტო საქმიანობის დაწყებამდე საგარეო-მარკეტინგული გეგმის დამუშავება;
- ➔ საექსპორტო საქმიანობისათვის უმაღლესი ხელმძღვანელი რგოლის მომზადება და საჭირო ფინანსური რესურსების გამოძებნა;
- ➔ საზღვარგარეთელი აგენტებისა და ბითუმად მოვაჭრეების შერჩევა;
- ➔ მომგებიანი ოპერაციების განვითარებისათვის სათანადო ბაზის შექმნა;
- ➔ სხვა ქვეყნის კულტურული უპირატესობების შესაბამისად პროდუქციის მოდიფიცირება;
- ➔ ფირმის საზღვარგარეთელ სავაჭრო პარტნიორებთან გასაგებ ენაზე საშსახურებრივი, კომერციული და საგარანტიო დოკუმენტების მომზადება;
- ➔ ზიარი საწარმოებისა და ლიცენზიური შეთანხმებების აქტიური გამოყენება (განსაკუთრებით იმ ქვეყნებში, სადაც იმპორტი შეზღუდულია).

ექსპორტის სტრატეგიის შემუშავება რამდენიმე ეტაპად ხდება. პირველად ფირმა თავის საექსპორტო პოტენციალს აფასებს (რა რესურსებსა და შესაძლებლობებს ფლობს). შემდეგ საექსპორტო საქმეში ექსპერტის კონსულტაციას იღებს, რომელიც საექსპორტო საქმიანობის დასაწყისში ძალზე არსებითია. მომდევნო ეტაპია ბაზრის

(ბაზრების) შერჩევა, რომელიც ხშირად წარუმატებლად მთავრდება, თუ ექსპორტიორი ამა თუ იმ ქვეყნის პუბლიკაციას უბრალოდ გამოეხმაურა. ფირმამ მხოლოდ თვითონ უნდა აირჩიოს ბაზარი და უცხოელ მომხმარებლებთან საქმის წარმართვა შეძლოს სხვადასხვა ქვეყნის ბაზრებს შორის მნიშვნელოვანი განსხვავების გამო, რამდენიმე ძირითადი საკითხი გამოყოფს და მათგან უფრო სასურველზე შეაჩეროს ყურადღება.

ბაზრის არჩევისა და საექსპორტო საქმიანობაზე რესურსების გამოყოფის შესახებ ფირმამ ექსპორტის საკუთარი სტრატეგია უნდა ჩამოაყალიბოს, რომელიც ოთხი ფაქტორის გათვალისწინებას მოითხოვს:

- ექსპორტის მიზანი - უახლესი და პერსპექტიული;
- ფირმის კონკრეტული ტაქტიკა;
- საქმიანობის გეგმა-გრაფიკი და შესრულების ზღვრული ვადები;
- ექსპორტთან დაკავშირებულ საქმიანობაზე რესურსების განაწილება.

და ბოლოს, ფირმამ აუცილებლად უნდა წინასწარ განსაზღვროს, თუ როგორ მოახდენს არჩეულ ბაზარზე საქონლის მიწოდებას. ექსპორტის გეგმის საფუძველი კი მისი ორგანიზაციაა, და არა ლოდინი იმისა, თუ რა მოხდება თავისთავად.

**სამქსპორტო უზენაესი
და უშუალოდ**

საექსპორტო ოპერაციების შესასრულებლად ფირმამ უნდა განახორციელოს შემდეგი ფუნქციები:

- ◆ ბაზრის გამოკვლევა, შეკვეთების მიღება და გასაღების სტიმულირება;
- ◆ საკრედიტო ვალდებულებათა შესრულება, გადახდის განხორციელება და შემოსულობათა ინკასაცია (ფულის ამოღება);
- ◆ საზღვარგარეთ ტვირთის გადაზიდვის ორგანიზაცია;
- ◆ ამ საქმით დაკავებული ფირმის თანამშრომლების სტიმულირება.

საექსპორტო საქმიანობის წარმართვისათვის, ფირმამ შეიძლება სამი ვარიანტიდან ერთ-ერთი აირჩიოს. პირველი - ეს ოპერაციები მთლიანად თავისი ძალებით შეასრულოს; მეორე - სპეციალიზებული კომპანიების მეშვეობით განახორციელოს; მესამე - შერეული სისტემა გამოიყენოს, ე. ი. ნაწილობრივ თვითონ შეასრულოს და ნაწილობრივ სხვას გააკეთებინოს.

უცხოურ ბაზარზე მზა პროდუქცია ფირმამ შეიძლება უშუალოდ თვითონ ან შუამავლის მეშვეობით გაყიდოს. პირველ შემთხვევაში მოგების სიდიდე მეტია, მაგრამ საბრუნავი საშუალებების ბრუნვადობის ხისწრაფე მცირეა. გაყიდვის ფორმა ექსპორტიორი ფირმის ზომებზე, პროდუქციის სახეზე, ექსპორტიორის გამოცდილებასა და პრაქტიკაზე, არჩეული ბაზრის კონიუნქტურასა და სხვა პირობებზეა დამოკიდებული.

ქართული ქველმოქმედება

ქიმიკატების მარაგა

იგანე ვარაზაშვილმა, სარკინო ზო მშენებლობის ინჟინერ-პოლიკონიქმა, მონაწილეობა მიიღო ბაკურიანის რკინიგზის მშენებლობაში, თავის მამა ისიდორესთან ერთად 1918 წ. დაარსა „ქიათურის შავი ქვის მრეწველთა სააქციო საზოგადოება“, 1922 წ. კი ბერლინში „რუსთაველის საზოგადოება“ და გამოცემლობა.

წყარო: რეზიაშვილი ს., გაზეთი „ლიტერატურული საქართველო“, 15.04.88.

**სახელმწიფოს როლი
სამშრომლო საქმიანობაში**

საქონლის ექსპორტირებისას სახელმწიფოს როლი შეიძლება იყოს ორგვარი - ხელშემწყობი და ხელშემშლელი. მაგალითად, ამერიკაში ექსპორტიორთა დახმარების ფუნქციას ახორციელებს ექსპორტ-იმპორტის ბანკი, რომელიც ამგვარი ოპერაციების დაკრედიტების სპეციალიზებული ფედერალური უწყებაა. ექსპორტიორთა რისკის შემცირებას ემსახურება დაკრედიტების დაზღვევის ასოციაცია, რომლის წევრი ექსპორტიორი ყოველგვარი მიზეზით გამოწვეული ზარალისაგან დაზღვეულია. მეორე შემთხვევაში სახელმწიფომ შეიძლება საექსპორტო საქმიანობა აკრძალოს (ემბარგო) ან შეზღუდოს (კვოტირება).

2. კომპანიების საბაზრო სტრატეგიული კავშირები

მოქმედი ფაქტორები

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განხორციელებისათვის პრაქტიკაში სხვადასხვა ფორმებია გავრცელებული. გლობალურ (ფართომასშტაბიან) საგარეო ოპერაციებში გამოცდილი ფირმა იმ მეთოდების კომპლექსს იყენებს, რომელსაც უცხო ქვეყანაში საქმიანობის პირობების მიხედვით ირჩევს.

საგარეო სტრატეგიული კავშირის ფორმის არჩევაზე მრავალი ფაქტორი ზემოქმედებს, სახელდობრ, სამართლებრივი ასპექტები, ხარჯები, გამოცდილება, კონკურენცია, რისკი, კონტროლი, პროდუქციის სირთულე, ფირმის წარმომადგენლის უცხო ქვეყანაში ყოფნა და სხვ.

სამართლებრივი ასპექტები

მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა კანონმდებლობა მოქმედებს. ზოგიერთი მათგანი ფირმათა საქმიანობას ზღუდავს ან კიდევაც კრძალავს. გარდა ამისა, კონკრეტული ქვეყნის საკანონმდებლო აქტებით გადასახადებისა და რეპატრიირებულის (დაბრუნებული) საშუალებების სიდიდეთა დასაშვები ოდენობანი განსხვავებულია.

ღანახარჯები

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განხორციელება მნიშვნელოვან მუდმივ (ძირითადად მმართველობით) ხარჯებთანაა დაკავშირებული. ამიტომ ეკონომიკური პოტენციალის მხრივ შედარებით პატარა ფირმისათვის უფრო მომგებიანია (იაფია) საგარეო ბიზნესით დაკავებული უცხო ფირმის დაქირავება. საგარეო-ეკონომიკურ ოპერაციებში სპეციალიზებულ ფირმას შეუძლია მუდმივი ხარჯები მომსახურებაზე გადაიტანოს, რომელიც ერთზე მეტ ფირმას გაეწევა. როცა ბიზნესი გარკვეულ დონემდე განვითარდება, საგარეო ოპერაციების განხორციელება საკუთარი ძალებით შეიძლება უფრო იაფი გასდეს. დროთა განმავლობაში ფირმამ თავისი ეკონომიკური შესაძლებლობები კრიტიკულ-ანალიტიკური თვალთახედვით უნდა შეაფასოს და შემდგომი საქმიანობაც მისი გათვალისწინებით წარმართოს.

გამოცდილება

საგარეო-ეკონომიკურ ოპერაციებში გამოცდილების დაგროვების კვალობაზე ფირმები, უმეტეს შემთხვევაში, ამგვარ სამუშაოს უშუალოდ თვითონ ასრულებენ, რასაც ისინი გაცილებით ნაკლები დანახარჯებით აღწევენ.

ქონკურენცია

როცა ფირმა დეფიციტურ, უნიკალურ ან რთულად დასამუშავებელ რესურსებს ფლობს, მისთვის საზღვარგარეო საქმიანობის სასურველი ფორმის არჩევა გაცილებით ადვილია. თუ ფირმებს შორის მძაფრი კონკურენციაა მოსალოდნელი, კონკურენტები სამომხმარებლო ბაზარს რომ არ დაეუფლონ, ფირმა შესაძლოა იძულებული გახდეს ბიზნესის წარმართვის ნაკლებეფექტური ფორმა აირჩიოს.

მსოფლიო გამომცემლობა:

ქონკურენცია იაპონურ ბიზნესში

იაპონური ბიზნესის მამოძრავებელ ძალებს, მისი ეკონომიკური ძრავის საწევას, კონკურენცია წარმოადგენს. იაპონიაში თვლიან, რომ არ უნდა გააანადგურო კონკურენტი - დამარცხებულ მოწინააღმდეგეს უნდა შეუჩარჩონო პატივი და ღირსება.

შედა ბაზარზე მძაფრი კონკურენცია მომხმარებელს მეტად პრივილეგიურ მდგომარეობაში აყენებს. იაპონიაში ფირმები ყველაფერს აკეთებენ საიმისოდ, რომ ყველაზე ახირებული მომხმარებლებს მოთხოვნაც კი დააკმაყოფილონ.

იაპონური ეკონომიკა თავისუფალია, ამიტომ ყველას საქმიანობის თანაბარი უფლებები აქვთ კანონით დასაშვები საქმიანობის დაწყების თვალსაზრისით. თუ რომელიმე საქონელი პოპულარული ხდება, მაშინვე რამდენიმე ფირმა მთელი ძალით იწყებს მის წარმოებას. დღეს იაპონიაში უფრო მეტი სამოქალაქო პროდუქციას უშვებენ, ვიდრე სხვა ქვეყანაში. იაპონურმა ფირმებმა (მაგალითად, ცხრა საავტომობილო, ასზე მეტმა ჩარხმშენებელმა, ექვსასზე მეტმა ელექტრონულმა კომპანიამ) გაუძლეს მძაფრ კონკურენციას. მათ მოწინავე პოზიციები უკაფათო მთლიანი ეკონომიკის მრავალ სფეროში და დიდ სფერულენას ახდენენ მის განვითარებაზე.

წყარო: გაინაძე რ., ნიკაშვილი ზ., ბიზნესის ..., გვ. 245-246.

რისკი

ბიზნესში სხვადასხვა სახის რისკი არსებობს. მათ შორის უმთავრესია უცხო ქვეყანაში პოლიტიკური და ეკონომიკური ცვლილებების ალბათობა, რომელსაც ფირმის აქტივების დაცულობისა და მოსალოდნელი შემოსავლების შესაბამისი ცვლილება მოჰყვება. ამიტომ, რისკის ფაქტორის შესუსტების გამო, ფირმების უმრავლესობა ოპერაციითა განზორციელებას რამდენიმე ქვეყანაში ახდენს. ამგვარი სიტუაცია ამცირებს ფირმის აქტივებზე ისეთი ნეგატიური მოვლენების ზემოქმედებას, როგორცაა კონფისკაცია (ჩამორთმევა), სავალუტო კონტროლის შემოღება, რეციპიენტ ქვეყანაში წარმოების დაცემის შედეგად გასაღების შემცირება და სხვ.

კონტროლი

მოცემული კომპანია, რაც უფრო მრავალ ფირმასთან გააფორმებს საგარეო ხელშეკრულებას, მით მეტია ალბათობა იმისა, რომ მიღებული გადაწყვეტილებით კონტროლის შესაძლებლობას დაკარგავს. ყოველივე ეს კი უშუალო გავლენას მოახდენს გლობალური მასშტაბით მისი საქმიანობის ოპტიმიზაციაზე, წარმოების გაფართოების გეოგრაფიაზე, ახალი სახის პროდუქციის ათვისებასა და ხარისხის უზრუნველყოფაზე.

წარმოების ხარჯების ნაწილი ტექნოლოგიის გადაცემასთანა დაკავშირებული. როგორც წესი, მეთაური კომპანიიდან მის ფილიალში პროდუქციის ტექნოლოგიის გადაცემა უფრო აფთხ ჯდება, ვიდრე სხვა კომპანიაზე. ხარჯებს შორის განსხვავება პროდუქციის სირთულის დროს უფრო მეტია, რადგან ასეთ შემთხვევაში კომპანიის პერსონალმა უკეთ იცის ამ პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგია. ამ მიზეზით, რაც უფრო რთულია პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგია, მით მეტია ალბათობა იმისა, რომ კომპანია წარმოების ექსპანსიას უცხო ქვეყანაში საკუთარი საწარმოს შექმნით განახორციელებს, ვიდრე უცხო ფირმასთან დაამყარებს კავშირს პროდუქციის საწარმოო ციკლის საბოლოოდ დასასრულებლად.

მსოფლიო პრაქტიკა:

შირიშვი - შუბრიშვილი კონსტრუქციები

ისინი ერთმანეთს მტრობენ, ჯაშუშობენ. სამუშაოდან დათხოვნის ან ანტიაშერიკული მოღვაწეობის საგამომიძებლო კომისიისადმი საქმის გადაცემის შიშით თავიანთი ოფისების, ქარხნების, ფაბრიკების თანაშრომლებს არ აძლევენ მოწინააღმდეგე საწარმოს თანაშრომლებთან ურთიერთობის ნებას. ცხრაკლიტულში ინახავენ ნახაზებს, რეცეპტებს, ტექნოლოგიასა და გეგმებს. ეკლონი მათ თელთელ ღობავენ სააფიაციო, სარაკეტო ქარხნებს. მიწის ქვეშ, გვირაბებსა და ბუნქერებში მალაივენ განსაკუთრებით მნიშვნელოვან საამქროებს. მკაცრად აღროცხავენ და აკონტროლებენ ყველასა და თითოეულს. საეჭო და არასაიმედო პირებს სამუშაოზე არ იღებენ. საეჭო ადამიანებს საიდუმლო საშაასუნს გადასცემენ. ბიზნესის ბირგამოხსრელებს კანონის შესაბამისად სჯიან.

წყარო: ადვენკო ა., უხილათა ..., გვ. 122.

ლიცენზირება

ლიცენზირებული შეთანხმების გაფორმების შემთხვევაში, ლიცენზიარი (გამყიდველი) ფირმა არამატერიალური საკუთრების გამოყენების უფლებას (ლიცენზიას) გარკვეული ვადით გადასცემს ლიცენზიატ (მყიდველ) ფირმას, რისთვისაც ეს უკანასკნელი ლიცენზიარ ფირმას განსაზღვრულ გადასახადს (როიალტს) უხდის.

არამატერიალური საკუთრების (აქტივების) ხუთი კატეგორია არსებობს (ნახ. 14.2):

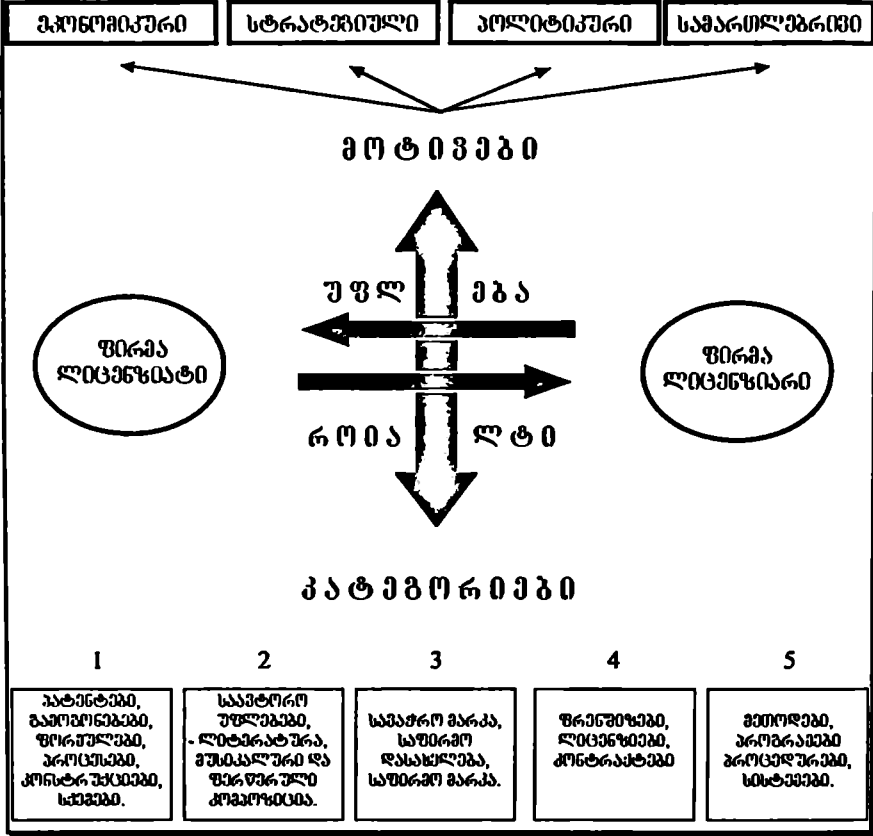
- პატენტები, გამოგონებები, ფორმულები, პროცესები, კონსტრუქციები, სქემები;
- სავაჭრო უფლებები, ლიტერატურა, მუსიკალური და ფერწერული კომპოზიცია;
- სავაჭრო მარკა, საფირმო დასახელება, საფაბრიკო მარკა;
- ფრენშიზები, ლიცენზიები, კონტრაქტები;
- მეთოდები, პროგრამები, პროცედურები, სისტემები და ა. შ.

ჩვეულებრივ, ლიცენზიარი ვალდებულია ლიცენზიანტს მიაწოდოს ტექნიკური დოკუმენტაცია და გაუწიოს დახმარება, ხოლო ლიცენზიატი მოვალეა შექმნილი უფლება ეფექტურად გამოიყენოს და ლიცენზიარს როიალტი გადაუხადოს.

ლიცენზირებულ ურთიერთობას ეკონომიკური, სტრატეგიული, პოლიტიკური და სამართლებრივი მოტივები გააჩნია.

მოდული არის ფაქტობრივ, მოქმედების საბაზი, რომელიც სუბიექტის ქცევას ეპიკრიტიკულად ახსენებს.

ნახაზი 14.2. არაპატერნალური საკუთრების კატეგორიები და მისი გადაცემის მოტივები



ეკონომიკური მოტივები

ახალი პროდუქცია ან ტექნოლოგიური პროცესი განსაზღვრულ პერიოდში მხოლოდ ნაწილობრივ შემოქმედებს ფირმის პროდუქციის გამოშვების მოცულობაზე. გაყიდვის მოცულობა შეიძლება არც თუ ისე დიდი აღმოჩნდეს, რომ ფირმამ საზღვარგარეთ საწარმოს სიმძლავრეები და გასაღების სისტემა გამართოს. გარდა ამისა, არსებობს საშიშ-

როება, რომ წარმოების განვითარების პერიოდში კონკურენტები სრულყოფენ ტექნოლოგიას, რის გამოც ფირმა უპირატესობას დაკარგავს. უცხოეთში მოქმედი ფირმა, შესაძლოა უმცირესი დანახარჯებითა და მომზადების მინიმალური ხანგრძლივობით, წარმოებისა და პროდუქციის გასაღების შესაძლებლობებს ფლობდეს. ამ შემთხვევაში, ლიცენზიარისათვის რისკი, რომელიც საწარმოს ექსპლუატაციას და მატერიალურ-ტექნიკური მარაგების შენახვასთანა დაკავშირებული მცირდება. ლიცენზიანტმა კი შესაძლოა აღმოაჩინოს, რომ ლიცენზირებული შეთანხმება ფირმისათვის უფრო იაფი იქნება, ვიდრე საკუთარი ძალებით ტექნოლოგიების დამუშავება.

მეორე ეკონომიკური მოტივი ფირმის რესურსებთანა დაკავშირებული. როდესაც მას არ ყოფნის საკუთარი რესურსები, იგი იძულებულია სხვა ფირმასთან ლიცენზირების გზით გაიხანგრძლივოს საქმიანობა.

სტრატეგიული მოტივები

მძლავრი, მრავალდარგოვანი წარმოების მქონე ფირმები დროდადრო ცვლიან თავიანთი პროდუქციის ასორტიმენტს, რათა დროულად უზრუნველყონ ძალისხმევის კონცენტრაცია იმ სფეროებში, რომლებიც მეტ მოგებას აძლევს. ამიტომ ლიცენზირების მოტივი შეიძლება გახდეს ფირმის იმგვარი სტრატეგიული მიზნები, როცა პროდუქციის გარკვეული სახეობა ან ტექნოლოგია ფირმისათვის დიდ ეკონომიკურ ინტერესს აღარ წარმოადგენს და მისი სხვა ფირმისათვის გადაცემა უფრო ხელსაყრელია.

პოლიტიკური და სამართლებრივი მოტივები

ლიცენზირება შეიძლება ლიცენზიანტის ქვეყანაში სავაჭრო შეზღუდვების (ექსპორტის) დაძლევის მოტივით განხორციელდეს. ამავე დროს, ლიცენზირება აქტივების დაცვას უწყობს ხელს. ეს ორი მიზეზითაა მნიშვნელოვანი: პირველი, მრავალი ქვეყნის სახელმწიფო ორგანოები ვერ უზრუნველყოფენ უცხოელთა საკუთრების (სავაჭრო მარკების, პატენტების, საავტორო უფლებების) საკმარისად დაცვას. ამის საწინააღმდეგოდ უცხოელი ფირმები ადგილობრივ კერძო ფირმებთან მათი საკუთრების დაცვისათვის ლიცენზირებულ შეთანხმებას აფორმებენ; მეორე, ზოგიერთი ქვეყანა ამ საკუთრების დაცვას იმ შემთხვევაში კისრულობს, როცა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ რეგისტრირებული აქტივები კონკრეტული პერიოდის განმავლობაში ადგილობრივ დონეზე გამოიყენება. ამ მიმართებით სადავო საკითხების სასამართლოში განხილვის თავიდან ასაცილებლად, ფირმა ლიბერალურ (შემრიგებლურ) ლიცენზირებულ პოლიტიკას ატარებს.

პრობლემები

თანამედროვე საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში ლიცენზირება ბევრ საკამათო და სადავო პრობლემას ქმნის. თუ მხედველობაში მივიღებთ იმ გარემოებას, რომ ლიცენზირების გადასახადი (როიალტი) განვითარებულ სახელმწიფოებში მიედინება, ადვილი გასაგებია განვითარებადი ქვეყნების უკმაყოფილება ამ გადასახადის მოცულობისა და ამოღების მეთოდების შესახებ. რადგან მრავალეროვნული კომპანიები თავიანთ ტექნოლოგიებსა და სავაჭრო მარკებს საბაზრო აქტივებად მიიჩნევენ, ისინი უცხო ქვეყნის ფირმებს მათი გამოყენების უფლებას უფასოდ არ გადასცემენ, რაც ლიცენზიის მიმღები კომპანიის უკმაყოფილებას იწვევს.

ლიცენზიარი კომპანიის მიერ არამატერიალური საკუთრების გამოყენების უფლების სხვა ფირმაზე გადაცემა, მასზე კონტროლის განხორციელების შესაძლებლობას მნიშვნელოვნად ამცირებს. თუმცა არსებობს რიგი საკითხების წინასწარი შეთანხმების პრაქტიკა. მაგალითად, ლიცენზირების ვადამდე შეწყვეტა, თუ მხარეები არ ასრულებენ შეთანხმებულ მოთხოვნებს და სხვ. შეთანხმებამ უნდა მოიცვას პროდუქციის ხარისხის შემოწმების მეთოდები, მხარეებს შორის გასაღების სასტიმის შექმნისათვის საჭირო ვალდებულებები, აქტივების გამოყენების გეოგრაფიული საზღვრები და ა. შ. მათ გარეშე ლიცენზირება უარყოფით შედეგებს იწვევს, ან მხარეები ურთიერთკონკურენტები ხდებიან, ან ერთ ქვეყანაში წარმოებული დაბალი ხარისხის პროდუქცია მეორე ქვეყანაში დამზადებული ანალოგიური პროდუქციის რეპუტაციას (ღირსებას) და გასაღებას ამცირებს.

არამატერიალური საკუთრების ფორმიდან გამომდინარე, ლიცენზიარი და ლიცენზიანტი ფირმები შეთანხმების ვადის გასვლის შემდეგ გ რკვეულ რისკზე მიდიან (უმეტესად პირველი). თუ საუბარია საფაბრიკო ან საკაჭრო მარკაზე, ლიცენზიანტმა შეიძლება სამომხმარებლო უპირატესობის ატმოსფერო შექმნას და ამით, ლიცენზიარს დაეხმაროს. როცა ლიცენზირების ობიექტია „ნოუ-ჰაუ“ ან პატენტი, ლიცენზიანტმა შეთანხმების ვადის გასვლის შემდეგ შეიძლება სხვისი აქტივებით იმუშაოს. ლიცენზიის მოქმედების პერიოდშიც შესაძლოა წარმოიშვას კონკურენციული უთანხმოება, თუ ლიცენზიანტი გადმოცემულ აქტივში გარკვეულ ცვლილებას შეიტანს. ამიტომ ხელშეკრულებაში მხარეები ამ მიმართულებით ურთიერთმისაღებ პირობებსა და ვალდებულებებს¹ აისთვალისწინებენ.

კონსოლიდირებული უფლება

არამატერიალური საკუთრების უმრავლესობათა ღირსება, მათი ფართოდ გავრცელებისა და ხელმისაწვდომობის გამო მცირდება. ტრადიციულად, შეთანხმება ლიცენზიანტის მიერ ინფორმაციის კონფიდენციალურ (საიდუმლოდ) შენახვას ითვალისწინებს. გარდა ამისა, ზოგიერთი ლიცენზიარი კონკრეტული კომპონენტის წარმოების საკუთრების უფლებას ინარჩუნებს, რადგან ლიცენზიანტმა პროდუქციის წარმოების ტექნოლოგიის ან ნაწარმის ზუსტი ასლის დასამზადებლად სრული შესაძლებლობა ვერ მიიღოს.

ზოგჯერ კონფიდენციალურობის დაცვა გარკვეულ სირთულეებს ქმნის. მაგალითად, არის სიტუაცია როცა ლიცენზიარ ფირმას მხოლოდ თეორიულად დამუშავებული აქვს იდეა, მეოთხედი, პროგრამა ან სხვა რამ. ასეთ შემთხვევაში ლიცენზიარ ფირმას არ სურს სრულად გახსნას თავისი აქტივის ყველა საიდუმლო იმის შიშით, რომ მეორე ფირმა ამ სიახლეს როიალტის გადაუხდელად გამოიყენებს, ხოლო თავის მხრივ, ლიცენზიანტი ფირმა თავს იკავებს შეთანხმების გაფორმებაზე, რადგან არ იცნობს არამატერიალური აქტივების ყველა ასპექტს. ამგვარ ვითარებაში, ორივე მხარის ინტერესების დასაცავად, წინასწარი შეთანხმების გაფორმებაა გავრცელებული.

მკვეთრი წინააღმდეგობის სფეროა ლიცენზირების ფინანსური პირობების კონფიდენციალურობის დონე. მაგალითად, ზოგიერთ ქვეყანაში სახელმწიფო დაწესებულებები კონტრაქტის პირობებს მოლაპარაკებათა დამთავრების შემდეგ ამტკიცებენ, ზოგ-

ჯერ კი, მრავალეროვნულ კომპანიებთან მოლაპარაკებათა გასამარტივებლად სხვა ქვეყნის ანალოგიური სამსახურებიდან სათანადო კონსულტაციებს იღებენ. თუმცა, მრავალი კომპანია ამგვარი პროცედურების წინააღმდეგია, რადგან კონტრაქტის პირობები კერძო ხასიათის ინფორმაციებია და კონკურენციული ურთიერთობების შედეგზე ახდენენ გავლენას.

მადასკელეში

ლიცენზირებულ შეთანხმებაზე გადასახადის პირობები და დონე ფართო დიაპაზონში განიხილება და ყოველ კონკრეტულ აქტივზე ინდივიდუალურად გაიანგარიშება.

პრაქტიკაში ცნობილია ფაქტორები, რომლებიც როიალტის სიდიდეს განსაზღვრავენ. მაგალითად, წარმოების მოცულობის შეზღუდვა, მოთხოვნები პროდუქციის ხარისხისადმი, ისულებითი ასორტიმენტი, შეთანხმებისა და პატენტის მოქმედების ვადა, ტექნოლოგიური სიახლე, ლიცენზიარ და ლიცენზიანტ ქვეყნებში ლიცენზირების სახელმწიფოებრივი წესი, ბაზარზე კონკურენციის დონე, ტექნოლოგიის ასათვისებლად ლიცენზიანტი ქვეყნის შესაძლებლობა და სხვა, მოლაპარაკების წარმართვაზე ახდენენ გავლენას.

გადასახადის ოდენობა სხვადასხვაგვარად შეიძლება შეფასდეს. მაგალითად, შემოსავლის ან კაპიტალის ზრდასთან შეფარდებით, ან ორივესთან ერთდროულად, შეთანხმების დასაწყისში ან თანდათანობით გარკვეული პროპორციით და სხვ.

ფრენშიზინგი

ფრენშიზინგის (ფრანგ. „ფრენშიზა“ - შეღავათი, პრივილეგია) ისტორია XIX საუკუნიდან იწყება, მაგრამ საყურადღებო განვითარება მხოლოდ XX საუკუნის 80-იან წლებიდან მოიპოვა. ფრენშიზინგი მსხვილი და მცირე საწარმოების სამეურნეო ინტეგრაციის (დაახლოების, გაერთიანების) ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. იგი სახელშეკრულებო ურთიერთობის საფუძველზე ხორციელდება. ფირმათა-შორისი ფრენშიზინგული თანამშრომლობის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ვადიანი კონტრაქტის საფუძველზე მეთაური, როგორც წესი, მსხვილი კომპანია (ფრენშიზერი) განსაკუთრებულ უფლებამოსილებას გადასცემს მცირე, დამოუკიდებლად მოქმედ ფირმას (ფრენშიზეს), რაც კომპანიის საკუთარი სავაჭრო მარკების სარგებლობის უფლების მინიჭებაში გამოიხატება.

სანაცვლოდ ფრანშიზე მეთაურ ფირმას ბაზარზე მისი სახელით მოქმედების უფლებისათვის გარკვეულ გასამრჯელოს უზღვის. გადასახადის ოდენობა ფრენშიზინგის განხორციელების

მსოფლიო გამოცდილება:

ფრენშიზინგის პერსპექტივა

ფრენშიზინგულმა ურთიერთობებმა ფართო გავრცელება პპოვა დასავლეთის ქვეყნების ეკონომიკაში. მაგალითად, აშშ-ში ამ ტიპის სახელშეკრულებო ურთიერთობით მოცულია 500 ათასზე მეტი მცირე ფირმა, რომელთა რიცხვი ყოველწლიურად 25 ათასით იზრდება. განსაკუთრებით სწრაფად იკავებს გზას ეკონომიკური თანამშრომლობის ეს ფორმა აშშ-ის მომსახურების სფეროში, სადაც ქვეყნის მთელი სამუშაო ძალის 71,5 პროცენტია დასაქმებული, 2000 წლისათვის კი ეს მაჩვენებელი, როგორც სპეციალისტები ვარაუდობენ, 90 პროცენტამდე გაიზრდება.

წყარო: შურდაია ო., მცირე ... გვ.93.

სფეროზე და ფრენშიზერის მიერ გაწეულ დახმარებაზეა (კაპიტალდაბანდებისათვის სესხის მიცემა, საბუღალტრო-სტატისტიკურ სამუშაოებში დახმარება, კადრების მომზადება, გასაღების სფეროში რეკომენდაციების მიცემა და სხვ.) დამოკიდებელი. თავის მხრივ, ფრენშიზეს ეკისრება პასუხისმგებლობა მის მიერ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ხარისხისათვის, სავაჭრო მარკის რეპუტაციისათვის და სხვ.

ფრენშიზინგი არის პრივილეგიების მიწოდების სისტემა, მასალის სყიდვით და მისი გაცემის ინტენსივობის უზრუნველყოფის მიზნით.

ფრენშიზინგი მსხვილი და მცირე ფირმების შეთანაწყობის პროგრესული ფორმაა. აშშ-ის საცალო საქონლებრუნვის 1/3 ფრენშიზინგზე მოდის. უკანასკნელ პერიოდში ფრენშიზინგული ურთიერთობა კიდევ უფრო განვითარდა და კორპორაციული ფორმა მიიღო. თანამშრომლობის ეს ფორმა ფრენშიზერი კომპანიის სამეურნეო საქმიანობის მთელ ციკლში ფირმა ფრენშიზეს ჩართვას ითვალისწინებს. ამ შემთხვევაში ისინი კორპორაციის საბაზო სტრატეგიის შესაბამისად მოქმედებენ, მის ტექნიკურ მოთხოვნებსა და სტანდარტებს იცავენ, წარმოების განვითარების პროგრამაში იღებენ მონაწილეობას და საინფორმაციო გაცვლის ერთიან სისტემაში ფუნქციონირებენ.

მსოფლიო გამოცდილება:

ბერმუდის ნაყინის ფრენშიზინგი

მარკარტ ვესტდაიქი რამდენიმე წლის განმავლობაში რესტორანში მუშაობდა. მისი სამუშაო დიდ დროს მოითხოვდა, შემოსავალი კი მცირე პქონდა. 1989 წელს გასუთში სარეკლამო განცხადება წაიკითხა: კომპანია „ბერმუდის ნაყინი“ მოსახლეობას 30000 გირაინჯი სტერლინგად ფრენშიზის სიათავზობდა.

ბანკში სესხის აღებითა და საკუთარი დანახვებით მან ფრენშიზინგზე ნებაართვის ყიდვა შეძლო. ფრენშიზინგმა იგი საფაქრო მასალით უზრუნველყო, შენობის კეთილმოწყობაში დაეხმარა, ნაყინის წარმოება, მომსახურებლებთან ურთიერთობა და სხვადასხვა დანადგარის გამოყენება ასწავლია. თავის მხრივ იგი ვაღდებულო იყო მოგების 7% „ბერმუდის ნაყინისათვის“ გადაფრცხა.

მარკარტმა ამ გარიგების უპირატესობას ასე აღწერს: „მე ვგრძნობ, რომ რაღაცას ჩემთვის ვაკეთებ. მეუბარა - ჩემი მომავლისათვის შეტანილი ნაწილია, რაც უფრო ბევრს ემუშაობ, მით უფრო მეტი შემოსავალი მაქვს. ამის გარდა, საქვეყნოდ ცნობილ კომპანიასთან კავშირით მე უზრუნველყოფილი ვარ დახმარებითა და უსაფრთხოებით. ისინი მე დიდად მესმარებიან და ჩემი შემოსავლის მინიმალური ნაწილი მაქვს“.

წყარო: ვანნაქ რ., ნიკაშვილი ზ., ბიზნესის..., გვ. 142.

ფრენშიზინგი ფართოდ გამოიყენება სწრაფად მომსახურე კვების საწარმოებში, ავტორეტეკომსახურებასა და სხვა სფეროებში. ამგვარი ურთიერთობის ცნობილი მაგალითია ფირმა „მაკდონალდსი“, რომელიც მთელ მსოფლიოში გამოირჩევა იაფი და სწრაფი მომსახურებით და აერთიანებს 3000-მდე საკუთარ და 8000-მდე სახელშეკრულებო საწარმოს, რომელთაგან 2000-ზე მეტი მსოფლიოს 40 ქვეყანაშია გავრცელებული. ფრენშიზინგული მეთოდით საქმიანობენ თვით აშშ-ში. მაგალითად, ფრანგული ფირმა „პრონუპტია“ საქორწინლო მორთულობებზეა სპეციალიზებული, ინგლისური ფირმა „უიმიზი“ და „ბეიკ ენდ ტეიკი“, აგრეთვე გერმანული ფირმა „კინერვალდი“

მომზადებულს კვების პროდუქტებით ემსახურება. ეს ფირმები აშშ-ში მოწინავე კომპანიებადაა ცნობილი.

ამრიგად, ფრენშიაინგი, როგორც სახელშეკრულებო ურთიერთობის რთული სისტემა, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს საგარეო ბიზნესის განვითარებაში. პერსპექტივაში საქმიანი კავშირის ეს ფორმა კიდევ უფრო გაძლიერდება სამომხმარებლო საქონლისა და მომსახურების რეალიზაციის ამ მეტად ეფექტიან სფეროში.

ფრენშიაინგულ ურთიერთობებს ჩვენს ქვეყანაში სამართლებრივად არეგულირებს საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი (მუხლები: 607-614), რომლითაც განსაზღვრულია მხარეთა ვალდებულებები, ხელშეკრულების ფორმა, ხანგრძლივობა და პასუხისმგებლობა.

საბანკო-ფინანსური სისტემები

ლოიალური კონსერვაცია

1. სახელშეკრულებო ურთიერთობების დამთავრების შემდეგაც მხარეები ვალდებული არიან ერთმანეთს გაუწიონ ლოიალური კონკურენცია. ამ ფარგლებში ფრენშიაინს მიმღების მიმართ შეიძლება დაწესდეს განსაზღვრული ტერიტორიის ფარგლებში კონკურენციის აკრძალვა, რომელიც არ შეიძლება აღემატებოდეს ერთ წელს.

2. თუ კონკურენციის აკრძალვამ შეიძლება საფრთხე შეუქმნას პროფესიულ საქმიანობას, ფრენშიაინსის მიმღებს უნდა მიეცეს შესაბამისი ფინანსური კომპენსაცია, მიუხედავად ხელშეკრულების გადის დამთავრებისა.

წყარო: საქართველოს სამოქალაქო კოდექსი. თბ., 1997, გვ. 147, მუხლი 613.

მმართველობითი კონტრაქტები

მოწინავე ფირმების აქტივებში ტალანტური, პროფესიონალი მენეჯერებიც შედიან. კაპიტალური დაბანდების დიდი მოცულობისა და მოწინავე ტექნოლოგიების მიუხედავად, განვითარებადი ქვეყნების როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო ფირმები კვალიფიციურ ხელმძღვანელთა უკმარისობის გამო გარკვეულ სიძნელებებს განიცდიან. თანამედროვე ფირმის უცხო ქვეყანაში მართვა ხელმძღვანელი მუშაკებისაგან სპეციალურ ცოდნასა და გამოცდილებას მოითხოვს. მმართველობითი კონტრაქტის მეშვეობით ნაწილობრივ შესაძლებელია ამ პრობლემის გადაწყვეტა. ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე მოწინავე ფირმა თავის მმართველობით პერსონალს უცხოეთში აგზავნის კონსულტაციის გასაწევად ან სპეციალური მმართველობითი ფუნქციების შესასრულებლად.

მმართველობითი კონტრაქტების გაფორმების აუცილებლობა სამი ტიპის სიტუაციის დროს აღმოცენდება. პირველი, როცა რეციპიენტი ქვეყნის მიერ უცხოური ინვესტიციები იძულებით ჩამორთმეულია, ხოლო ადგილობრივი მენეჯერების მომზადებამდე ფირმის ყოფილ მფლობელებს მართვის ფუნქციების გაგრძელებას სთავაზობენ. მეორე, როცა ფირმა ახალი კომერციული საქმიანობის დაწყებას აპირებს. მესამე, როცა მოქმედი ფირმის ფუნქციონირების ამაღლების საკითხი დღის წესრიგში დგება.

მმართველობითი კონტრაქტი ჩვეულებრივ 3-დან 5-წლამდე ფორმდება, ხოლო ანაზღაურება ფიქსირებული, მტკიცედ განსაზღვრული ოდენობით, ან წარმოების მოცულობასთან დაკავშირებით ხორციელდება.

ამგვარი სახის კონტრაქტი უმეტესად საწარმოო კაპიტალის სამშენებლო საქმიანობის სფეროში ფორმდება. შემსრულებელი ფირმა, შეთანხმებულ ვადაში, სათანადო ანაზღაურებით, მთლიან სამუშაოს ასრულებს და სრულყოფილად დასრულებული ფორმით შემკვეთ ფირმას გადასცემს. შემკვეთის როლში ხშირად სახელმწიფო დაწესებულებაც გამოდის. მმართველობითი კონტრაქტის მსგავსად, ფირმა, რომელიც კონტრაქტს „გასაღების ჩაბარებით“ ასრულებს, ზოგჯერ თავის კონკურენტს ქმნის. მიუხედავად ამისა, მრავალი ფირმა მზადაა სხვა ქვეყანაში განახორციელოს ობიექტების პროექტირება და მშენებლობა, მაშინაც კი, როცა უცხოურ საკუთრებაზე კონკრეტულ ქვეყანაში გარკვეული შეზღუდვები არსებობს.

შესრულებული სამუშაოს ღირებულების მიხედვით კონტრაქტები „გასაღების ჩაბარებით“ საგარეო ბიზნესის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ნაირსახეობაა. მრავალი კონტრაქტი მილიონობით და მილიარდობით დოლარის ღირებულებით ფორმდება, რაც იმას ნიშნავს, რომ ბაზრის ეს სეგმენტი საკმაოდ ძვირადღირებული და ეფექტურია.

მსოფლიო გამოცდილება:

სისტემა „ჯასტ ინ თაიმ“

კონკრეტულ ბრძოლაში წარმატების მიღწევისა და საბაზრო წილის გასაზრდელად მრავალი ფირმა წარმატებით იყენებს საქონლის მიწოდების სისტემას, სახელწოდებით „ჯასტ ინ თაიმ“ - ზუსტად დროში. ამ სისტემის არმა მომხმარებლებისათვის მზა საქონლის ან ნედლეულის ზუსტად შეთანხმებულ დროსა და ადგილას მიწოდება. ფირმა „პარეტ აუტომატოკ პროდაქტი“, რომელიც ელსადგურების ტრანზიტსა და სათადარიგო ნაწილებს უშვებს, მიწოდების აღნიშნული სისტემის გამოყენებით ახერხებს ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში შეინარჩუნოს ამ საქონლის იაპონური ბაზრის 25%. მისი პროდუქცია ამერიკიდან იაპონიამდე შეკვეთის მიღებიდან სარეკორდოდ მცირე დროში, თერთმეტ საათში ჩადის.

წყარო: ეინაძე ნ., ნიკაშვილი ზ., ბიზნესის..., გვ. 84.

3. საბარეო-პრონომიკური საქმიანობისათვის ქვეყნის შერჩევა

ბიზნესის ადგილის ასარჩევად ორი ურთიერთდამოკიდებული კითხვა წარმოიშობა: 1. რომელ ბაზრებს უნდა მოემსახურონ და 2. სად უნდა განლაგდეს საწარმოო სიმძლავრეები. უმეტეს შემთხვევაში ამ კითხვებს ერთი პასუხი აქვს - არჩეულ ბაზარზე წარმოების ორგანიზაცია. თუმცა, პრაქტიკაში გვხვდება ისეთი სიტუაცია, როცა პროდუქციის წარმოება და მისი გასაღება სხვადასხვა ქვეყანაში ხდება. მაგალითად, ამერიკელი საავტომობილო ფირმა „ფორდი“ საფრანგეთის ბაზარს გერმანიაში განლაგებული ქარხნებისა და მათი ფილიალების პროდუქციით ემსახურება. ბაზრის არჩევა და წარმოების განლაგება შესაძლოა ერთმანეთზე ან სხვა ფაქტორებზეც იყოს დამოკიდებული.

ფირმის საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის მიზნები, საბაზო ქვეყანაში მისი მიზნებისაგან მნიშვნელოვნად არ უნდა განსხვავდებოდეს. ნებისმიერი საზღვარგარეთული ოპერაცია ეროვნულის დამატება უნდა იყოს, და პირიქით. ამ შემთხვევაში მთავარია

კომპანიის საერთო მიზნების მიღწევის ხელშეწყობა. ყოველი ფირმა თავისთავად უნიკალურია, ამიტომ გადაწყვეტილებები იმის შესახებ, თუ სად აწარმოოს და სად გაყიდოს პროდუქცია, ერთმანეთისაგან მნიშვნელოვნად განსხვავდება.

საგარეო ბიზნესის პირობების ცვლილებების გამო რეგიონული სტრუქტურის დამუშავება დინამიური პროცესია, ხოლო მიღებული შედეგი ყოველთვის მოსალოდნელს არ შეესაბამება. ამიტომ, შემუშავებული გეგმა უნდა იყოს მოქნილი, რათა ფირმამ შეძლოს:

- * ახალ შესაძლებლობაზე ზემოქმედება;
- * უარი თქვას ნაკლებმომგებიან საქმიანობაზე.

ბაღაფყვეტილობის მიღებაზე მოქმედი ფაქტორები

ბაზრის ტეჰალობა

ფირმის საქმიანობის ადგილისა და წარმოების განლაგების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას ქვეყნებს შორის შედარებას ბაზრის არსებული და პოტენციური ტეჰადობების შეჯერებით ახდენენ. ამასთან, მხედველობაში მიიღება, რომ პროდუქციის სარეალიზაციო ფასი წარმოების ხარჯებს გადაამეტებს და ფირმა გათვალისწინებულ მოგებას მიიღებს.

ბაზარში (MARKET) არის კმადაწარმოების მთელი პროცესის მოქმედებით მოქმედების სიმართა, სადაც ყალიბდება შრომითობა საბოლოოსა და მოსასურების მხარეობა და მოქმედება შორის.

მრავალი კომპანია საზღვარგარეთ პროდუქციის რეალიზაციას შეგნებულად პასიურად იწყებს. ისინი ხშირად შუამავალ ფირმებს ქირობენ, რომლებიც კომპანიის სახელით მათ პროდუქციას ყიდის. თუ შუამავლებით დადებითი შედეგები იქნა მიღებული, კომპანიამ შესაძლოა ამ საქმეში საკუთარი ფინანსებიც ჩადოს.

ბაზრის ტეჰალობა არის მოქმედება ბაზარში მოქმედება და ბაზარში ულ აირიობაში რეალიზებული საბოლოოს მოქმედება.

ბაზრის ტეჰადობაზე მოქმედი ისეთი მნიშვნელოვანი ცვლადები, როგორცაა ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა, შემოსავლები ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით, ეკონომიკური ზრდის ტემპი, ინფლაციური ზრდის დონე და სხვა, ხშირად ბაზრის ტეჰადობის შეფასებისა და პერსპექტიული განვითარებისთვისაა გამოყენებული.

საქმის წარმართვის სიმართივე და შრომისმავლობა

უცხო ქვეყნისა და წარმოების ადგილის შერჩევის კრიტერიუმად, კომპანიების უმრავლესობა ბიზნესის საქმიანობის წარმართვის სიმართივესა და შეთავსებადობას მიიჩნევს. ბიზნესმენები თვლიან, რომ საქმის დაწყება და საწარმოო საქმიანობის გამართვა საბაზისო ქვეყნის მსგავს ქვეყანაში გაცილებით ადვილია. მაგ., აშშ-ს ყველაზე მეტი პირდაპირი ინვესტიციები კანადაში აქვს, შემდეგ თანმიმდევრობით ინგლისში, მექსიკაში (ამ ქვეყანაში ცხოვრების დონე შედარებით დაბალია, რაც ინვესტირების გატარებას ნაწილობრივ უშლის ხელს), გერმანიაში, საფრანგეთსა და ავსტრალიაში.

ენობრივი ერთგვარონება აშშ-ის, კანადისა და ავსტრალიის ბიზნესმენების ურთიერთმიზიდულობას იწვევს. ფირმების ხელმძღვანელი მუშაკები თავს გაცილებით თავისუფლად გრძნობენ, როცა იმ ბაზრებში შედიან, სადაც მათი სამტყველო ენობრივი და კულტურული მსგავსება პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის ხარჯებს, ასევე რისკის ფაქტორს ამცირებს. საზღვარგარეთული ოპერაციების დაწყებისათვის ადგილის შესარჩევად მხედველობაში მიიღება ბაზრების ერთგვარონებაც. ინდუსტრიულად მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით დიდი შემოსავლები აქვთ, რაც ამ საკითხის დადებითად გადაწყვეტის მნიშვნელოვანი ფაქტორია.

იმის გამო, რომ აშშ-ის, იაპონიისა და დასავლეთ ევროპის ქვეყნების ბაზრებს, ეკონომიკური და დემოგრაფიული თვალსაზრისით მრავალი საერთო ნიშან-თვისება აქვთ, ამ რეგიონების ფირმები მათ ბაზრებს პირველხარისხოვან მნიშვნელობას ანიჭებენ და მეტ ყურადღებას უთმობენ.

ქვეყნის არჩევის საკითხის გადაწყვეტისას ბიზნესმენები მნიშვნელოვან როლს უცხო ქვეყნის ურთიერთობის პრაქტიკაში გავრცელებული ბიუროკრატიის დონეს აკუთვნებენ. ამ ცნების მნიშვნელობის ქვეშ განიხილება საბაზისო ქვეყნიდან სამუშაო ძალის მოწვევის შესახებ სასელმწიფო ნებართვები, კონკრეტული საქონლის წარმოებასა და გასაღებაზე ლიცენზიების მიღების შესაძლებლობები, სასელმწიფო ორგანოების მოთხოვნების შესრულების ისეთ საკითხებზე, როგორცაა სასელმწიფო ბაჟი, შრომის პირობები, გარემოდაცვა და სხვ. რა თქმა უნდა, ბიუროკრატიის დონის პირდაპირი გამოთვლა შეუძლებელია, ამიტომ კომპანიების ხელმძღვანელები გამოცდილების განსაზიარებლად იმ ადამიანებს მიმართავენ, რომლებიც მოცემულ ქვეყანაში საქმიანობენ.

**რუსისრების
ხელმისაწვდომობა
და ხარჯები**

უცხო ქვეყნის არჩევის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ასპექტია კომპანიის საქმიანობისათვის ადგილობრივი რესურსების (შრომა, მიწა, კაპიტალი) არსებობა. ნებისმიერი უცხოური საწარმოს მუშაობისათვის, როგორც უცხოური, ისე ადგილობრივი რესურსებია აუცილებელი, რომელთა რეალური ოდენობა კონკრეტულ გეოგრაფიულ პუნქტში მკაცრად განსაზღვრავს პროექტის ეფექტიანობას.

რესურსების გამოყენებისათვის გასაწევ ხარჯებში საყურადღებოა შრომის ანაზღაურება. ამიტომ, როგორც წესი, ხელფასის ოდენობა, მისი ცვლილებების ტენდენცია და უმუშევრობის დონე მეტად სასარგებლო ინდიკატორებია (მაჩვენებლებია), რომლებიც წარმოების ხარჯების მიხედვით ქვეყნებს შორის განსხვავებას განსაზღვრავს.

ქვეყნის შედარებისათვის გამოყენებული ინსტრუმენტები

მრავალი ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური შესაძლებლობების გათვალისწინებით, ბიზნესის წარმართვისათვის სხვადასხვა პარამეტრის შედარება ხდება და მისაღები ვარიანტი შეირჩევა. ამ მიზნით რამდენიმე მეთოდია პრაქტიკაში გავრცელებული.

პარამეტრების ბაღე

ქვეყნების შედარებისათვის პარამეტრების ბაღე შეიძლება გამოყენებული იქნეს ნებისმიერი ფაქტორის მეშვეობით. ცხრილში (14.1) მოცემულია სამი ძირითადი კატეგორიის ინფორმაცია. ცალკეული ქვეყანა განიხილვიდან მოიხსნება, თუ ითვლება, რომ მისი მახ-

ცხრილი 14.1. ბაზარზე გარღვევის პარამეტრების ბაღე

ცულები	სტატისტიკური წონა	ქვეყანა				
		A	B	C	D	E
1. მისაღები (მ) და მიუღებელი (მიუღ.) ფაქტორები * დასაშვებია საკუთრების 100%-იანი ფლობა * დასაშვებია ლიცენზირება მეთაური ფირმის ფილიალისათვის		მოდ	ა	ა	ა	ა
2. შემოსავლები ინვესტიციებიდან (უმჯობესია მაღალი მანქანები) * აუცილებელი ინვესტიციების სიდიდე * პირდაპირი ხარჯები * საბაჟო ტარიფი * ბაზრის მიმდინარე ტყეაღობა * უახლოესი 3-10 წელიწადში ბაზრის ტყეაღობა * კომპანიის ბაზრის ხვედრითი წილი * კომპანიის ბაზრის ხვედრითი წილი უახლოეს 3-10 წელიწადში	0-5 0-3 0-2 0-4 0-3 0-2 0-2	4 3 2 3 2 2 2	3 1 1 2 1 1 1	3 2 4 2 3 2 2	3 2 2 1 1 1 0	
შთლიანად			18	10	18	10
3. რისკის დონე (უმჯობესია დაბალი მაჩვენებელი) * უახლოესი 3-10 წელიწადში ბაზრის ლიკარგვა * საცალკეო პრობლემები * პოლიტიკური არასტაბილურობის შესაძლებლობა * კანონები, რომლებიც ბიზნესს ეხება * კანონები, რომლებიც ბიზნესს შეეხება უახლოეს 3-10 წელიწადში	0-4 0-3 0-3 0-4 0-2	2 0 2 1 -	1 0 1 0 1	3 3 2 4 2	2 3 3 3 3	
შთლიანად		3	3	14	13	

წყარო: Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х., Международный..., стр.519.

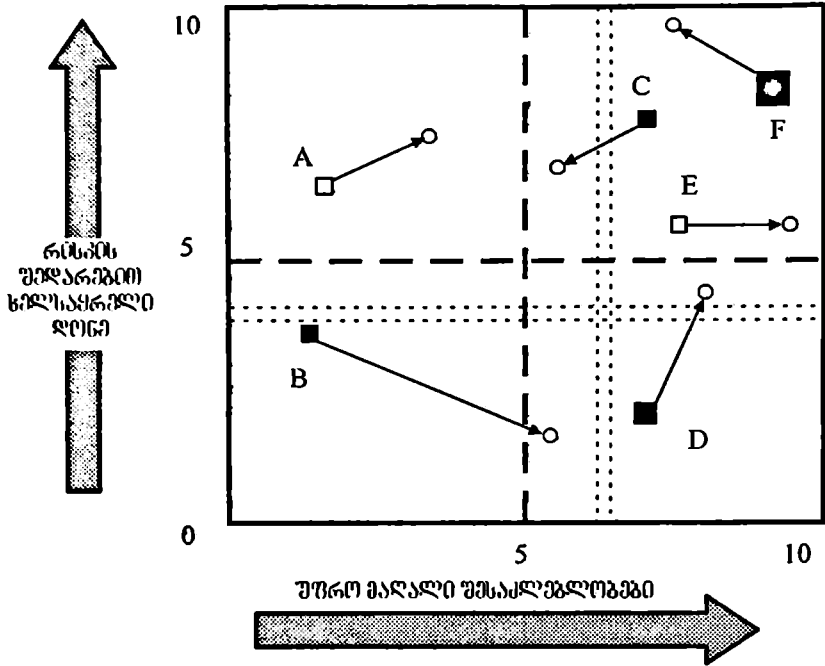
სიათებლები მიუღებელია. მაგალითად, პირველი პარამეტრის მიხედვით A ქვეყანა. სხვა ქვეყნების მიხედვით ბაღე შეიცავს მაჩვენებელთა კონკრეტულ მნიშვნელობებს. ასე რომ, ქვეყნები შეიძლება გარკვეული ნიშნის მიხედვით დაჯგუფდეს. მაგალითად, B ქვეყანას ინვესტიციის მაღალი შემოსავლები და რისკის დაბალი დონე აქვს; C ქვეყანას - ინვესტიციების დაბალი შემოსავლები და რისკის დაბალი დონე; D ქვეყანას - ინვესტიციის მაღალი შემოსავლები და რისკის მაღალი დონე; E ქვეყანას - ინვესტიციის დაბალი შემოსავლები და რისკის მაღალი დონე. ეს პარამეტრები ცვლადი სიდიდეებია და კონკრეტული ფირმის, ქვეყნის, პროდუქციისა და დროის მიხედვით განსხვავებულია.

მატრიცა

„შესაძლებლობა-რისკი“

მრავალი კომპანია საინვესტიციო ქვეყნის შესარჩევად „შესაძლებლობა-რისკის“ მეთოდით სარგებლობს, რომელიც ბორჯი-უორნერის სახელითაა ცნობილი. ნახაზზე (ნახ. 14.3.) გამარტივებული სახით მოცემულია ექვსი ქვეყანა,

ნახაზი 14.3. მატრიცა „შესაძლებლობა-რისკი“



პირობითი ნიშნები:

- - მოცემულ ქვეყანაში ფირმა ოპერაციებს არ აწარმოებს ;
- - მოცემულ ქვეყანაში ფირმა ოპერაციებს აწარმოებს (კვადრატის ზომები ფირმის ოპერაციების მასშტაბს ასახავს);
- - ქვეყნის მდგომარეობა მომავალში, 5 წლის შემდეგ;
- - მიმდინარე საშუალო (მსოფლიო) მაჩვენებელი;
- - - - - მომავალში მოსალოდნელი საშუალო (მსოფლიო) მაჩვენებელი.

წყარო: Даниелс Джон Д., Радеба Ля Х. Международный ..., გვ. 521.

რომელთაგანაც კომპანია საგარეო-ეკონომიკურ ოპერაციებს ოთხ მათგანში (B, C, D, F) აზორციელებს. ამასთან, A ქვეყანა შესაძლებლობისა და რისკის დაბალი დონით ხასიათდება, ხოლო E ქვეყანა - შესაძლებლობის მაღალი და რისკის დაბალი დონით გამოირჩევა. ახალ სფეროში რესურსების დაბანდებისას E ქვეყანა A ქვეყანასთან შედარებით უფრო მიმზიდველია.

რაც შეეხება დანარჩენ ოთხ ქვეყანას, სიტუაცია ასეთია: კომპანიამ ყველაზე მეტი ძალისხმევა F ქვეყანაში განახორციელა, საშუალო - D და C ქვეყნებში, ხოლო მცირე - B ქვეყანაში. პერსპექტივით ირკვევა, რომ მხოლოდ F ქვეყანა იქნება რისკის დაბალი დონისა და მაღალი შესაძლებლობების. მოსალოდნელია, რომ D ქვეყანაში სიტუაცია გაუმჯობესდება, C ქვეყანაში გაუარესდება, ხოლო B ქვეყანა შერეულ შემთხვევას წარმოადგენს (ერთდროულად რისკისა და შესაძლებლობების დონეები გაიზრდება). აღსანიშნავია, რომ საშუალო საერთაშორისო (მსოფლიო) მაჩვენებელი, რომელიც შედარებისათვის გამოიყენება, საკვლევ პერიოდში ასევე შეიცვლება.

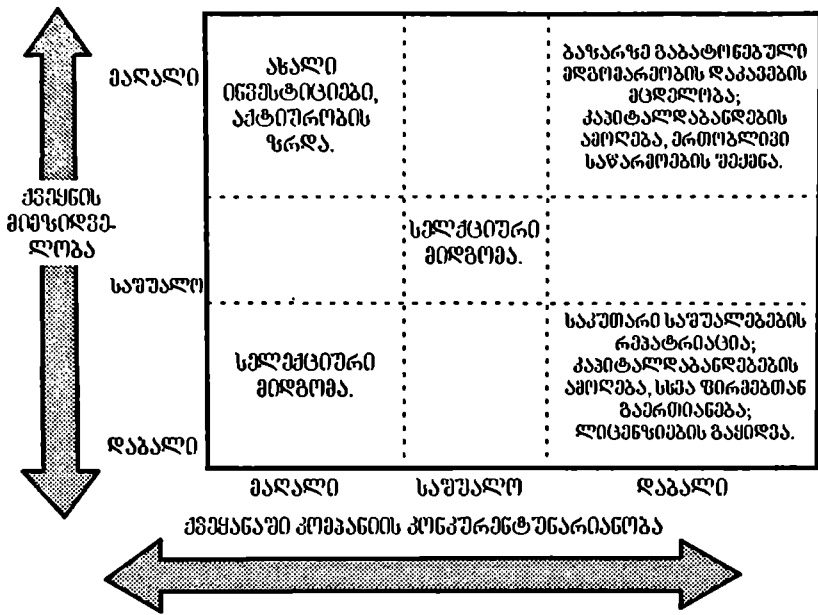
იმისათვის, რომ მატრიცაზე კონკრეტული მნიშვნელობები აისახოს, საჭიროა კომპანიამ უპირველესად რისკისა და შესაძლებლობების ფაქტორები განსაზღვროს. ამის შემდეგ, ეს ფაქტორები მათი მნიშვნელობის ხარისხის მიხედვით უნდა შეფასდეს. მაგალითად, ექსპროპრიაციის (ჩამორთმევის) ფაქტორს კომპანიამ შეიძლება 40%-ის წონა მიანიჭოს, სავალუტო კონტროლის შემოღებას - 25%, სამოქალაქო მღელვარებასა და ტერორიზმს - 20% და სავალუტო რისკს - 15% (შესაბამისად 0,4; 0,25; 0,2 და 0,15 კოეფიციენტები), ჯამში 100% ანუ 1 ერთეული. შემდეგ, თითოეული ქვეყანა უნდა დაჯგუფდეს ყოველი ცვლადის (ფაქტორის) მიხედვით 1-დან 10 ბალამდე. ამასთან, საუკეთესო ბალი უდრის 10-ს, უარესი - ერთს. თითოეული პოზიციის ბალი გამრავლდება ამავე პოზიციის ხვედრით წონაზე. მაგალითად, ექსპროპრიაციის ცვლადზე თუ A ქვეყანამ 8 რეიტინგული ბალი მიიღო, მაშინ აუცილებელია მისი 0,4-ზე გამრავლება და ჯამში მივიღებთ 3,2-ს. შემდეგ ყველა ცვლადის ჯამური ბალები შეიკრიბება და შედეგით რისკის აღმნიშვნელ ღერძზე A ქვეყნის მდებარეობა განისაზღვრება. ანალოგიური მეთოდით გამოითვლება ქვეყნის პოზიცია შესაძლებლობის ღერძზე. ყველა ქვეყნის შესაბამისი ბალების გაანგარიშებით, ხელმძღვანელებს შეუძლიათ რისკისა და შესაძლებლობის საშუალო ბალი გაიანგარიშონ და მატრიცა კვადრატებად დაწონ [1, გვ. 520-521].

მატრიცა „მომზიდვის მიმზიდველობა - კომპანიების კონსერვანტუნარიანობა“

მოცემული მატრიცა ქვეყნების მოთხოვნებთან კომპანიების პროდუქციის შესაბამისობას გვიჩვენებს. ვერტიკალური ღერძი ქვეყნის მიმზიდველობას (წარმოება, რეალიზაცია) ასახავს (ნახ. 14.4). ქვეყნების რანჟირება (დაჯგუფება), მატრიცა „შესაძლებლობა-რისკის“ ანალოგიურია. მიმზიდვე-

ლობის შკალის აგებისათვის გამოიყენება ისეთი ცვლადები, როგორიცაა ქვეყანაში ბაზრის ტევადობა და მისი ზრდის პოტენციალი, ბაზრის კონტროლის ხარისხი, ბიუროკრატიისა და ინფლაციის დონე, სავაჭრო ბალანსის მდგომარეობა და პოლიტიკური სტაბილურობა. კონკურენტუნარიანობის დასადგენად გაითვალისწინება კომპანიის ბაზრის ხვედრითი წილი და პერსპექტივაში მისი შენარჩუნება, ქვეყნის მოთხოვნების შესაბამისად გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობა, ერთეული პროდუქციის აბსოლუტური მოცუბა, განაწილების არხების ხარისხი და კონკურენტებთან შედარებით კომპანიის პროგრამის ეფექტიანობა და სხვ.

ნახაზი 14.4. მატრიცა ქვეყნების მიმზიდველობა - კომპანიების კონკურენტუნარიანობა



წყარო: Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный..., გვ. 522.

წარმოდგენილი ნახაზი ამგვარი ტიპის მატრიცის ილუსტრაციაა. მატრიცით ირკვევა, რომ კომპანიამ ინვესტიციების გასაფართოებლად იმ ქვეყანაზე უნდა გაამახვილოს ყურადღება, რომელიც მარცხენა ზედა კვადრატში აღმოჩნდება. მარჯვენა ზედა კვადრატში მყოფი ქვეყნების მიმზიდველობაც მაღალია, მაგრამ კომპანიის კონკურენტუნარიანობა - დაბალი (არასწორად არჩეული პროდუქციის სახეობის ან სხვა ფაქტორის გამო). თუ დიდ ზარკებთან არ იქნება დაკავშირებული, კომპანიას შეუძლია ბაზარზე დომინირებულ მდგომარეობას მიაღწიოს და კონკურენტუნარიანობაც აღადგინოს. წინააღმდეგ შემთხვევაში კომპანიამ უნდა განახორციელოს კაპიტალდაბანდებათა ამოღება ანუ დივესტიცია, ან ზიარი საწარმოს შექმნით გაიძლიეროს პოზიცია. როგორც წესი, არ ღირს იმ ქვეყნებში ინვესტიციების განხორციელება, რომლებიც მატრიცის მარჯვენა ქვედა კვადრატში არიან. პირიქით, თუ კომპანია ამ ქვეყნებში საქმიანობს, უნდა დროულად ამოიღოს კაპიტალდაბან-

დება და მთელი ქონების რეპატრიაცია (უკან დაბრუნება) მოახდინოს. მატრიცის სხვა სფეროში ყოფნისას, კომპანიამ უნდა სელექციური (შერჩევითი) მიდგომა აირჩიოს და სამოქმედოდ სწორი გადაწყვეტილების მისაღებად ყოველი ცალკეული სიტუაცია გაანალიზოს. ეს სეგმენტები მარჩინალურებია, ანუ ნეგატიური და პოზიტიური პოზიციების მეზობლებია და ყოველი მათგანი კონკრეტულ შეფასებას მოითხოვს [1, გვ. 522-523].

დივერსიფიკაციისა და საქმიანობის კონცენტრაციის სტრატეგიები

ამა თუ იმ ქვეყანაში საქმიანობის ეფექტიანად სამართავად კომპანიამ შეიძლება სხვადასხვა სტრატეგია აირჩიოს:

დივერსიფიკაცია <ლათ. DIVERSUS სსპაფასსპა +FACERE კომპაზა> არის მრავალმხრივი განვითარება; საქმიანობის დივერსიფიკაცია - საქმიანობის მრავალი, ერთმანეთთან დაუკავშირებელი სახის ერთდროულად განვითარება.

შირველი - საქმიანობის დივერსიფიკაცია ანუ მრავალი ქვეყნის ბაზარზე კომპანიის სწრაფად შეღწევა და შემდეგ პოზიციების განმტკიცება;

მეორე - ერთი ან რამდენიმე ქვეყნის ბაზარზე საქმიანობის კონცენტრაცია და მხოლოდ ამის შემდეგ სხვა ბაზრის დასაუფლებლად ზრუნვა;

მესამე - შერეული ვარიანტი ანუ მრავალი ქვეყნის პირველდაწყებითი ათვისება (დივერსიფიკაციის სუსტი ფორმა) და ძალისხმევის რამდენიმე მათგანში განმტკიცება-გაძლიერება (საქმიანობის კონცენტრაცია).

კონცენტრაცია <ლათ. CONCENTRATIO <ლათ. CONE+CENTRUM ცენტრი, უზაგშული> არის თაშოყრა, გაერთიანება; კაპიტალის კონცენტრაცია - კაპიტალის რაოდენობის გაზიფება მოგების, ღაბროგებისა და კაპიტალიზაციის გზით.

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის პერიოდში თუ რომელი სტრატეგია აირჩიოს კომპანიამ რამდენადმე იმ ცვლადებზეა (ფაქტორებზეა) დამოკიდებული, რომლებიც კომპანიის ეფექტიან მუშაობას განაპირობებს (ცხრილი 14.2). განვიხილოთ თითოეული.

ცხრილი 14.2. სტრატეგიების მიხედვით სასაქონლო ბაზრის მახასიათებლები

ბაზრის ან პროდუქციის მახასიათებლები	უმჯობესია დივერსიფიკაცია, თუ:	უმჯობესია კონცენტრაცია, თუ:
1. გაყიდვის მოცულობა	შემცირებადია	ზრდადია
2. გაყიდვის ზრდის ტემპი	დაბალია	მაღალია
3. გაყიდვის მოცულობის სტაბილურობა	დაბალია	მაღალია
4. წინმსწრები დრო	უმნიშვნელოა	მნიშვნელოვანია
5. გაგრძელების უწყაქტი	მნიშვნელოვანია	უმნიშვნელოა
6. ბაზართან პროდუქციის შეგუება	დაბალია	მაღალია
7. პროგრამის კონტროლი	დაბალია	მაღალია
8. შეზღუდვათა რაოდენობა	უმნიშვნელოა	მნიშვნელოვანია

წყარო: Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х., Международный..., стр.524.

**გაყიდვის მოცულობის
დინამიკის ფუნქცია**

გაყიდვის მოცულობის დინამიკის ფუნქციის ცვლილება მარკეტინგული ხარჯების კვალობაზე იცვლება. მაგ., კონკრეტულ ქვეყანაში მარკეტინგულ პროგრამაზე კომპანიამ 100 ათასი ლარი დახარჯა და პირველი ვარიანტის მიხედვით (ცხრ. 14.3.) გაყიდვის მოცულობამ ერთი მილიონი ლარი შეადგინა. შემდეგმა 100 ათასმა - 800 ათასი ლარი, ხოლო მომდევნო 100 ათასმა - 600 ათასი ლარის პროდუქცია გაყიდა. მაშასადამე, გაყიდვის მოცულობა თანდათანობით შემცირდა. მეორე ვარიანტი პირველის საწინააღმდეგოა.

არსებობს ისეთი სახის პროდუქცია, რომლის გაყიდვის მოცულობა თანაბარი მარკეტინგული ხარჯების პირობებში ერთგვაროვნად იცვლება - მცირდება ან იზრდება. თუ კომპანიას მარკეტინგული პროგრამის განხორციელებაზე გადაწყვეტილი აქვს 300 ათასი ლარის დახარჯვა (3X100), მაშინ გაცილებით უკეთესია ეს თანხა სამ ქვეყანაზე თანაბრად გაანაწილოს და გაყიდვის მოცულობის უფრო მაღალ დონეს მიაღწიოს. ეს ხარჯები ამ შემთხვევაში 3 მლნ ლარს (1+1+1) მოუტანს კომპანიას. თუ ძალისხმევა ერთ ქვეყანაში გაძლიერდება, კომპანია 2,4 მლნ ლარის პროდუქციას გაყიდის (1+0.8+0.6). თუ მარკეტინგულ პროგრამაზე გათვალისწინებული 300 ათასი ლარი ისეთ პროდუქციაზე დაიხარჯება, რომელსაც გაყიდვის მოცულობის ზრდის ტენდენცია ახასიათებს, მაშინ ერთ ქვეყანაში ძალისხმევის კონცენტრაციაა მიზანშეწონილი. ჩვენს შემთხვევაში იგი 2.4 მლნ ლარს შეადგენს (1+0.8+0.6), დივერსიფიკაციის სტრატეგიასთან შედარებით, რომელიც 1.8 მლნ ლარს უტოლდება (0.6+0.6+0.6).

ცხრილი 14.3.

ლონისძიების გატარების ეტაპები, თვე	მარკეტინგული ხარჯები, ათასი ლარი	გაყიდვის მოცულობის ვარიანტები, მლნ ლარი	
		პირველი	მეორე
პირველი	100	1.0	0.6
მეორე	100	0.8	0.8
შესამე	100	0.6	1.0
სულ	300	2.4	2.4

მაშასადამე, გაყიდვის მოცულობის შემცირების შემთხვევაში ეფექტურია დივერსიფიკაციის სტრატეგია, ხოლო ზრდისას - საქიანობის კონცენტრაციის სტრატეგია.

**ყოველ ბაზარზე გაყიდვის
მოცულობის ზრდის ტემპი**

როცა ყოველ ბაზარზე გაყიდვის მოცულობის ზრდის ტემპი მაღალია, ფირმისათვის მიზანშეწონილია ბაზართა მცირე რაოდენობაზე ძალისხმევის თამოყრა. აღნიშნული ფირმას საშუალებას მისცემს ამ ბაზარზე შედარებით მაღალი ხვედრითი წილი შეინარჩუნოს, რადგან ერთეულ პროდუქციაზე გაანგარიშებით ლიდერის ხარჯები (მაგ., რეკლამის) მცირეა უმეტესი ხვედრითი წილის გამო. თითოეულ ბაზარზე გაყიდვის მოცულობის ზრდის შენელებული ტემპი ფირმას საშუალებას აძლევს აქტივების მობილიზაცია განახორციელოს, რომელიც საკმარისი იქნება მრავალ ქვეყანაში ბაზრის არსებული ხვედრითი წილის შენარჩუნებისა და გადიდებისათვის.

მაშასადამე, გაყიდვის მოცულობის ზრდის სწრაფი ტემპის შემთხვევაში ეფექტურია ძალისხმევის კონცენტრაციის სტრატეგია (ამ შემთხვევაში ბაზრის წილის შენარჩუნებისათვის გამოიყენება დამატებითი საშუალებები), ხოლო ნელი ტემპის პირობებში - დივერსიფიკაციის სტრატეგია.

ყოველ ბაზარზე გაყიდვის მოცულობის სტაბილურობა

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის საწყის ეტაპზე გაყიდვის მოცულობა და შემოსავლები შედარებით სტაბილურია, რადგან ოპერაციები საქმიანი აქტიურობის სხვადასხვა დონის მრავალ ქვეყანაში ზორციელდება. გარდა ამისა, კომპანია, რომელსაც თავისი აქტივები მრავალ ქვეყანაში აქვს განაწილებული, ნაკლებადაა დამოკიდებული ერთ ქვეყანაში მოსალოდნელ მოვლენებზე. ამიტომ არასტაბილური მდგომარეობა ან საშუალებების ექსპროპრაცია (ჩამორთმევა) კომპანიის აქტივების მხოლოდ ნაწილს შეეხება. ერთ ქვეყანაში ვალუტის დევალვაცია (კურსის დაწევა), სხვა ქვეყანაში შესაძლოა რევალვაციით (კურსის აწევით) იქნეს კომპენსირებული (ანაზღაურებული).

მაშასადამე, კონკრეტულ ბაზარზე გაყიდვის მოცულობა და მოგების დონე რაც უფრო სტაბილურია, მით მეტია საქმიანობის კონცენტრაციის სტრატეგიაზე მოთხოვნა და პირიქით, არასტაბილურობის პირობებში რეკომენდებულია დივერსიფიკაციის სტრატეგიის გამოყენება.

წინმსწრები დრო

თუ კომპანია მიიჩნევს, რომ იგი უსწრებს მეტოქეებს, ე. ი. კომპანიას აქვს დროის სათანადო მარაგი, სანამ კონკურენტები შეძლებენ კომპანიის ძლიერი მხარეების (უპირატესობების) კოპირებას ან გასწრებას, მაშინ მას შეუძლია თავისი ექსპანსიის (გავლენის სფეროს გაფართოება) კონტროლის შენარჩუნება, რისთვისაც ძალისხმევის კონცენტრაციის სტრატეგიას გამოიყენებს.

გავრცელების უწყვეტი

გავრცელების ეფექტი იმგვარ სიტუაციას მიეკუთვნება, როცა ერთ ქვეყანაში მარკეტინგის პროგრამა სხვა ქვეყანაში პროდუქციის გაცნობას უზრუნველყოფს. ეს შეიძლება იმ შემთხვევაში განხორციელდეს, როცა ნაწარმის რეკლამა რამდენიმე ქვეყნის მომცველი ინფორმაციის საშუალებებით ვრცელდება. ასეთ სიტუაციაში დივერსიფიკაციის სტრატეგია უფრო ხელსაყრელია, რადგან მომხმარებლები შეიძლება მინიმალური დამატებითი დანახარჯებით მიიზიდონ.

ბაზრის სპეციფიკასთან პროდუქციის ადაპტაციის აუცილებლობა

უცხოურ ბაზარზე გასაღების სპეციფიკის გამო პროდუქცია და მისი მარკეტინგული პროგრამა შესაძლოა ცვლილებებს საჭიროებდეს. ამგვარი სახის ადაპტაციის (შეგუების) პროცესი საკმაოდ ძვირია.

პროგრამის კონტროლი

რაც უფრო ძლიერია ქვეყანაში პროდუქციის გასაღების კონტროლის მოთხოვნილება, მით მეტია მის მიერ საქმიანობის კონცენტრაციის სტრატეგიის არჩევის ალბათობა. კონტროლის გაძლიერებისათვის დამატებითი რესურსებია საჭირო. უფრო მკაცრი კონტრო-

ლის აუცილებლობა შესაძლოა მრავალი მიზეზით იყოს განპირობებული. კერძოდ, იმის შიშით, რომ საგარეო შეთანხმება ახალ კონკურენტს შექმნის ან მომხმარებლებზე უფრო ეფექტური ტექნიკური დახმარების გაწევის აუცილებლობას წარმოშობს და სხვ.

**საქმიანობის სფეროს
შეზღუდვა**

განსაზღვრული რაოდენობა. თუ ისინი საკუთარ და უცხო ქვეყანაში არასაკმარისია, მაშინ ფირმა იმ ქვეყნის ბაზარზე იმოქმედებს, სადაც უფრო სწრაფად შეაღწევს. თუ კონკრეტულ ქვეყანაში შეღწევა შეზღუდულია, მრავალ ქვეყანაში ერთდროულად და სწრაფად შესვლა კომპანიისათვის გამართლებული იქნება.

მაშასადამე, საქმიანობის სფეროს შეზღუდვა ხელს უშლის რესურსების მობილიზებას, რომელიც მრავალ ქვეყანაში ერთდროულად შესაღწევადია აუცილებელი [1, გვ. 523-526].

დივესტიციური გადაწყვეტილება

კომპანიის საგარეო-ეკონომიკურ საქმიანობაში შესაძლოა შეიქმნას ისეთი სიტუაცია, როცა აუცილებელია დივესტიციური გადაწყვეტილების მიღება ანუ კაპდაბანდების (ან მისი ნაწილის) უცხო ქვეყნიდან ამოღება. ასეთი ქმედების მიზანი შეიძლება მრავალი იყოს. კერძოდ, მოცემულ ქვეყანაში საქმიანობის გაგრძელების შეუძლებლობა ან არახელსაყრელობა, სხვა ქვეყანაში რესურსების გადატანის აუცილებლობა და სხვ. ასეთ ვითარებაში, კომპანიის ხელმძღვანელი ორგანო იღებს გადაწყვეტილებას საწარმოს დახურვის ან გაყიდვის შესახებ. უპირატესობა ეძლევა გაყიდვას იმ შემთხვევაში, როცა დივესტიციური გადაწყვეტილება ქვეყანაში არასასურველი პოლიტიკურ-ეკონომიკური სიტუაციითაა ნაკარნახევი. ამ დროს საწარმოს პოტენციური მყიდველის მოძებნა ძნელია, ამიტომ კომპანია საკუთრების მხოლოდ ნაწილს გაყიდის და მოვლენების შემდგომ მსვლელობას დაელოდება.

4. საზარპო-ეკონომიკური შრომითობის მართვა

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის განსაზოციელებლად მრავალეროვნული კომპანიები მართვის განსხვავებულ მეთოდებს იყენებენ. ამ სფეროში საკითხთა მთელი ასპექტი ძირითადად სამ მთავარ კითხვას უკავშირდება: სად უნდა იქნეს მმართველობითი გადაწყვეტილება მიღებული, სხვადასხვა ქვეყანაში გაფანტულმა ფირმის ქვედანაყოფებმა როგორ მოახდინონ კომპანიის შტაბ-ბინის წინაშე საქმიანობის ანგარიშგება და მიაღწიონ გლობალური ოპერაციების შედეგების ოპტიმიზაციას ანუ საუკეთესო ვარიანტის შერჩევას.

შემაჯავრებელი ფაქტორები

უცხო ქვეყანაში მართვის პროცესს ზოგიერთი ფაქტორის ზემოქმედება ართულებს. კერძოდ:

- 1. დიდი მანძილი. ქვეყნები ერთმანეთისაგან გეოგრაფიულად დაცილებული და კულტურულად განსხვავებული არიან, რაც შეცდომის ალბათობას და საგარეო-კომუ-

ნიკაციური ურთიერთობის ღირებულებას აღიღებს. მეთაური კომპანიის ხელმძღვანელობამ შესაძლოა სრულად ვერ აღიქვას გადმოცემული ინფორმაცია, ხოლო მიღებული მმართველობითმა გადაწყვეტილებამ მართვის სისტემის მოქმედების შემდგომი პარალიზება (უნარის დაკარგვა) გამოიწვიოს;

2. მრავალფეროვნება. თითოეულ ქვეყანაში ბაზრის ტევადობა, კონკურენციული ბრძოლის ხასიათი, პროდუქციაზე მოთხოვნა, სამუშაო ძალის ღირებულება, ეროვნული ვალუტა და სხვა ფაქტორები განსხვავებულია, რითაც ყოველი ქვეყანა თავის მხრივ უნიკალურია. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მმართველობითი სამუშაოების შესრულება რთულია;

3. არამაკონტროლებელი ფაქტორები. უცხოური ფირმები ზოგჯერ იძულებული არიან წინააღმდეგობა გაუწიონ:

- ◆ საგარეო აქციონერთა დიქტატს, რომელთა მიზნები შეიძლება მეთაური ფირმის ინტერესებისაგან განსხვავდებოდეს;
- ◆ სახელმწიფო რეგულირებას, რა ზედაც ფირმა ზემოქმედებას ვერ ახდენს, მაგრამ მის შეგუებას ცდილობს.

4. გაურკვევლობა. მმართველობითი სამუშაო მიზნების დასახვასა და მის შესრულებას გულისხმობს. ეკონომიკის განვითარების შესახებ ცალკეული ქვეყნის მონაცემები ნაკლებინფორმაციანია. გარდა ამისა, პოლიტიკურად არასტაბილურ ქვეყნებში ეკონომიკური პირობები სწრაფად იცვლება. ამგვარ სიტუაციაში მმართველობითი გეგმების შემუშავება, განსაკუთრებით ხანგრძლივი პერიოდისათვის, გართულებულია და დაგეგმილი შედეგების მიღწევის ალბათობა მცირეა.

ტენნიზში პრეზენტაცია:

ტელეფაქსი მსოფლიოს იაყრობს

„ფაქსიმილე“ მოკლედ ითქმის „ფაქსი“ და აღნიშნავს ტექსტს, ფოტოგრაფიას, რუკას ან ნახაზს, რომელიც ფაქსიმალური აპარატით გადაიცემა სპეციალური სატელეფონო სადენის საშუალებით. ამისათვის საჭიროა ორი აპარატი - გადამცემი და მიმღები. პირველი სკანირებას უკეთებს საბუჯდ მასალას, ელექტრონულ იმპულსებად გარდაქმნის და გადასცემს მიმღებ აპარატს, რომელიც აღადგენს მას, ბუჯდავს ორიგინალის ზუსტ ასლს. ყოველ ტელეფაქსს შეუძლია როგორც გადაცემა, ისე მიღება. მიზნების სამყაროში ტელეფაქსს სწრაფად ითვისებს კავშირგაბმულობა. 1980 წელს აშშ-ში მუშაობდა 20 ათასამდე ფაქსი, დღეს უკვე მათი რიცხვი ორ მილიონზე მეტია. მიზნების სფეროში ფაქსებმა რევოლუცია მოახდინეს. მათ არსებითად დააჩქარეს საქმისწარმოება.

როგორია ფაქსის პერსპექტივები? სპეციალისტთა აზრით, ფართოდ გავრცელდება პერსონალური ფაქსები უფრო მრავალფეროვანი, სხვადასხვაგვარი შესაძლებლობებით. მათი მასშტაბის ბლოკი გაიზრდება, ტექნიკურად უფრო სრულყოფილი გახდება.

წყარო: ფუნაღი „ეკონომიკა“, 1993, №1, გვ. 90-91.

გადაწყვეტილების მიღების ადგილის შერჩევა

ყოველმა კომპანიამ უნდა განსაზღვროს სად უნდა მიიღოს მმართველობითი გადაწყვეტილება ისეთ მნიშვნელოვან საკითხებზე, როგორცაა პროდუქციის ასორტიმენტული სტრუქტურა, ფონდების შექმნა, ლიკვიდური აქტივების განლაგება და სხვ.

რაც უფრო მაღალ დონეზე ხდება მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღება, მით მეტია ცენტრალიზაციის დონე, და პირიქით, რაც უფრო დაბალ დონეზე წყდება მიმდინარე ოპერატიული საკითხები, მართვა მით ახლოა დეცენტრალიზაციასთან.

სრული ცენტრალიზაცია და დეცენტრალიზაცია ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო უკიდურესობაა. არსებითად, არც ერთი კომპანია არ იღებს მხოლოდ ცენტრალიზებულ ან დეცენტრალიზებულ გადაწყვეტილებას. პირიქით, ყოველი კომპანია პრობლემის ხასიათის და კონკრეტული ვითარების შესაბამისად ცვლის პოლიტიკას. ადგილი, სადაც გადაწყვეტილება მიიღება, შეიძლება დამოკიდებული იყოს პროდუქციის სახეზე, ქვეყანაზე და ა. შ.

**კომპანიის ფუნქციონირების
ოპტიმიზაციის მარკეტინგული**

მმართველობით საქმიანობაში იქმნება ისეთი სიტუაციები, როცა გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღება აუცილებელია. ამგვარი სამუშაოს შესრულება მაღალკვალიფიციური პერსონალის გამო კომპანიის შტაბ-ბინაში დასაქმებულ მუშაკებს უკეთ ძალუძთ, ამისათვის საჭირო დრო და ხარჯები კი საკმაოდ დიდია. ფილიალის ხელმძღვანელობასთან პირადი კონტაქტის ან სიტუაციის ადგილზე შესწავლის გარეშე კომპანიის შტაბ-ბინაში მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღება ნაკლებეფექტურია. გარდა ამისა, კომპანიის შტაბ-ბინიდან დიდი მანძილით დაშორებული სტრუქტურული ქვედანაყოფისათვის ეს პრობლემა კიდევ უფრო რთულდება. ამის შედეგად ფილიალის ხელმძღვანელობა ზოგჯერ იძულებულია დამოუკიდებლად მიიღოს ოპერატიული გადაწყვეტილება, რაც ცალკეულ შემთხვევაში კომპანიის საერთო გლობალურ ინტერესებს არ შეესაბამება და მასთან ურთიერთობაში გარკვეულ წინააღმდეგობაში მოდის.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში გვხვდება ისეთი ვითარება, როცა წარმოების ფაქტორებისა და მზა პროდუქციის ერთი ქვეყნიდან მეორეში გადაადგილება კომპანიისათვის უფრო ხელსაყრელია (მომგებიანია). ამგვარი ხასიათის გადაწყვეტილება ცენტრალიზებულად, კომპანიის შტაბ-ბინაში მიიღება. ფილიალისათვის ზოგჯერ გაუგებარია ასეთი გადაწყვეტილების მიზანშეწონილობა, რის გამოც კომპანიის იერარქიულ საფეხურებს შორის გარკვეული წინააღმდეგობა წარმოიშობა. მაშასადამე, რაც კომპანიისათვის გლობალური მასშტაბით ხელსაყრელია, შესაძლოა მისი ქვედანაყოფისათვის ნაკლებსარგებლო იყოს ან პირიქით.

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ რაც უფრო მეტად განსხვავდება უცხო გარემო საბაზისო ქვეყნის გარემოსაგან, ადგილობრივ დონეზე უფლებამოსილება მით მეტად დელეგირდება. მმართველობითი უფლებამოსილების დელეგირებას ხელს უწყობს კომპანიის ხელმძღვანელობის მხრიდან ფილიალის ნდობის ფაქტორიც.

მმართველობითი გადაწყვეტილების ადგილის შერჩევას თვით გადაწყვეტილების მნიშვნელობაც განაპირობებს. კომპანიისათვის უმნიშვნელოვანესი, გლობალური გადაწყვეტილებები მის შტაბ-ბინაში, ხოლო ლოკალური, სპეციფიკური – ადგილებზე, უცხო ქვეყანაში მოქმედ ქვედანაყოფებში მიიღება. მაგალითად, პროდუქციის კონსტრუირების პროცესის შესახებ მმართველობითი გადაწყვეტილება ცენტრალიზებულად, ხოლო რეკლამა - ადგილობრივ დონეზე (დეცენტრალიზებულად) წყდება.

ცენტრალიზებულად ან დეცენტრალიზებულად შესასრულებელი საკითხების ჩამონათვალი არ არსებობს. იგი ყოველ კომპანიაში პროდუქციის სახის, მმართველობით სფეროში დასაქმებული მუშაკების კვალიფიკაციის, მათი ნდობის ფაქტორის, გადაწყვეტილების მნიშვნელობის, ხასიათისა და სხვა მრავალი ცვლადის გათვალისწინებით განისაზღვრება.

ორბანონზაციული სტრუქტურა

როგორი უნდა იყოს კომპანიის ოპტიმალური ორგანიზაციული სტრუქტურა? უპირველესად, იგი კომპანიის უმთავრეს მიზნებს უნდა პასუხობდეს. ყოველი ქვეყნის სპეციფიკური თავისებურებების გამო ორგანიზაციული სტრუქტურა ინდივიდუალურია. საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების განხორციელების ფორმებსა და მეთოდებზე, აგრეთვე საბაზისო ქვეყანასა და საზღვარგარეთ საწარმოო ქვედანაყოფების განლაგებაზეა დამოკიდებული გადასახადები, ხარჯები და კონტროლი. ამიტომ ორგანიზაციული სტრუქტურა კომპანიის საერთო მიზნების მიღწევაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს.

კომპანიის ორგანიზაციული სტრუქტურა შეიძლება იყოს პროდუქციული, რეგიონული, ფუნქციონალური და მატრიცული.

პროდუქციული ორგანიზაციული სტრუქტურა იმ კომპანიისთვისაა მისაღები, რომელიც ერთმანეთზე დამოუკიდებელი სხვადასხვა დარგის პროდუქციას ამზადებს.

რეგიონული ორგანიზაციული სტრუქტურა გეოგრაფიული ნიშნითაა აგებული და ისეთი კომპანიებისთვისაა დამახასიათებელი, რომელიც ქვეყნის ან რეგიონის მიხედვით დომინირებს.

ფუნქციონალურ ორგანიზაციულ სტრუქტურას ისეთი კომპანია ირჩევს, რომელიც უმეტესად ბუნებრივი საბადოების მოძიება-ამოღების სამუშაოებითაა დაკავებული. ამას განაპირობებს ის გარემოება, რომ ასეთი კომპანიის პროდუქცია ერთგვაროვანია და სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებისა და მარკეტინგის მეთოდები პრაქტიკულად ერთნაირია.

მატრიცულ ორგანიზაციულ სტრუქტურაში პროდუქციული, რეგიონული და ფუნქციონალური ქვედანაყოფები თანაბარუფლებიან მდგომარეობაში იმყოფებიან. ამგვარი ტიპის ორგანიზაციაში უცხოური ფილიალი ერთზე მეტი ჯგუფის წინაშეა ანგარიშვალდებული. ჯგუფები ურთიერთდამოკიდებულები ხდებიან, იწყებენ ინფორმაციის გაცვლას და საბოლოო ჯამში გლობალური სტრატეგიული პერსპექტივების დამუშავებას ცდილობენ.

კომპანიის ორგანიზაციული სტრუქტურა მისი საქმიანობის გაფართოება-განვითარების კვალობაზე იცვლება. მაგ., როცა კომპანიის პროდუქციის წარმოების ქვედანაყოფილები მნიშვნელოვნად გაიზრდება, მისი სტრუქტურა ფუნქციონალური ფორმიდან პროდუქციულში გადავა, და პირიქით, საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების გაფართოებამ შესაძლოა ცალკეული სტრუქტურული ქვედანაყოფის არსებობა მოითხოვოს და ა. შ.

უკანასკნელ პერიოდში კომპანიები სხვა ფირმებთან მრავალრიცხოვან სტრატეგიულ კავშირში შედიან და ასეთ სიტუაციაში კომპანიის მართვის იერარქიული მდგომარეობა გაურკვეველია. ამიტომ ურთიერთკავშირში მყოფი კომპანიები უმეტეს შემთხვევაში თანაბარი უფლებებით სარგებლობენ, რასაც ეტარქიას უწოდებენ.

დაბეჭევა

უცხო ქვეყნის მრავალფეროვან და ცვალებად პირობებთან კომპანიის მიზნებისა და რესურსების ადაპტაცია საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის დაგეგმვის ძირითადი მიზანია.

კომპანიის პერსპექტიული საქმიანობის განსაზღვრისას საშინაო და საგარეო ფაქტორების ზემოქმედება უნდა იქნეს გათვალისწინებული. პირველად კომპანიის გრძელვადიანი სტრატეგიული მიზნები მუშავდება, რომელიც ორგანიზაციას გლობალურ დონეზე კონკურენციული პოტენციალის ასამაღლებლად რა ზმავს. შემდეგ კომპანიის შიგა შესაძლებლობათა ყოველმხრივი ანალიზი წარმოებს. ეს პროცესი რამდენიმე ეტაპს მოიცავს:

- ბირგვლი - კომპანიის სტრატეგიული მიზნების განსაზღვრა;
- მეორე - კომპანიის შესაძლებლობათა ყოველმხრივი ანალიზის ჩატარება;
- მესამე - საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის შესაბამისი ორგანიზაციული სტრუქტურის აგება;
- მეოთხე - უცხო ქვეყნების შესაძლებლობათა შედარებითი ანალიზი;
- მეხუთე - ალტერნატიული ქვეყნის არჩევა;
- მეექვსე - კომპანიის დასახული მიზნის რეალიზაცია.

მეცნიერთა შესჯერება:

ბიზნესის დაბეჭმვის შესახებ

საზღვარგარეოელმა ბიზნესმენებმა კარგა ხანია შეიგნეს, რომ „მეცნიერების გარეშე პრაქტიკით გატაცებული კაცი ემსგავსება მესაქეს, რომელიც გემით მიცურავს, არც საჭე გააჩნია, არც კომპასი, არაფითარი წარმოდგენა არა აქვს საით მიცურავს, კარგ თეორიაზე უნდა იყოს დაფუძნებული ყოველი პრაქტიკა“ (ლეონარდო და ვინჩი). თეორია პრაქტიკის გარეშე - ფანტაზიაა, პრაქტიკა თეორიის გარეშე - ქაოსი.

ბაზრის დასაპრობად საჭიროა იყოირო პერსპექტივაზე, გასცდე მცველებრივი წარმოდგენების ჩარჩოებს. განჭვრიტო მოთხოვნა ახალ საქონელზე და მომსახურებაზე, ოპერატოულად გარდაქმნა საქმიანობა მომხმარებელთა ცვალებადი მოთხოვნილებების შესაბამისად. ეს კი შეუძლებელია, თუ არ იცი როგორ გამოიყენო ამისათვის წარმოების დაგეგმვა, ფინანსური დაგეგმვა, ორგანიზაციული დაგეგმვა და ა. შ.

ეს გეგმები საკმაოდ თავისებურია, მათ ბიზნეს-გეგმები ეწოდება.

წყარო: ქობროშვილი თ., სჭირდება...

ბიზნესის ბარემოს გამოკვლევა

საზღვარგარეთ ფირმის მეწარმეობითი და კომერციული საქმიანობის წარმართვაზე მრავალი ცვლადი და გაუთვალისწინებელი ფაქტორი ახდენს გავლენას. ამიტომ, რამდენადაც შესაძლებელია, ბიზნესის გარემოს გამოკვლევა მმართველობითი გადაწყვეტილების პროცესში გაურკვეველობის შესამცირებლად სრულდება. ამ თვალსაზრისით საყურადღებოა ისეთი საკითხების შესწავლა, როგორიცაა:

- ➔ რეალურია თუ არა კონკრეტული პროდუქციის ბაზარი?
- ➔ ქვეყანაში არსებული ეკონომიკური და პოლიტიკური მდგომარეობა თუ იძლევა საქმიანი ოპერაციების განხორციელების შესაძლებლობას?
- ➔ მოსალოდნელია თუ არა პროდუქციის გასაღების ახალი წყაროების გამოვლენა?
- ➔ როგორია წარმოების ხარჯების ყველაზე მცირე ალტერნატივები?
- ➔ ბაზრის რა ხვედრითი წილი უკავია მოცემულ ფირმას და თუ არის საკმარისი საქმიანობის მომგებიანად წარმართვისათვის და ა. შ.

ამგვარი და კიდევ მრავალი სხვა აუცილებელი ინფორმაციის მოძიება საკმაოდ რთული და ძვირია. მისი სირთულე იმაშია, რომ უცხო ქვეყანაში საჭირო ინფორმაციის მოგროვება ხშირად შეზღუდულია. მთელ რიგ ქვეყნებში ჩატარებული გამოკვლევები (აღწერები და სხვ.) მოძველებული, არაზუსტი და არადეტალურია, რომელთა მონაცემებზე დაყრდნობა კომერციული და მეწარმეობითი საქმიანობის პერსპექტივას ბუნდოვანს ხდის. ინფორმაციის ღირებულება კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია. რაც უფრო ვრცელია ფირმის ფუნქციონირების რეგიონი, მით მეტია გადაწყვეტილებათა ალტერნატივები და რთულია ინფორმაციის მოპოვება. ამიტომ სასარგებლოა მხოლოდ პროექტით გათვალისწინებული ინფორმაციით შემოფარგვლა, რომელსაც ექსპერტთა შეფასებებით მოცემულ ეტაპზე მაღალი პოტენციალი აქვს.

საზღვარგარეთ საქმიანობისათვის საჭირო ინფორმაციის წყარო მრავალია. ესენია: ფირმები, რომლებიც საგარეო ბიზნესთან დაკავშირებულ მომსახურებას ასრულებენ; ფირმები, რომლებიც ამგვარ ინფორმაციებს ყიდიან; სახელმწიფო დაწესებულებები და საერთაშორისო ორგანიზაციები.

თითქმის ყველა განვითარებულ ქვეყანაში მოქმედებს ბაზრის შემსწავლელი და ბიზნესის კონსულტაციური მომსახურების ფირმები. ბუნებრივია, მათი გამოკვლევების ხარისხი და ღირებულება ფართო დიაპაზონში იცვლება. შესაძლებელია კვლევითი ორგანიზაციების მიერ ჩატარებული სპეციფიკური გამოკვლევების შესყიდვაც, რომელიც შეიძლება ცალკეული რეგიონის, ქვეყნის, პროდუქციის ან ბიზნესის სახის (ეთქვათ, ლიცენზირების) ნიშნით იყოს შესრულებული. ზოგადი ინფორმაციის მოძიება შესაძლებელია ბანკების, სტრანსპორტო სააგენტოებისა და ბუღალტრული ფირმების ანგარიშებიდანც. ინფორმაციის მიღება შეიძლება სახელმწიფო უწყებების მასალებიდან, აგრეთვე მსოფლიო ორგანიზაციის ანგარიშებიდან. პირველადი ინფორმაციის მოგროვება შესაძლებელია კომპანიის საკუთარი ძალებითაც. თუმცა, ამ შემთხვევაში იგი საკმაოდ შრომატევადი და ძვირია.

ანგარიშგება

კომპანიის მფლობელობაში არსებული რესურსების განაწილების, სამოქმედო გეგმების კორექტირებისა და მუშაკთა წასახალისებლად საჭიროა შესრულებული სამუშაოების შესახებ ანგარიშგების ფირმის შტაბ-ბინაში პერიოდულად წარდგენა. ანგარიშგება ზუსტად უნდა ასახავდეს შექმნილ სიტუაციას. გარდა ამისა, საქმიანობის გეგმები მიზანშეწონილია სისტემატურად განახლდეს, რათა მათი რეალობა და დასახული მიზნის მიღწევის ალბათობა ამაღლდეს.

კომპანიების უმრავლესობა მის ფილიალებში საბაზო ქვეყანაში არსებულ ანგარიშგების სისტემებს იყენებს. ამით კომპანიების ხელმძღვანელებს საშუალება ეძლევათ ერთიანი მეთოდიკით აწარმოონ ანგარიშგების დამუშავება, ფილიალების საქმიანობის ურთიერთშედარება და კომპანიის მასშტაბით კრებსითი (ნაკრები) ანგარიშის გაფორმება.

პრობლემები

ფილიალების მიერ წარმოდგენილი ანგარიშგებების შეფასებისას გარკვეული წინააღმდეგობები მოსალოდნელი. უპირველესად საკითხი ეხება იმ გარემოებას, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი ფილიალების ხელმძღვანელების კონტროლის სფერო და ფუნქციები განსხვავებულია. გარდა ამისა, ფილიალების ზარჯების სტრუქტურა რესურსების არაერთგვაროვანი ღირებულების შედეგად შეიძლება იმდენად განსხვავებულად, რომ მათი ურთიერთშედარება შეუძლებელი გახდეს. მაგალითად, ხელფასის, კაპიტალის ან სხვათა ხვედრითი წილი მნიშვნელოვნად მაღალი ან დაბალი იყოს.

შეზღვევის მაჩვენებლები

ფილიალის საქმიანობის შეფასების მაჩვენებლებიდან საყურადღებოა ზოგიერთი მათგანი. კერძოდ, მოგებისა და გაყიდვების გეგმების ფაქტიური შესრულება, შემოსავლები დაბანდებულ კაპიტალთან გაანგარიშებით, ბაზრის ხვედრითი წილის ზრდა, რეკიპიენტი ქვეყნის მთავრობასთან ურთიერთობის მდგომარეობა და სხვ. ფილიალის მუშაობის ეფექტიანობის შეფასებისათვის შესაძლებელია გამოიყენონ მისი ბიუჯეტის შესრულების შედეგებიც.

დამატებითი ინფორმაცია

ფილიალებიდან კომპანიის შტაბ-ბინაში მიღებული ანგარიშგებითი მასალების გარდა საჭიროა დამატებითი ინფორმაცია. კერძოდ:

- საგარეო პირობების ცვლილებასთან დაკავშირებული ინფორმაცია;
- კომპანიასა და ფილიალს შორის ურთიერთკავშირის ინფორმაცია;
- ურთიერთდაკავშირებულ ფილიალებს შორის გაცვლითი ინფორმაცია და სხვ.

5. კომპანიების კონსერვაციული ბროქერის სტრატეგია

სტანდარტული და საქმიანობის გეგმები

საბაზრო ურთიერთობის პროცესში ყოველი ფირმის საქმიანობის სტრატეგიული მიმართულების შემუშავება და პრაქტიკული განხორციელება გარკვეულად უნიკალურია, განუმეორებელია. ამასთან ერთად, ურთიერთობის სტრატეგიის არჩევას საბაზრო სეგმენტზე ბიზნესის სტანდარტული თუ სპეციალიზებული სფეროები განაპირობებს.

სტანდარტული ბიზნესის შემთხვევაში ფირმა მოცემულ ეკონომიკურ სივრცეში აღიარებული საქონლის წარმოებითა დაკავებული. ამ სიტუაციაში ფირმის სტრატეგიის ძირითადი მახასიათებელია მისი საქმიანობის მასშტაბები - ლოკალური და გლობალური. სპეციალიზებული ბიზნესის დროს ფირმა თავის ძალისხმევას ბაზარზე იშვიათი საქონლის წარმოებით ახდენს. ამასთან, ფირმამ შეიძლება ბაზრის განსაკუთრებული მოთხოვნები დააკმაყოფილოს, ან პირიქით, ბაზარზე უახლესი პროდუქციის გატანით ახალი მოთხოვნები შექმნას.

კონკურენციული ბრძოლის ოთხი ძირითადი სტრატეგიაა ცნობილი. ყოველი მათგანი სხვადასხვა ეკონომიკურ პირობებსა და რესურსებზეა ორიენტირებული და ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირებისათვისაა აუცილებელი. ეს სტრატეგიებია: ძალისმიერი („ვიოლენტური“), შეგუებითი („კომპუტანტური“), სეგმენტური („პატიენტური“) და ბიონერული („ექსპლერენტული“) (ნახ. 14.5.).

**ძალისმიერი
(„ვიოლენტური“)
სტრატეგია**

ძალისმიერი („ვიოლენტური“) სტრატეგია დიდი რაოდენობით საქონლის მწარმოებელი ფირმებისთვისაა დამახასიათებელი. ამგვარი ფირმა „ვიოლენტების“ სამი ნაირსახეობაა პრაქტიკაში გავრცელებული, რომლებმაც თავიანთი გიგანტური ზომებისა და ეკონომიკური ძლიერების გამო ხატოვანი სახელწოდებები მიიღეს: „ამაყი ლომები“, „მძლავრი სპილოები“ და „მოუქნელი ბექემოტები“.

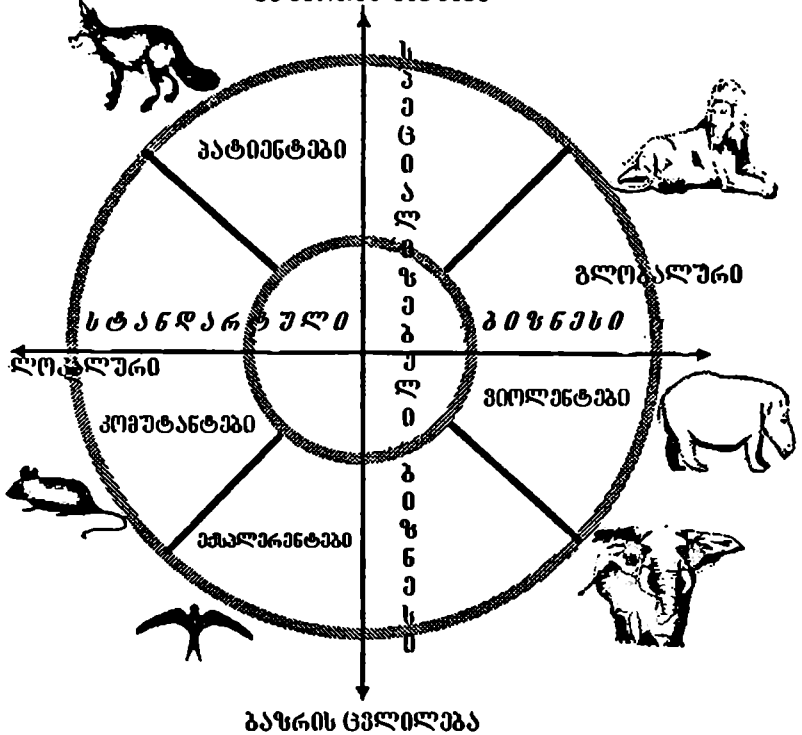
„ვიოლენტური“ სტრატეგია არის კონსერვაციული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, როგორც უმთავრესი მუხარაკბას წარმოების ხარჯების შემცირებას უმოძრავს. ეს უახანახანელი შედარებით იაფი და მაღალხარისხის მქონე მასიური ბაზრისთვის მიმდინარეობს.

ფირმა-„ვიოლენტების“ ძლიერების უმთავრესი წყაროა გიგანტური წარმოება, რომელიც შეიძლება ეფექტურად (მეტწილად მცირე დანახარჯებით) იქნეს ორგანიზებული, ვიდრე სასაქონლო თვისებებით ძლიერ განსხვავებული, მაგრამ მცირე პარტიით სხვადასხვა საქონლის დამზადება. გარდა ამისა, „ვიოლენტები“ იყენებენ ისეთ უპირატესობებს, რომლებიც ფართომასშტაბიანი სამეცნიერო გამოკვლევებით, გასაღების განვითარებული ქსელითა და მსხვილი სარეკლამო კომპანიების მეშვეობით იქმნება.

ფირმა-„ვიოლენტების“ სტრატეგია პრაქტიკულად მარტივია. გიგანტური ეკონომიკური პოტენციალის წყალობით ისინი დიდ საბაზრო სეგმენტში მოქმედებენ და ამ სივრციდან კონკურენტების გამოდევნას ცდილობენ, მომხმარებლებს ნაწარმის შედარებითი სიიაფითა და ვარგისიანობით ხიბლავენ. ამგვარი ფირმებია მსოფლიოში ცნობილი კომპანიები: „ტოიოტა“, „სიმენსი“, „მაკდონალდსი“ და სხვ. მართალია, სახეზეა ასეთი ფირმების მოუქნელობა, მაგრამ ისინი თავიანთ ადგილებზე თითქმის შეუცვლელნი არიან. მათი მთავარი კოზირი სრულად დატვირთული და ამოქმედებული მძლავრი ტექნიკურ-ეკონომიკური არსენალია.

ნახაზი 14.5. კონკურენციული ბრძოლის სტრატეგიების ველი

ბაზართან უკავშირება



**სემპენტური
(„პატიენტური“)
სტრატეგია**

სემპენტური („პატიენტური“) სტრატეგია სპეციალიზებული ფირმებისთვისაა დამახასიათებელი. ისინი მომხმარებელთა ვიწრო წრისათვის განსაკუთრებულ, იშვიათ პროდუქციას ამზადებენ.

ფირმა-„პატიენტები“ დიდი ბაზრის მცირე სემპენტს მაქსიმალური ხვედრითი წილით აკონტროლებენ და ძვირადღირებულ, მაგრამ მაღალხარისხოვან საქონელს იმ მომხმარებლებს აწვდიან, რომლებსაც სტანდარტული პროდუქცია არ მოსწონთ.

„პატიენტური სტრატეგია“ არის კონკურენციული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, როდესაც ფირმა უმთავრეს ყურადღებას უთმობს სარისხის ვიზუალურად უზრუნველყოფას არაუპირდაპირი გზით.

ამგვარი სტრატეგიის მიზანია სპეციალიზაციის გაღრმავება და შეზღუდული მოთხოვნილების პროდუქციაზე ძალისხმევის თავმოყრა. რა აიძულებთ ფირმა-„პატიენტებს“? უპირველესად, მძლავრი კომპანიების პირდაპირი კონკურენციისაგან თავის არიდება. სტრატეგიული პროდუქციის წარმოებით გიგანტებთან ბრძოლა წინასწარ განწირულია დასაღუპავად. სამაგიეროდ, მომხმარებელთა სპეციფიკური (ინდივიდუალური) მოთხოვნების გათვალისწინებითა და დაკმაყოფილებით ამგვარ ფირმებს გარკვეული კონკურენტული უპირატესობა აქვთ. ამ შემთხვევაში როლები იცვლება. ფირმების გიგანტური ტექნიკურ-ეკონომიკური მასშტაბები ღირსების (უპირატესობის) ნაცვლად, ნაკლად იქცევა. წარმატებას მცირე და საშუალო ფირმები აღწევენ. ფირმა-„პატიენტებს“ ძალუძთ მძლავრ კონკურენტებს გაუმკლავდნენ არა ძალით, არამედ სწორედ თავიანთი კონკურენტული სტრატეგიით. ამიტომ მათ „ცბიერი მელიების“ სახელწოდება მიიღეს.

შპს უპბიში
 („კომპუტანტური“)
 სტრატეგია

შეგუებითი („კომპუტანტური“) სტრატეგია ადგილობრივ (ლოკალურ) მომხმარებლებთან ჭარბობს. არასპეციალიზებული მცირე საწარმოების სიძლიერე იმით გამოიხატება, რომ სხვა ფირმებთან შედარებით უკეთ შეუძლიათ კონკრეტული მომხმარებლების მცირე მოცულობის მრავალსახოვანი მოთხოვნების დაკმაყოფილება.

„კომპუტანტური“ სტრატეგია არის კონკრეტული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, რომელიც ლოკალური სამომხმარებლო ბაზრის წამრბათულად დაკმაყოფილებას ითვალისწინებს.

თავისი ბუნებით მოთხოვნის წარმოშობას ყოველთვის ადგილობრივი (ლოკალური) ხასიათი აქვს. კონკრეტულ მომხმარებელს გარკვეული გარემოების გამო რაღაც საქონელზე საჭიროება (შემდეგ მოთხოვნილება, მოთხოვნა) წარმოეშობა. ამგვარი მოთხოვნების დიდი რაოდენობით ურთიერთთანხვედრა მასიური („ვიოლენტური“) ან სპეციალიზებული („პატიენტური“) წარმოების გამართვის აუცილებლობას იწვევს. თუმცა, ეს პირობები ყოველთვის ვერ სრულდება და ამ დროს არენაზე ფირმა-„კომპუტანტი“ გამოდის. ფაქტიურად ამგვარი ფირმები ფართო სექტორის პროდუქციას ამზადებენ და მომსახურებას ასრულებენ. მათი საქმიანობის საფუძველია მომხმარებლების ინდივიდუალური მოთხოვნების დაკმაყოფილება. სწორედ ამიტომ ფირმა-„კომპუტანტებმა“ ეკონომიკურ გააზრებაში „რუხი თავგების“ ხატოვანი სახელწოდება დაიმკვიდრეს.

კონკრეტული „შედეგები“:

აშს სუპერკომპიუტერების...

აშს-მა გადააჭარბა იაპონიის სუპერკომპიუტერების წარმოების შეუკავებელ რბოლაში, პირველად გადააბიჯა I წმ-ში ტრადიციონალური ოპერაციის მწარმოებლობის ფანტასტიკურ ზღვრებს. ამ კომპიუტერების შესაძლებლობები მართლაც საოცრებოა. 55 მლნ დოლარის ღირებულების სუპერკომპიუტერი I წმ-ში იმდენ ოპერაციას აკეთებს, რასაც კალკულატორებით შეთარაღებული აშს-ის მოსახლეობის შეერებულად მუშაობის 125 წელი დასჭირდება.

წყარო: Газета „Экономика и жизнь“, 1997, стр. 33.

**პიონერული
(„ქსპლერენტული“)
სტრატეგია**

კონკურენციული ბრძოლის პიონერული („ექსპლერენტული“) სტრატეგია ბაზრის ახალი სეგმენტის შექმნაზეა ორიენტირებული. ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს არა უბრალოდ არსებული საქონლის სრულყოფას, არამედ უკიდურესად სარისკო, რევოლუციური გადაწყვეტილების მოძიება-განხორციელებას.

„ქსპლერენტული“ სტრატეგია არის პიონერული ბრძოლის ისეთი სტრატეგია, რომელიც რადიკალურ სიასლიმცოდნეობაზეა ორიენტირებული.

ფირმა-„ექსპლერენტების“ უმთავრესი ძალა პრინციპული სიახლისმცოდნეობის დანერგვაა. ამიტომ პირველმკვლევარი სტრატეგიის მიმდევარ ფირმებს ხშირად ხატონად „პირველ მერცხლებს“ უწოდებენ. მათი საქმიანობა ძალზე სარისკო და რთულია. ზოგჯერ მათ ხელმძღვანელებს ფანატიკოს-ენტუზიასტებად მიიჩნევენ. ამ ფირმების კიდევ ერთი თავისებურებაა - აითვისებენ რა უახლესი პროდუქციის წარმოებას, ისინი კვლავ სიახლის ძიებაში არიან და ბაზრის ახალ სეგმენტებს იკვლევენ. ამით ფაქტიურად ფირმა-„ექსპლერენტები“ ყოველთვის პირველმკვლევართა რიგში არიან. ამიტომ, საერთო შეფასებით, მათი როლი საზოგადოების განვითარებაში კოლოსალურად დიდია [8, გვ. 60-71]. ისინი თანამედროვე ეკონომიკის სამეცნიერო-ტექნიკური წინსვლის ძრავებია (ცხრილი 14.4.).

ცხრილი 14.4.

მახასიათებლები	სტრატეგიის ტიპები			
	კომუტანტური	პატიენტური	ვიოლენტური	ექსპლერენტურ
წარმოების პროფილი	უნივერსალური	სპეციალიზებული	მასიური	ექსპერიმენტულ
კომპანიის ზომები	მცირე	დიდი	დიდი	საშუალო მცირე
		საშუალო		
კომპანიის სიმტკიცე	დაბალი	მაღალი	მაღალი	დაბალი
დანახარჯები სამეც. კვლევ. სამუშაოებზე	დაბალი	საშუალო	მაღალი	მაღალი
ძალის ფაქტორები კონკურენტულ ბრძოლაში	მოქნილობა	ბაზართან შეგუება	მაღალი მწარმოებლურობა	სიახლეებს

კონსერვაციის უზღუდვა

ისეთი ხელშეკრულების დადება ან ისეთი გადაწყვეტილების მიღება, რომელიც იწვევს კონსერვაციის შეზღუდვას ბაზარზე გადღვინის შენარჩუნების ან სხვა პირების ბაზრიდან გაძევების მიზნით, აგრეთვე ბაზარზე ფასების ხელოვნურად აწვეის ან დაწვეის, ან ერთიანი საბაზრო ფასის შენარჩუნების მიზნით, - ისჯება ჯარიმით შრომის ანაზღაურების ათას ხუთასიდან სამი ათას მინიმალურ ოდენობამდე.

ოგივე ქმედება, ჩადენილი არაერთგის ან პირთა ვეჯუფის მიერ, ან რასაც მძიმე ეკონომიკური შედეგი მოჰყვა, - ისჯება თავისუფლების აღკვეთით ვადით 5 წლამდე, გარკვეული თანამდებობის დაკავების ან გარკვეული საქმიანობის უფლების ჩამორთმევით.

წყარო: საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსი, მუსლი 165³. გავითი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 22.11.96.

შეამოვებითი თქვენი ცოდვა

1. ჩამოთვალეთ ოთხი ფაქტორი, რომლებიც უცხოელ მომწოდებლების არსევას განაპირობებენ: მოწოდებული მასალების ფასი და ხარისხი; მომსახურების ხარისხი; შედარებით მაღალი ტექნოლოგიური დონე; უცხო მომწოდებლების კორპორაციის შემადგენელ ნაწილად მიჩნევა.
2. ჩამოთვალეთ უცხო მომწოდებლების გამოყენებასთან დაკავშირებული პრობლემები: მათი მუშაობის ხარისხის შეფასების სირთულე; მოწოდების ვადები; მათ საქმიანობაზე შემოქმედების სირთულე; სამართლებრივი, პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური სირთულე.
3. ჩამოთვალეთ საერთაშორისო წარმოების ორგანიზაციის ოთხი შესაძლებლობა: ინდივიდუალური საწარმო; რამდენიმე საწარმო; საწარმოო ურთიერთგაცვლა (ამწვობი საწარმოების მიერ მაკომპლექტებელი მასალების გამოყენება); რაციონალიზაცია (პროდუქციის ხაზების ან ტექნოლოგიური პროცესების სპეციალიზაცია).
4. ჩამოთვალეთ „მაკილადორული“ საწარმოს სირთულეები: გარემომცველი გარემოს დაბინძურების მაღალი ხარისხი; მოსახლეობის ზრდის შედეგად სოციალური პრობლემების გაძლიერება; უცხოური ფირმების ანკლავების აღმოცენება.
5. ჩამოთვალეთ „ზუსტად დროში“ მიწოდების სისტემის ორი ძირითადი დადებითი მხარე: საწარმოო პროცესში აუცილებელი მასალების ზუსტად საჭირო დროში მიწოდება; მასალების შენახვის ხარჯების შემცირება.
6. ჩამოთვალეთ საქსპორტო საქმიანობის ოთხი დადებითი მხარე: გაფიდის მოცულობის ზრდა; წარმოების მასშტაბის ეფექტის რეალიზაციის ხელშეწყობა; პირდაპირ ინვესტიციებთან შედარებით რისკის დაბალი დონე; საწარმოო სიმძლავრეების განლაგების დივერსიფიკაციის შესაძლებლობა.
7. ჩამოთვალეთ ექსპორტის სტრატეგიის შემუშავებისას ფირმის ვალდებულებები: თავისი საქსპორტო პოტენციალის შეფასება; ექსპორტის სფეროში ექსპერტების დახმარება; ბაზრის არჩევა; მიზნის განსაზღვრა და არჩეულ ბაზარზე პროდუქციის მიწოდება.
8. ჩამოთვალეთ ცვლადები, რომლებიც ბიზნესის ფორმის არჩევაზე ახდენს გავლენას: სამართლებრივი ასპექტები; ხარჯების სიდიდე; გამოცდილების არსებობა; კონკურენციისა და რისკის დონე; კონტროლის განაწილება; აქტივების ხასიათი.

9. ჩამოთვალეთ სამართლებრივ სფეროს მიკუთვნებული ასპექტები:
საქმიანობის ზოგიერთი ფორმის აკრძალვა; საქმიანობის უანსაზღვრულ ფორმაზე არაპირდაპირი საწინააღმდეგო მოქმედება.
10. საწარმოო ოპერაციის შესასრულებლად როდისაა სხვა ფორმის დაქირავება იაფი? როცა წარმოების მოცულობა მცირეა; სხვა ფორმა ზარალიან საწარმოო სიმძლავრეებს ფლობს.
11. ჩამოთვალეთ ლიცენზირების მოტივები:
ეკონომიკური; სტრატეგიული; პოლიტიკური; სამართლებრივი.
12. არამატერიალური საკუთრების (აქტივების) გადაცემა ფირმას კონტროლის თვალსაზრისით რა პრობლემები შეიძლება შეუქმნას?
ლიცენზიის არაადეკვატური გამოყენება; პროდუქციის დაბალი ხარისხი; დამატებითი კონკურენტის წარმოშობა.
13. ლიცენზირების დროს რა წინააღმდეგობაა კონფიდენციალურობის თვალსაზრისით?
გამყიდველს გარანტირებული ანაზღაურების გარეშე არ ხურს ინფორმაციის გადაცემა; ინფორმაციის შეუფასებლად კი მყიდველს არ ხურს გადასახადის (როიალტის) გადახდა.
14. ძირითადად რომელი ფაქტორები განსაზღვრავს ლიცენზიის გადასახადის (როიალტის) ხილდეს?
ლიცენზიის გამოყენების ხერხი (ფიქსირებული გადასახდის დროს); ლიცენზიის დირსება (ფასეულობა); კანონმდებლობასა და კონკურენციასთან დაკავშირებული ფაქტორები; მხარეთა მიერ მოლაპარაკების წარმართვის უნარი.
15. როდის გამოიყენება მმართველობითი კონტრაქტები? როცა:
უცხო ქვეყანაში ფირმის საწარმო ჩამორთმეულია; ფირმა ახალი საწარმოს (საქმიანობის) მართვას იწყებს; ფირმის ფუნქციონირების ეფექტიანობა დაბალია.
16. საქმიანობის ადგილის შერჩევისას კომპანიამ რომელი საკითხები უნდა გადაწყვიტოს?
სად აწარმოოს პროდუქცია; სად გაყდოს პროდუქცია.
17. ალტერნატიული ვარიანტების შესწავლის გარეშე რა წინააღმდეგობებს შეიძლება შეხვდეს კომპანია?
ხელიდან გაუშვას საინტერესო შესაძლებლობები; ძალზე მრავალი შესაძლებლობის ანალიზის შესრულება მოუხდეს.
18. კომპანიისათვის რომელია მიზმიდევლი ქვეყნები? რომლებიც:
იმყოფებიან მეზობლად; მეტყველებენ ერთ ენაზე; ფლობენ მოსახლეობის დიდ რაოდენობას და შემოსავლების მაღალ დონეს.
19. რა შემთხვევაში მიიღება ინვესტიციის შესახებ გადაწყვეტილება შედარებით მარტივად? როცა არჩეულ ადგილს აქვს:
კომპანიის პერსონალისათვის ნაცნობი ტექნოლოგია და სხვა პარამეტრები; საკუთრებაში მონაწილეობის მაღალი პროცენტით უზრუნველყოფა; მოგების რეპატრირების (უკან დაბრუნების) საშუალება.
20. ჩამოთვალეთ და მოკლედ დაახსიათეთ მრავალი ქვეყნის ბაზარზე შეღწევის სტრატეგიები:
საქმიანობის დივერსიფიკაციის სტრატეგია ანუ მრავალ ქვეყანაში სწრაფი შეღწევა და თითოეულ მათგანში პოზიციის განმტკიცება; საქმიანობის კონცენტრაციის სტრატეგია ანუ ერთ ან რამდენიმე ქვეყანაში შეღწევა და პოზიციის სწრაფი განმტკიცება; შერეული სტრატეგია, რომელიც ზემოაღნიშნულ სტრატეგიათა ასპექტებს ერთობლივად მოიცავს.
21. ჩამოთვალეთ გაყიდვის მოცულობის დინამიკის მიმართულებები:
გაყიდვის მოცულობის გადიდება მიგვანიშნებს საქმიანობის კონცენტრაციის სტრატეგიის ხასარტებლოდ; გაყიდვის მოცულობის შემცირება კი დივერსიფიკაციის უპირატესობას.

22. რა შემთხვევაში შეიძლება გადაწყვიტოს ფირმამ სხვა ქვეყანაში საქმიანობის შეწყვეტა? როცა:

იზინი საერთო სტრატეგიულ მიზნებს არ შეესაბამება; რესურსების გამოყენების პერსპექტიული ალტერნატივები არსებობს.

23. რომელი ფაქტორები ართულებს საზღვარგარეთ კონტროლის განხორციელებას?

მანძილი, დაშორება; ინფორმაციის გაცვლისათვის დიდი დრო და ხაშუალებები; მრავალეროვნება; ქვეყნებს შორის განსხვავებები; არამაკონტროლებადი ფაქტორები; აქციონერული და ხაზელშეყოფი (სამთავრობო) გადაწყვეტილებები; გაურკვევლობის ხარისხი; ინფორმაციების უზუსტობა და ქვეყანაში პოლიტიკური და ეკონომიკური პირობების სწრაფი ცვლილება.

24. რომელი ფაქტორები განსაზღვრავს უფლებამოსილების დელეგირების ხარისხს?

რაც უფრო მეტად განსაზღვრავს უცხო ქვეყანაში მოქმედ ფილიალის მუშაობის პირობები საბაზისო ქვეყნის გარემოსაგან, მით მეტია ადგილობრივ დონეზე უფლებამოსილების დელეგირების ხარისხი; რაც უფრო მეტია ადგილობრივ დონეზე მმართველობის ნდობის ხარისხი, მით მეტად დელეგირდება უფლებამოსილება.

25. რა განსაზღვრავს ცენტრალიზებული კონტროლის ხარისხს?

გლობალურ დონეზე რაც უფრო ერთგვაროვანია გამოსაშვები პროდუქცია, მით მეტია ცენტრალიზებული (მეთაური კომპანიის) კონტროლის ხარისხი.

26. რა სახის მმართველობითი გადაწყვეტილებები მიიღება კომპანიის შტაბ-ბინაში?

კომპანიის საქმიანობის გლობალური ხასიათისა და პერსპექტიული (გრძელვადიანი) ორიენტაციის მმართველობითი გადაწყვეტილებები.

27. რით უწყობს ხელს ფილიალების საქმიანობა კომპანიის გლობალური სტრატეგიის დამუშავებასა და რეალიზაციას?

ინფორმაციის მიწოდებით; რესურსების მიწოდებით.

28. რატომ იწვევს მმართველობითი გადაწყვეტილებების მკაცრი ცენტრალიზაცია ადგილობრივი მმართველების უკმაყოფილებას?

ამ შემთხვევაში მცირდება ადგილობრივი მმართველების უფლებამოსილების ხარისხი, რაც მუშაობის მაქსიმალური შედეგების მიღწევას აფერხებს.

29. ჩამოთვალეთ დეცენტრალიზაციის დადებითი მხარეები:

ადგილობრივ პირობებთან პროდუქციის ადაპტაციის მიზნით გამოკვლევების ჩატარებისა და გადაწყვეტილებების მიღების ფართო შესაძლებლობა; მაღალკვალიფიციური ადგილობრივი სპეციალისტების მიზიდვის შესაძლებლობა.

30. რომელი ფაქტორები განსაზღვრავს კომპანიის ორგანიზაციულ სტრუქტურას?

გლობალური, დამოუკიდებელი პროდუქციული ჯგუფები - პროდუქციულ ორგანოებში; საგარეო ოპერაციების ფართო მასშტაბი და მრავალი ქვეყნის თანაბარი შესაძლებლობა - რეგიონულ ორგანოებში; ბუნებრივი საბადოების მოძიება-ამოღება - ფენქციონალურ ორგანოებში.

31. ჩამოთვალეთ კონკურენციული ბრძოლის სტრატეგიები:

ძალისმიერი („ვიოლენტური“) სტრატეგია; ხეგმენტური („პატიენტური“) სტრატეგია; შეგუებითი („კომპლენტური“) სტრატეგია; პიონერული („ექსპლერენტული“) სტრატეგია.

* * *

1. დაახასიათეთ მარაგების წარმოების გლობალური განლაგების სტრატეგია;
2. დაახასიათეთ საერთაშორისო წარმოება;
3. დაახასიათეთ ექსპორტის სტრატეგია;

4. დაახასიათეთ ბიზნესის ფორმების არსევაზე მოქმედი ფაქტორები;
5. დაახასიათეთ ლიცენზირება;
6. დაახასიათეთ ფრენშიზინგი;
7. დაახასიათეთ ბიზნესის წარმართვის ადგილის შერჩევის სტრატეგია;
8. დაახასიათეთ მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღებაზე მოქმედი ფაქტორები;
9. განიხილეთ ქვეყნების შედარებისათვის გამოყენებული ინსტრუმენტები;
10. დაახასიათეთ კაპიტალური დაბანდების ამოღების სტრატეგია;
11. დაახასიათეთ საზღვარგარეთელი ფილიალის მართვის პროცესის სირთულეები;
12. განიხილეთ ბიზნესის სფეროში გადაწყვეტილების მიღების ადგილის შერჩევის ვარიანტები;
13. დაახასიათეთ მრავალეროვნული კომპანიების ორგანიზაციული სტრუქტურები;
14. დაახასიათეთ კომპანიების საქმიანობის დაგეგმვის პროცესის ეტაპები;
15. დაახასიათეთ საგარეო ბიზნესის გარემოს გამოკვლევისა და ანგარიშგების საკითხები;
16. დაახასიათეთ კომპანიების კონკურენციული ბრძოლის სტრატეგეები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес. М., 1994.
2. Международные экономические отношения. В 2 т. Т. 1. Под общей редакцией Р. И. Хасбулатова. М., 1991.
3. Современный бизнес: Учеб. в 2 т. Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
4. Хасбулатов Р. И. Мировая экономика. М., 1994.
5. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения. М., 1996.
6. Экономическая стратегия фирмы. Учебн. пособие, под ред. А. П. Градова. Санкт-петербург, 1995.
7. Юданов А. Ю. Конкуренция: теория и практика. М., 1996.
8. ასათიანი რ., ეკონომიკის (განმარტებითი ლექსიკონი), თბ., 1996.
9. საქართველოს სამოქალაქო სამართლის კოდექსი. თბ., 1997.
10. ვანსაძე რ., ნიკვაშვილი ზ., ბიზნესის საწყისები. თბ., 1992.
11. შერლაია ო., მცირე ბიზნესის თანამედროვე მიმართულებანი. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1993, №10-11.
12. ქეშელაშვილი ო., ბიზნესის ორგანიზაცია. თბ., 1995.
13. ჭიაბრიშვილი თ., სჭირდება კი ბიზნესს გეგმა? გაზეთი „განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი“. 1996, №2.
14. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
15. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. II. თბ., 1996.

15 კომპანიების საბარეო-მარკეტინგული საქმიანობა

ფირმა, რომელიც საერთაშორისო არენაზე მოღვაწეობს, მრავალ წინააღმდეგობას აწყდება. მარკეტინგის საერთო პრინციპები საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის სფეროში ნაკლებსპეციფიკურია. თუმცა, უცხო გარემოს ფაქტორი ფირმის მარკეტინგულ საქმიანობაზე გარკვეულად ზემოქმედებს. ეს უმეტესად მარკეტინგის ისეთ მახასიათებლებს ეხება, როგორცაა ბაზრის ასარჩევი სეგმენტი, საქონლის ასორტიმენტი, რეკლამა, პროდუქციის გასაღების სპეციფიკა, ბაზრის მოთხოვნებთან პროდუქციის ასორტიმენტის შესაბამისობა, მარკეტინგის გლობალური პოლიტიკა და სხვ.

მარკეტინგი (MARKET - ბაზარი. მასალა) არის მომხმარებლის საქმიანობის ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც ბაზრის უზენაესი და მოთხოვნაზე აბატიური ფაქტორებით განაპირობებს საქონლის შემოქმედებულ მასალას.

საერთაშორისო მარკეტინგი (ინგ. INTERNATIONAL MARKETING) არის მარკეტინგის მოცულობის მასშაბით (მატანა) მოცულობა ბაზარზე. რაც მანამ-როგამდეა ქვეყნების საბარეო-საგარეო ურთიერთობათა სფეროს ბაზარ-თივით.

1. ბაზრის ტევალობის ანალიზი

ბაზრის ტევალობის ანალიზის მიზნით ფირმის ხელმძღვანელობამ ჯერ მოცემულ ბაზარზე საკუთარი პოტენციური ჰვედრითი წილი უნდა გაიანგარიშოს. მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში სისტემატურად ქვეყნდება საიმედო ინფორმაცია მოსახლეობის მიერ მრავალფეროვანი პროდუქციის მოხმარების შესახებ, რითაც შესაძლებელი ხდება ბაზრის ძვირადღირებული და დეტალური გამოკვლევა. განვითარებად ქვეყნებში უფრო მიზანშეწონილია პროგნოზირების შედარებით იაფფასიანი მეთოდების გამოყენება, რომლებიც ამ ქვეყნების მონაცემებს ეყრდნობა. მაგ., ფირმამ შეიძლება დაიწყოს დიდი რაოდენობის პოტენციური ბაზრების იაფფასიანი გამოკვლევით, რისთვისაც გამოიყენოს პრესაში გამოქვეყნებული მონაცემები, ხოლო შემდეგ, მიმზიდველი სეგმენტის გამოკვლინითა და საცდელი საქონლის ბაზარზე დანერგვით, ბაზრის დეტალურ გამოკვლევას შეუდგეს.

**ბაზრის საერთო
პოტენციალი**

მოხმარების მოდელი. მოდელი „დანახარჯები-გამოშვება“ ფართოდ გამოიყენება ეროვნული ეკონომიკის დაგეგმვის, კონკრეტული პროდუქცი-

ის გამოსაშვებად საჭირო რესურსების განსაზღვრისა და ეკონომიკის დარგების ურთი ეროკავშირის საილუსტრაციოდ. ამგვარ მოდელში ეკონომიკის ერთი დარგის წარმოება (გამოშვება) ხასიათდება, როგორც მოთხოვნა (ხარჯები) მეორე დარგისათვის. მაგალითად, ფოლადის გამოშვება განიხილება, როგორც საავტომობილო მრეწველობის, საოჯახო მეურნეობის, სახელმწიფო მოხმარების, საზღვარგარეთის სექტორის და თვით ფოლადის გადამამუშავებელი მრეწველობის დანახარჯები (მოთხოვნები) მრავალი ქვეყანა პერიოდულად აქვეყნებს ამგვარი სახის მოდელებს. ეკონომიკურ პროგრამებთან მათი შეჯერებით კი მენეჯერებს შესაძლებლობა ეძლევათ პროდუქციის გასაღების ჭაერთო მოცულობის პროგნოზირება მოახდინონ და თითოეულ სექტორში პროდუქციის მოხმარების დონე დაადგინონ. ამ მეთოდს რიგი ნაკლოვანებებიც გააჩნია. კერძოდ, უმეტეს შემთხვევაში მოდელების მონაცემები მიახლოებითია, სადავოა ეკონომიკის დარგებსა და რესურსებს შორის კავშირურთიერთობის საკითხები, გამოქვეყნებული მასალებიც ნაკლებობერატიულია და სხვ.

სხვა ქვეყნის მონაცემები. პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობა ერთ ქვეყანაში შეიძლება დამოკიდებული იყოს იმავე პირობებზე, რომლებიც სხვა ქვეყანაში ამ მაჩვენებელს განსაზღვრავენ. კერძოდ, მოთხოვნა საქონელზე - მოსახლეობის შემოსავლების ცვლილება და სხვ. მაგალითად, იაპონიაში ხორციის, შაქრის, სპირტიანი სასმელებისა და რძის პროდუქტების მოხმარება ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით 1970-1990 წლებში იმავე ტემპებით იზრდებოდა, როგორც ადრეულ პერიოდში აშშ-ში. ამით მენეჯერებს საშუალება ეძლევათ შეაგროვონ კონკრეტული პროდუქტის მოხმარების მონაცემები იმ ქვეყნებში, სადაც ერთ სულ მოსახლეზე ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობა განსხვავებულია და პროგნოზირება გააკეთონ განსხვავებული შემოსავლების მქონე მოსახლეობისათვის. ამ მეთოდის გამოყენებით შეიძლება მოთხოვნის და შემოსავლების მყარი დამოკიდებუ-

მსოფინავე ბამოცილიზება:

მარკეტინგული გეგმები

რაიმე საქონლის ბაზრის მდგომარეობის ანალიზისას საკუთარ თავს დაუხუთო შედეგი შეკითხვები: როგორია მისი მაქსიმალური შესაძლებლობები? ანუ თუ ყველაფერი კარგად წავა, რამდენად გამართლდება თქვენი მოლოდინი მისი მომგებიანობის მხრივ? როგორია „მედლის წინა მხარე“? როგორია მაქსიმალური რისკი? თუ თქვენი ყველა გეგმა ჩაიფუშება, რამდენად მტიტინეულად იასახება ეს თქვენში? შეიძლიათ თავს ასეთი ზარალის ნება მისცეთ? როგორია „მედლის უკანა მხარე“? გიფიქროიათ იმ პროდუქტების „ოჯალური გამოყენების“ შესახებ, რომლის წარმოებასაც გეგმათ?

შეიძლება, რასაც თქვენ სთავაზობთ, უკვე სადაც იწარმოება? კარგად შეისწავლეთ ეს წარმოება, რომ გაიგოთ მისი არსი? განახორციელოთ თქვენი მომავალი საწარმოს ეკონომიკური ანალიზი, ე. ი. ანალიზი კრიტერიუმის - „დანახარჯები-სარგებელი“ მისივეთი? დაიწყეთ აქედან და დააკვირდით, რა გელოდებათ პირველი წლის და ხუთი წლის განმავლობაში.

თუ არსებობს თქვენი პროდუქტის ბაზარი? ამ ბაზრის რა პროცენტს გეგმათ მოეშაახურეთ? საკმარისი იქნება ეს წარმატების მოსაღწევად?

როგორ შეგიძლიათ თქვენი იდეის შემოწმება მანამ, სანამ მნიშვნელოვანი რესურსების რისკს გასწევდეთ?

წყარო: როუზენი პ., ვასლი.... გვ. 29.

ლება გამოვლინდეს. ამავე დროს, ზოგიერთ საქონელზე ამგვარი ანალიზი შესაძლოა არაუაფექტური იყოს, რადგან მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებაზე სხვა ფაქტორმა უფრო ძლიერი ზემოქმედება მოახდინოს. სახელდობრ, ავტომობილზე ფაქტიური მოთხოვნის ოდენობა შევიცარიაში უფრო მცირეა, ვიდრე შემოსავლების მიხედვით გაანგარიშებული (მოსალოდნელი). ეს აიხსნება შევიცარიაში სატრანსპორტო სისტემის განვითარებით, ქვეყნის რთული რელიეფით და იმპორტზე მაღალი საბაჟო გადასახადებით.

მეწინავე გამოცდილება:

საბაზრო კონსტრუქციის უმსაველა

ვინ კარნახობს იაპონიაში ასალი მოვლის შემუშავებას: კონსტრუქტორები თუ ტექნოლოგები? ფირმა „ნიასანი“ არც კონსტრუქტორები და არც ტექნოლოგები არაფერს არ კარნახობენ. პირიქით, სწორედ მათ უყენებს პირობებს ასალი საქონლის მოვლის შემუშავებული განყოფილება, რომელიც ბაზრის კონსტრუქციის შესწავლის შემდეგ სპეციალისტებს ვუბნება: „გააკეთე მანქანა ასეთი პარამეტრებით“, ამასთან აუცილებლად ასახელებენ მომავალ ფასს - „სამ მილიონ იენად მანქანას ნამდვილად იყიდიან, 3,5 მილიონად - არა“. აქედან ადვილია პროდუქციის თვითღირებულების გაანგარიშება და სპეციალისტებმა უნდა გააკეთონ სწორედ ასეთი მანქანა. ეს მათი სამუშაოა. თუ ისეთ გადაწყვეტას მონახავენ, რომ ქარხნის გადაკეთება საქირთ არ იქნება, ძალიან კარგი, თუ იგივე თანხა საკმარისია ასლის ასაშენებლად, ასეთი პროექტიც მისაღებია. როგორც წესი, არ შეიძლება მხოლოდ ერთი რამ - სიახლის დანერგვა მოგებას არ იძლეოდეს.

თავიანთი ეკონომიკური სასწაულის გზაზე, ეტყობა, იაპონელებმა მტკიცედ აითვისეს ერთი რამ: ტექნიკასა და ტექნოლოგიაში არ არის და არც შეიძლება იყოს რაიმე შეუძლებელი.

წყარო: ყუფუნია გ., სიახლის..., გვ. 78.

დროითი რიგის მიხედვით. ზოგჯერ საქონლებრუნვის მონაცემები გარკვეულ სქემას მიჰყვება, რომელიც კონკრეტული ისტორიული პერიოდისთვისაა დამახასიათებელი. ასეთ შემთხვევაში ფირმას წარსული მაჩვენებლის ბაზაზე მომავლის პროგნოზირება შეუძლია.

შემოსვლების ელასტიკურობა. მოთხოვნის პროგნოზირების საშუალებად მიღებულია პროდუქციაზე მოთხოვნის ცვლილების პროცენტის შეფარდება შემოსავლების ცვლილების პროცენტთან. თუ მიღებული მაჩვენებელი 1 ერთეულს აჭარბებს, მაშინ პროდუქციაზე მოთხოვნის ცვლილება განიხილება, როგორც ელასტიკური. ხანგრძლივი მონმარების საგნებთან შედარებით პირველადი მოთხოვნის ცვლილება (კერძოდ, კვების პროდუქტებზე) მოთხოვნას ნაკლებელასტიკურობა ახასიათებს.

ელასტიკურობა (ELASTICITY) არის მაჩვენებელი, რომელიც ახასიათებს მოთხოვნის ან მიწოდების ცვალებადობის ხარისხს ერთი რომელიმე ფაქტორის მატარებით ფასის, შემოსავლების და სხვათა შემოქმედებით.

სხვა სიტყვებით, შემოსავლების ცვლილება უფრო მაღალი ხარისხით აისახება ავტომობილზე, ავეჯზე, ტანსაცმელზე და ა. შ., ვიდრე კვების პროდუქტებზე. ეს კონცეფცია ფასეულია იმ ქვეყნებში, სადაც მოსახლეობას მკვეთრად განსხვავებული შე-

მოსავალი აქვს. მაგალითად, ამერიკელები საკვები პროდუქტების შექმნაზე შემოსავლის ნაკლებ ხვედრით წილს ხარჯავენ, ვიდრე სამხრეთ კორეელები. აღნიშნული გამოწვეულია არა იმით, რომ ამერიკელებს მაღალ არა აქვთ, არამედ შემოსავლების განსხვავებით, რაც ამერიკელებს საშუალებას აძლევს მეტი თანხები სხვა სახის საქონლის შექმნა-მომხმარებაზე დახარჯონ. მაშასადამე, რაც უფრო ღარიბია ქვეყნის მოსახლეობა (მცირეა მათი შემოსავლები), მით მეტია კვების პროდუქტებზე გაწეული ხარჯების ხვედრითი წილი, და პირიქით. თუ ელასტიკურობის კოეფიციენტი, ვთქვათ 1,4-ია, მაშინ შემოსავლების 1%-ული ცვლილება კონკრეტულ პროდუქტზე მოთხოვნას 1,4%-ით ცვლის.

საყურადღებოა ისიც, რომ მოთხოვნის პროგნოზირების ელასტიკურობის მაჩვენებელსაც აქვს რიგი ნაკლოვანებები. აღნიშნული შედარებით მკვეთრად იგრძნობა მაშინ, თუ ფირმა ერთი ქვეყნის მოთხოვნის პროგნოზს სხვა ქვეყნის მოთხოვნის ანალიზის მიხედვით აკეთებს. ამ შემთხვევაში კონკრეტული სახის პროდუქციის მოხმარებაზე გავლენას ახდენს ისეთი ცვლადები, როგორცაა ფასების განსხვავება და გემოვნებითი უპირატესობები. მაგალითად, იტალიაში ხილისა და ბოსტნეულის მოხმარება მნიშვნელოვნად ჭარბობს ნორვეგიისას, მიუხედავად იმისა, რომ საცალო ფასების სხვაობის შედეგად ნორვეგიის მოსახლეობის შემოსავლები მაღალია. დანიასა და შვეიცარიაში თითქმის ერთნაირია ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავლები, მაგრამ გაყიდული პროდუქტების მოხმარება დანიაში გაცილებით მაღალია, რადგან დანიაში უპირატესობას ანიჭებენ საკვების მარტივად მომზადებას.

გამომყვანებში რუმზარეობა

ბაზრის პოტენციალის საერთო შეფასების შემდეგ კომპანია ყოველი ბაზრის საზღვრებში თავისი სტრატეგიის ცვლილება უნდა გაითვალისწინოს. ამ მხრივ სასარგებლოა გამოუყენებელი რეზერვების მეთოდი (სხვა სიტყვებით მას გარღვევათა ანალიზს უწოდებენ). ბაზრის პროგნოზულ პოტენციალთან შედარებით საქონელბრუნვის სიმცირე ნიშნავს, რომ კომპანიას აქვს გაყიდვის მოცულობის გადიდების შესაძლებლობა, რომელიც ვაჭრობის სხვა მეთოდებით, კონკურენტის განსხვავებული პირობებით, პროდუქციის ასორტიმენტისა და ბაზარზე განაწილების სხვა საშუალებებით მიიღწევა. ამ შემთხვევაში კომპანიამ ყოველი კონკრეტული ქვეყნისათვის სპეციალური მარკეტინგული პროგრამა უნდა შეიმუშაოს.

მსოფლიო ბაიოცენტრები:

მარსკელაშვილი და საბაზრო მონოპოლია

მარკეტინგის სპეციალისტებმა უცნაური ფაქტი დააფიქსირეს. ხშირად, რომელიმე ცნობილი მასხობის გამოჩენა გერმანულ სელს უწყობს ცალკეული სახეობის საქონელზე მოთხოვნის ზრდას. ეს თავისებური კანონზომიერება განსაკუთრებით იქნეს თავს, როცა ფილმს მსვლილი მაღაზიებისა და საეპრო დაწესებულებების ანლომდებარე კინოთეატრებში უჩვენებენ. მაგალითად, სურათები ქვემოქმისონერის მონაწილეობით 8%-ით ზრდის თბის მოვლისათვის განკუთვნილი საშუალებების გაყიდვას (განსაკუთრებით მაშაკაცებში); კინო რეჟისორ ფილმების ნახვის შემდეგ 6%-ით მატულობს კომპეტორი კრემებით გაქრობა, გერმანულ შინ კონკრეტული გამოჩენისთანავე 11%-ით იზრდება მოთხოვნა თბის საღებავსზე და ა. შ.

წყარო: გაზეთი „TV პროგრამა“, 1996 წლის 1-7 იანვარი.

- ➔ გყიდით იმას, რასაც გაწარმოებთ;
- ➔ გაწარმოებთ იმას, რასაც გყიდით;
- ➔ მოდიფიცირებას ვუკეთებთ იმას, რასაც გაწარმოებთ.

გყიდით იმას, რასაც გაწარმოებთ. გარკვეული პროდუქციის მიმართ, განსაკუთრებით, სანედლეულო მასალებისა და სოფლის მეურნეობის პროდუქციისათვის, მოხმარება და ქვეყნების მიხედვით მისი დიფერენციაციის შესაძლებლობა მცირეა. ამგვარი მიდგომა საშუალებას აძლევს ფირმას, ერთი ბაზრისათვის დამუშავებული პროდუქცია სხვა ბაზარზე უცვლელად (კონსტრუქციულად, ტექნოლოგიურად, ასორტიმენტულად და ა. შ.) გაყიდოს. აღსანიშნავია სამი გარემოება, რომლებიც ამ პოზიციის სასარგებლოდ მეტყველებს:

- * სამამულო ბაზარზე გატანილი პროდუქციის გაუსაღებელი მოცულობა;
- * სხვა ქვეყანაში სამამულო ბაზრის მსგავსი ბაზრის არსებობა;
- * იმგვარი სიტუაცია, როცა პროდუქციის სტანდარტიზაციამ შეიძლება ფასების ისეთი შემცირება გამოიწვიოს, უცხოელმა მომხმარებელმა სამამულო პროდუქციაზე უარი თქვას უფრო იაფი, თუმცა შედარებით დაბალი ხარისხის უცხოური პროდუქციის სასარგებლოდ.

ბაზრის სემპენტაცია არის გარკვეული ნიშნის მიხედვით არაპროპორციული მანო ბაზრის სემპენტაცია (ნაწილდება) დაყოფა.

მრავალი ფირმა პროდუქციის საზღვარგარეთ გასაღებას პასიურად იწყებს. ზოგჯერ უცნობი (გაუთვალისწინებელი) მიზეზების გამო, ინფორმაციის მიღება პროდუქციაზე მოთხოვნის შესახებ თვით საზღვარგარეთიდან ხდება. ინფორმაციის ამგვარ წყარობად შესაძლოა მოგვევლინოს საერთაშორისო დონეზე გავრცელებული სამეცნიერო ჟურნალების მასალები, რეკლამა, რომელიც ეროვნული მასშტაბის საზღვრებს სცილდება, ასევე საქონლის დემონსტრაცია (კერძოდ, მომხმარებლის მიერ ერთ ქვეყანაში საქონლის შესყიდვა და მისი უცხოეთში გატანა). და ბოლოს, მრავალი ფირმა საზღვარგარეთ პროდუქციის შემსყიდველ თავის აგენტებს აგზავნის ან ახალი პროდუქციის შესახებ აქტიურ ძიებას აწარმოებს. ამ ქმედების მთავარი ამოცანაა მწარმოებელმა ფირმებმა მზა პროდუქციის იერსახე, ხარისხი, ფორმა, ფასი და სხვა მახასიათებლები, უცხოელი მომხმარებლის ინტერესების შესაბამისად შეცვალოს, რითაც გამოირიცხოს იმგვარი მიდგომა, თითქოს უცხოური ბაზარი სამამულო ბაზრის „დანამატი“ იყოს.

საყოველთაოდ ცნობილია, რომ პროდუქციის სტანდარტიზაცია ერთეულ პროდუქციაზე დანახარჯებს ამცირებს. ჩვეულებრივ, სტანდარტიზაცია სამამულო გამოცდილების საფუძველზე ზორციელდება, რადგან პროდუქციის დამუშავების ხარისხი, რეკლამა, ბაზარზე გატანა, ასევე ექსპერტული შემოწმება უკვე ჩატარებულია. მაგრამ ფირმებს, რომლებსაც უცხოეთში საწარმოო ბაზა აქვთ, სტანდარტიზებული პროდუქციის საზღვარგარეთ დაწყება შეუძლიათ. ამის კარგი მაგალითია ფირმა „მარსის“ (აშშ) მიერ კატებისათვის კომპლექსური საკვების („ვისკას“) დამზადება.

გაწარმოებთ იმას, რასაც გყიდით. მოცემული სტრატეგია საკმაოდ გავრცელებულია. თუ ზემოთ განხილული მოდელის შემთხვევაში ფირმები ხელმძღვანელობენ პრინციპით: „კიდევ რომელ ქვეყანაში შეგვიძლია ჩვენი პროდუქციის ექსპორტირება“ ანუ პროდუქცია განიხილება, როგორც მუდმივი (Constant), ხოლო მისი რეალიზაციის ადგილი - ცვალებადი სიდიდე, მოცემული კონცეფციით სიტუაცია საპირისპიროდ იცვლება და მუდმივი სიდიდის როლში კონკრეტული ქვეყანა, ხოლო ცვალებად ფაქტორად - პროდუქცია გვევლინება. სხვა სიტყვებით: „რა შეგვიძლია ვაწარმოოთ, ვთქვათ, X ქვეყნისათვის?“.

მრავალ შემთხვევაში უცხოელი მომხმარებლებისათვის პროდუქციას აწარმოებენ კონკრეტული ქვეყნის ბაზრის მასშტაბების, მისი ზრდის პოტენციალის, სავაჭრო ოპერაციების შესრულების სამამულო სქემასთან მიახლოების, ვალუტის სტაბილურობის ან პოლიტიკური მდგომარეობისა და სხვა მოსაზრების გათვალისწინებით. უმეტეს შემთხვევაში, უცხო ქვეყნისათვის უახლესი პროდუქციის შექმნა იშვიათად ხდება.

გახდენთ იმ პროდუქციის მოდიფიცირებას, რომელსაც ვაწარმოებთ. მოცემული სტრატეგია საერთაშორისო მარკეტინგში ფართოდაა გავრცელებული. პრობლემის გადაწყვეტის ამგვარი მოდელი, უცხოელი მომხმარებლების მოთხოვნების შესაბამისად, წარმოებაში არსებული პროდუქციის გამომდებელ მოდიფიკაციას მოითხოვს. ამ სტრატეგიის უგულვებელყოფა გაყიდვის შემცირების ალბათობას მნიშვნელოვნად ადიდებს, ვინაიდან არსებობენ აქტიური კონკურენტები, რომლებიც პროდუქციის მოდიფიკაციას ახდენენ.

მოდიფიკაცია (შრანზ. MODIFICATION) არის საბნის ან შოკლანის ისეთი სახეობა, რომელიც მის არსს არ შნება.

პროდუქციის მოდიფიკაციის განხორციელების სასარგებლოდ მრავალი ცვლადი მოქმედებს, რომელთა შორის მთავარია სამართლებრივი და ეკონომიკური ფაქტორები, აგრეთვე კულტურული განსხვავებები.

ყოველ ქვეყანას საკუთარი საკანონმდებლო-სამართლებრივი აქტები აქვს შემუშავებული, რომლებიც უცხოური პროდუქციის მიმართაც ვრცელდება. ამ აქტების დაცვა ყველასათვის სავალდებულოა. წინააღმდეგ შემთხვევაში ფირმას პროდუქციის გასაღება აეკრძალება. სამართლებრივი აქტები უმეტესად ეროვნული ქვეყნის ინტერესებს შეესაბამება და უცხოურ ფირმებს პროდუქციის მოდიფიკაციას აიძულებს. სამართლებრივი მოთხოვნები როგორც სასურსათო (ძირითადად მათი სისუფთავის, ზარისხის, შემცველობის თვალსაზრისით), ისე არასასურსათო საქონელზე (უმეტესად მოხმარების უსაფრთხოებისა და გარემოს დაცვის მიზნით) ვრცელდება. მაგალითად, აშშ-ში რეალიზებული ავტომობილები უსაფრთხოებისა და გარემოს დაბინძურების მოთხოვნებს (ნორმატივებს) უნდა პასუხობდეს და სხვ.

თუ უცხოელ მომხმარებლებს შედარებით მცირე შემოსავლები აქვთ, მათ არ შეეძლება იმ რაოდენობითა და ფასით (მხედველობაშია ერთ შეფუთვაში პროდუქციის წონითი, მოცულობითი ან ცალობითი რაოდენობა) პროდუქციის შექმნა, რომელიც სამამულო ბაზარზე ხდება. ასეთ სიტუაციაში ფირმამ განსხვავებული შეფუთვისა და იაფი მოდელის პროდუქცია უნდა დაამზადოს.

მომხმარებელთა მყიდველობითი ქცევის დინამიკა საკმაოდ რთულია. ამიტომ ზოგჯერ ძნელია იმის პროგნოზირება, განახლებული ან პრინციპულად ახალი პროდუქცია მომხმარებლების მიერ იქნება თუ არა კეთილსასურველად და მიმზიდველად მიღებული. მყიდველობით ქცევაზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს მათი კულტურული ნიშან-თვისებები, რაც მწარმოებელმა ფირმებმა უნდა გაითვალისწინონ. მაგ., იაპონელები პრაქტიკულად არ იყენებენ სუნამოებს, ხოლო კოსმეტიკური კრემები ფასდება, როგორც ზედმეტი გაუგებრობა.

საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ფირმები მსოფლიო ბაზრის ოპერატიულად დასაყრობად (ასათვისებლად) გამუდმებით ცდილობენ ახალი პროდუქციის შექმნას ან არსებულის სახეცვლილებას და ამ მიზნით საკმაოდ მნიშვნელოვან თანხებსაც არ იშურებენ. მაგ., კომპანია „მაიკროსოფტი“ ამუშავებს ადამიანისა და კომპიუტერის ურთიერთობის პრინციპულად ახალ მეთოდებს, ხოლო 5-10 წლის შემდეგ „მოლაპარაკე“ და „ყოვლისმხედველი“ კომპიუტერი ოცნებიდან რეალობად იქცევა. მფლობელს შეეძლება ესაუბროს კომპიუტერს, ხოლო ჩამონტაჟებული ვიდეოკამერის მეშვეობით ეს უკანასკნელი შეასრულებს პატრონის ბრძანებებს თავის მოძრაობისა და ხელისაქნევის მიხედვით.

მსოფლიო ბაზრის დინამიკა

**PUBLIC RELATION
შრომითობების ხელშეწყობა**

საზოგადოებრივი აზრის სამართავად გამოიყენება პროცესი, რომელიც Public Relation-ის სახელითაა ცნობილი. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება მას სტრატეგიული გადაწყვეტილებების გატარებისას, ფასწარმოქმნის ახალი სისტემის შემოღებისა თუ გასაღების ფორმების ცვლილებისას.

დღეს სულ უფრო და უფრო მეტი ორგანიზაცია სარგებლობს P.R.-ით ბაზარზე რეპუტაციის შესანარჩუნებლად და გამორჩეული იმიჯის შესაქმნელად. მისი გამოყენება დამოკიდებულია კონკრეტულ სიტუაციაზე, აუდიტორიაზე თუ საზოგადოებრივ ვჯუფზე.

ურთიერთობის ხელშეწყობის მიზანთაგან მაშინ, როცა მწარმოებელს პირდაპირ სურს დაუკავშირდეს მომხმარებელს, გამოსატოს თავისი აზრი გლობალური საკითხებზე და ა. შ. ხშირად მას კორპორაციულ რეკლამასაც უწოდებენ, რომელიც იმიჯის გასაუმჯობესებლად მოხმობილი.

დღესდღეობით კორპორაციული რეკლამის მიზნები და ამოცანები საკმაოდ გაფართოვდა. მისი მეშვეობით არა მარტო აუდიტორიამდე ხდება ინფორმაციის დაყვანა, არამედ ინვესტიციებისა თუ კვალიფიკაციური პერიოდისთვის მიზნდება, შელახული იმიჯის აღდგენა და სხვ.

აბრამ ლინკოლნი ამბობდა: „თუ თქვენ არ ითვალისწინებთ საზოგადოებრივ აზრს, თქვენ ვერ მოუგებთ. თუ საზოგადოება გყრდნობს, თქვენ ვერ შესძლებთ წაგოთ.“

წყარო: მეტრეველი მ., „ბანკები და ფინანსები“, 1997, №21.

ამერიკელ პოლიციელებს „XXI საუკუნის პისტოლეტის“ მოდელს უმზადებს ცნობილი ფირმა „კოლტი“. ნახევრადავტომატური პისტოლეტის 40–კალიბრისანი ლულა „გამოიცნობს“ კანონიერ მფლობელს და ბოროტმოქმედის ხელში უვნებელ სათამაშოდ გადაიქცევა. ახალი მოდელის შემუშავება განაპირობა სტატისტიკურმა მონაცემებმა, რომლის თანახმად, აშშ-ში დაღუპული ყოველი მეექვსე პოლიციელი საკუთარი იარაღით იყო მოკლული. ახალი „კოლტი“ 50%-ით ძვირი ეღირება - დაახლოებით 900 დოლარი.

ბრიტანული სასმელების მაღაზიაში სულ უფრო ხშირად გაიგონებთ მოთხოვნას-„ალკოჰოლი მომეცით, გეთავა“. ახალი სასმელი ალკოჰოლი ნატურალური წვენი-სა და ალკოჰოლის ნაზავია. მისი სიმაგრე ლუდისაზე ოდნავ ნაკლებია. ალკოჰოლი სულ უფრო იზერობს ინგლისის ბაზარს და, როგორც მოსალოდნელია, მისი გაყიდვის მოცულობა 40%-მდეც კი გაიზრდება. განსაკუთრებით პოპულარულია ფორთოხლის, ლიმონის, კივის ალკოჰოლები. მყიდველებს მოსწონთ ის, რომ ერთდროულად იღებენ სიამოვნებას ნატურალური წვენისა და ალკოჰოლისაგან. ახალი სასმელი უკვე გამოჩნდა ევროპაში, ავსტრალიაში, ჰონგ-კონგსა და სინგაპურში, სადაც ისევე, როგორც ბრიტანეთში, ალკოჰოლი ლუდზე უფრო პოპულარული ხდება.

„ლიტოლა“ იქნება პირველი კომპანია, რომელიც მასობრივად უშვებს „ჰიბრიდულ“ ავტომობილს - მისი ძრავი მუშაობს როგორც ბენზინით, ისე ელექტროენერგიით. ახალი თაობის პირველი ავტომობილები ღირს 22 ათასი დოლარი. ერთი ლიტრი ბენზინით „ჰიბრიდი“ გადის 30 კილომეტრს, რაც ორჯერ მეტია ანალოგიური ფასის მანქანებთან შედარებით. გარემოს დაცვის პრობლემებისათვის მოსახლეობის მზარდი ინტერესი ავტოსამშენებლო კომპანიებს აიძულებს შეიმუშაონ ელექტრომობილები, მაგრამ მათი მასობრივი წარმოების პერსპექტივა ჯერჯერობით ბუნდოვანია, ვინაიდან ისინი „ჰიბრიდულ“ ავტომობილზე ორჯერ მეტი ღირს.

ფირმა „მაკდონალდსმა“ დაიწყო ახალი სახის სენდვიჩის გაყიდვა. მასში ჩვეულებრივი ფუნთუშის მაგიერ გამოიყენება იაპონური ხორბლისა და ბრინჯის ფქვილის ნარევი პური, საგანგებო მეთოდით გამოყვანილი პომიდორი და სალათი, ამერიკული ყველი, პილპილი, თევზის ფილე და ძველიტალიური საწებელი. „მაკდონალდსმა“ ამ სენდვიჩში დიდი ფული გადაიხადა. ერთ თვეში თითქმის 40 ათასი ცალი გაიყიდა და ა.შ.

2. შასწარმოქმნა

საყოველთაოდ ცნობილია, რომ პროდუქციის გასაღებიდან მიღებულმა თანხამ მწარმოებელ ფირმას დახარჯული სახსრების ამოღებისა და მოგების მიღების შესაძლებლობა უნდა მისცეს. ამიტომ პროდუქციის ფასი ისეთი უნდა იყოს, კომპანიამ განმეორებელი ან სხვა საქმიანობისათვის საჭირო აუცილებელი რესურსებისათვის სახსრების მოზიდვა და ზანგრძლივ პერსპექტივაში პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნება შეძლოს.

საბარმო-სამაჭრო შასაპი

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების პრაქტიკაში მრავალგვარი ფასია გავრცელებული. სახელდობრ:

- კონტრაქტული (სახელშეკრულებო) ფასი კონკრეტული ფასია, რომელიც მყიდველსა და გამყიდველს შორისაა ურთიერთშეთანხმებული და კონტრაქტის მოქმედების პერიოდში ფუნქციონირებს. იგი კომერციულ საიდუმლოებას წარმოადგენს, ამიტომ ოფიციალურად არ ქვეყნდება;
- საცნობარო ფასი მწარმოებელი ფირმის ფასია, რომელიც სპეციალიზებულ გამოცემებშია (ბიულეტენები, პერიოდული პრესა) და ინფორმაციის კომპიუტერული არხებით ვრცელდება. როგორც წესი, ისინი შედარებით მაღალია;

- საბირჟო ფასი საქონლის ბირჟაზე დაფიქსირებული სარეალიზაციო ფასია. საბირჟო საქონელს ძირითადად ნედლეული და ნახევარფაბრიკატები მიეკუთვნება. ამგვარი ფასები ოპერატიულად ასახავენ ბაზრის კონიუნქტურას. ამიტომ ისინი სწრაფად ცვალებადია;
- აუქციონის ფასი საჯარო ვაჭრობის დროს დადგენილი ფასია;
- სტატისტიკური საგარეო-საფაქრო ფასი ეროვნული და საერთაშორისო სტატისტიკური ცნობარებით ქვეყნდება. ამ მონაცემებს პრაქტიკული გამოყენება მხოლოდ ამა თუ იმ ქვეყნის საგარეო ვაჭრობის საერთო დინამიკის, აგრეთვე სტატისტიკური გაანგარიშებისთვის აქვს.

შასი (PRICE) არის მრთმული საქონლის საყიდლად გადახდილი ფულის რაოდენობა.

შასდაკლება

შსოფლიო პრაქტიკაში მრავალი სახის (სპეციალისტები 40-მდე სახეობას ითვლიან) ფასდაკლებაა ცნობილი. მათ შორის ყველაზე უფრო გავრცელებულია:

- ➔ **გამყიდველის ფასდაკლება** - როცა ექსპორტიორი კონკრეტულ ბაზარზე შექმნილი სიტუაციის გათვალისწინებით ერთდროულად საქონლის დიდი პარტიით გაყიდვისას აზორციელებს. მისმა ღონემ შეიძლება პირველდაწყებითი ფასის 20-30%-ს მიაღწიოს;
- ➔ **ფასდაკლება ექსკლუზიური იმპორტიორისათვის** - როცა იმპორტიორი ფირმა ექსპორტიორისათვის ერთადერთი პარტნიორია მოცემულ რეგიონში კონკრეტული საქონლის სარეალიზაციოდ. ფასდაკლება პირველდაწყებითი ფასის 10-15%-ს აღწევს და რეალურად მონობოლიური კონკურენციის ბაზარზე ხორციელდება;

შასდაკლება არის სიტუაცია ბაზარზე, როდესაც მამყიდველი საქონელს საბაზრო ფასზე ნაკლები ფასით უთმობს ყვიდველს ზარიმპობს პირობებშიან გააყიდინარა და არსებული ბაზრის კონიუნქტურის მათმავლისწინებით.

- ➔ **ფასდაკლება ტრადიციული პარტნიორისათვის**, რომელთანაც ფირმა - ექსპორტიორს ხანგრძლივი კომერციული ურთიერთობები აკავშირებს და მისდამი ნლობითაა გამსჭვალული;
 - ➔ **ფასდაკლება სეზონური საქონლისათვის** - როგორც წესი, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის, ტანსაცმლის, ფეხსაცმლისა და სხვათა მიმართ ხორციელდება;
 - ➔ **დიღერული ფასდაკლება** საბითუმო და საცალო მოვაჭრეებს, აგენტებსა და შუამავლებს ეძლევათ. მისი მეშვეობით დიღერებმა გაწეული ხარჯები უნდა დაფარონ და მოგებაც მიიღონ და სხვ.
- ფასდაკლების ოდენობა ყოველი კონკრეტული შემთხვევისათვის განისაზღვრება. როგორც წესი, ფასდაკლების მასშტაბები შემოთავაზებული თაედაპირველი ფასის 2-10%-ის ფარგლებში მერყეობს. არსებობს უფრო მაღალი ღონის ფასდაკლებაც.
- უცხო არენაზე ფასწარმოქმნა უფრო რთულია, რადგან:

მომგება (PROFIT) არის სხვაობა ყიდრის ერთობლივ შემოსავლებსა და დანახარჯებს შორის.

- * ეკონომიკის სფეროში საერთოდ და, ფასწარმოქმნის საკითხში კერძოდ, სახელმწიფოების ჩარევის მექანიზმები განსხვავებულია;
- * უცხოეთის ბაზრები ნაირსახოვანია;
- * პროდუქციის ექსპორტირების დროს გასაღების ფასები ზრდადია;
- * ფიქსირებული და ცვალებადი ფასების დადგენის მექანიზმები განსხვავებულია;
- * ფასწარმოქმნის სფეროში მარკეტინგული სტრატეგიები მრავალფეროვანია.

სახელმწიფოებრივი ჩარევა

ყოველ ქვეყანაში მოქმედებს პროდუქციის სამომხმარებლო ფასების დონეთა მარეგულირებელი კანონები, რომლებიც შესაძლოა, როგორც მაქსიმალურ, ისე მინიმალურ საზღვრებს ითვალისწინებდეს. გამსაღებელი ფირმის მიერ პროდუქციის ფასის ხელოვნურად შემცირება, ჩვეულებრივ, კონკურენტების ჩამოცილებისა და ბაზარზე მონოპოლიური მდგომარეობის დასაკავებლად გათვალისწინებული. ამიტომ სახელმწიფო ზემოქმედებას ახდენს ამ პროცესზე და ფირმებს გასაღების მინიმალურ ფასებს უმტკიცებს. უმეტეს შემთხვევაში კი სახელმწიფოები პროდუქციის გასაღების ფასების მაქსიმალურ საზღვრებს ადგენენ. ამ დროს დანახარჯები მატულობს და მოგების ნორმა მცირდება, რაც მწარმოებელთა უკმაყოფილებას (ზოგჯერ პროდუქციის გაყიდვის შეწყვეტას) იწვევს.

დემპინგი (ინგლ. DUMPING ჩამოგება, ჩამოშვება) არის საქონლის ქსპორტი ხელშეწყობად დაქვემდებარებული ფასით (საშუალო საბაზრო ფონზე) ბმერად (აშშ), ამტანდური მონაწილეთბმის შემთხრობებისა და ბაზრის დაბაჰრობად.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, ანტიდემპინგური ნორმის თვალსაზრისით, ექსპორტიორ ქვეყანაში არსებულ სამომხმარებლო ფასზე უფრო დაბალი ფასით იმპორტული საქონლის გასაღებას ზღუდავს. ზოგჯერ ექსპორტიორი ფირმა თავის პროდუქციას საშინაო ბაზართან შედარებით საზღვარგარეთ უფრო დაბალ ფასებში ყიდის. ამის მიზეზი შეიძლება მრავალი იყოს. ერთ-ერთია უცხოური ბაზრის გასაღების სისტემის გამოცდა. ვთქვათ, ფირმამ იცის, რომ კონკრეტულ ქვეყანაში პროდუქციის ექსპორტირებას ვერ განახორციელებს, რადგან მოქმედი საბაჟო ტარიფები და სატრანსპორტო ხარჯები გასაღების ფასებს მნიშვნელოვნად ადიდებს და უცხოელი მომხმარებლებისათვის ამ პროდუქციის შესყიდვა ძალზე ძნელია. ამასთან, წინასწარი გაანგარიშებები აჩვენებს, რომ პროდუქციის საზღვარგარეთ წარმოების ორგანიზაცია (დამზადება) გასაღების ფასის არსებით შემცირებას გამოიწვევს. სანამ უცხოეთში საწარმოო რესურსების გადაადგილებას დაიწყებდეს, ფირმამ შესაძლოა ამ ბაზრის მომხმარებლებისათვის ხელოვნურად შემცირებული ფასით საქსპორტო პროდუქციის საცდელი გასაღება განახორციელოს. თუ პროდუქციის გასაღება არ გამოვიდა, ხელმძღვანელობა დარწმუნდება, რომ სხვა არასაფასო ფაქტორებმა იქონიეს გავლენა. საპირისპირო შემთხვევაში ფირმის ხელმძღვანელობა წარმოებას უცხოეთში გადაიტანს.

ბასარიანი ნაირსახეობა

მიუხედავად იმისა, რომ ფირმებს წარმოებულ პროდუქციის სამამულო ბაზრებზე გასაღებისათვის საკმაო შესაძლებლობები გააჩნიათ, საგარეო ბიზნესი დამატებით სეგმენტებს ქმნის. მაგალითად, შესაძლოა სამამულო ქვეყანაში კონკრეტული საქონელი (ვთქვათ, საკვები) დიდი მოთხოვნით არ სარგებლობდეს, ხოლო უცხოეთში ძლიერ მოწონებას იმსახურებდეს (ვთქვათ, დელიკატესი იყოს). შეიძლება უცხო ქვეყანაში ფირმა მძლავრ კონკურენტებს დაუპირისპირდეს, რის გამოც მას ფასების თავისუფლად ფორმირების შესაძლებლობა არ ექნება, ხოლო სხვა ქვეყანაში, იმავე ფირმამ პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის განსხვავებულ სტადიაზე ყოფნის გამო, პრაქტიკულად მონოპოლიური მდგომარეობა დაიკავოს. ასეთ სიტუაციაში ფირმამ შეიძლება „ნაღების მოხსნის“, „ბაზარზე გარღვევის“ ან ფასწარმოქმნის სხვა ეფექტური სტრატეგია აირჩიოს.

კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელსაც ფასწარმოქმნის შესაძლებლობებში ნაირსახეობა შეაქვს იმაში მდგომარეობს, რომ საქონლის წარმოშობის ქვეყნის სტერეოტიპი (შაბლონი, ნიმუში) მომხმარებელი ქვეყნის სტერეოტიპისაგან განსხვავდება. მაგალითად, სათანადო გამოკვლევებით ირკვევა, რომ ამერიკელები სამამულოზე უკეთესად აღიქვამენ გერმანულ ავტომობილებს, ხოლო იაპონელები პირიქით, სამამულო ავტომობილებს მეტად აფასებენ, ვიდრე გერმანულს. ამით არსებითად დასტურდება, რომ გერმანულ ავტომწარმოებლებს იაპონურ ბაზართან შედარებით უფრო თავისუფლად შეუძლიათ ამერიკულ ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის გაწევა. ამავე დროს, პროდუქციის გასაღების გასაღებლად სარეალიზაციო ფასის შემცირებამ შესაძლოა ნაწარმის იმიჯის გაუარესება გამოიწვიოს. ამგვარი რამ შეიძლება მოხდეს, თუ გერმანული ავტომწარმოებლები იაპონიის ბაზარზე შედარებით დაბალ ფასებში გაყიდვიას პროდუქციას და არ გაითვალისწინებენ, რომ იაპონელები ხშირად ფასს ხარისხთან აიგივებენ.

პროდუქციის მსაპორტირებო ფასების გავლენა

პროდუქციის ექსპორტირებისას ფასის გადიდებაზე ძირითადად ორი ფაქტორი მოქმედებს ტრანსპორტირების ხარჯები და საბაჟო გადასახადები, რომლებიც პროდუქციის ექსპორტირების მანძილისა და კონკრეტული ქვეყნის საკანონმდებლო აქტების მიხედვით იცვლება. ამის შედეგად მრავალი კონკურენტუნარიანი საქონელი უცხო ქვეყანაში ნაკლებკონკურენტურობის ხდება.

ფასების ცვლილება და საჰაერო კონტაინერების მართვა

მწარმოებელი ფირმის გეგმურ მოგებაზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას უცხო ქვეყნის ვალუტის კურსის მერყეობა (ინფლაცია, დეფლაცია) ახდენს, რის გამოც ფირმა იძულებულია პროდუქციის სარეალიზაციო ფასი შეცვალოს, რაც თავის მხრივ პროდუქციის კონკურენტუნარიანობას აქვეითებს. ამ პრობლემის მოსაწესრიგებლად ფირმები საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში რომელიმე მყარი ვალუტის ეკვივალენტს მიუთითებენ. თუმცა პრაქტიკაში გვხვდება შემთხვევები, როცა ინფლაციის პირობებში ფასების ხშირი ცვლილება ფაქტიურად შეუძლებელია. მაგალითად, კომერციულ წერილებში, სარეკლამო კატალოგებში, სავაჭრო ავტომატებში და სხვ.

პრაქტიკაში გვხვდება ცალკეული ქვეყნის ფირმა-მწარმოებლების მიერ საცალო ფასების დადგენაში განსხვავებული ხარისხით მონაწილეობაც. მაგალითად, კენესუელაში უმეტეს სამომხმარებლო საქონელს ფასი იარლიყზე უნდა ჰქონდეს დაბეჭდილი, მაშინ, როდესაც იგივე ქმედება ჩილეში არაკანონიერად ითვლება და სხვ.

მსოფლიო მაგიცდობა:

მაციღვის აღვილი — —ზასის განსახარმელი

საქონლის ფაი იაპონიაში, ისევე როგორც ზოგიერთ სხვა მაღალგანვითარებულ ქვეყანაში, დამოკიდებულია არა მარტო პროდუქციის ხარისხზე, არამედ სად გაიყიდება: ქალაქის ცენტრში უფრო ძვირია, ხოლო საფირმო მაღაზიაში კიდევ უფრო ძვირი. ჩვენთვის ძნელი წარმოსადგენია, მაგრამ არის ხალხი, რომელთაც მოსწონთ, თუ მისგან მეტს იღებენ, ეს მათ სხვაზე მაღლა აყენებს და პრესტიჟულად ითვლება. ასეთი, ცხადია, ჩვეულებრივ ფულზე ნაკლებად ფიქრობენ. გარდა ამისა, მათ ნაკლები დრო ეხარჯებათ. დრო კი ცივილიზებულ ქვეყნებში ყველაფერზე ძვირია. ამ გაგებით არა მარტო მთარაღურად, არამედ მატერიალურადაც გამართლებულია ქალაქის ცენტრებში საქონლის გასაყიდად შეტანა.

წყარო: ყუყუნია გ., სიასლის..., გვ. 79.

3. პროდუქციის ბაზარზე გატანა

პროდუქციის ბაზარზე გატანა კომპლექსურ ღონისძიებათა შესრულების პროცესია. ამგვარი ქმედების ხასიათი, მეთოდები (სტრატეგიები) და მიმართულებები ძალზე მრავალფეროვანია და პროდუქციის მწარმოებელ ფირმასა და სავაჭრო ოპერაციების განმახორციელებელ ქვეყანაზე დამოკიდებული.

პროდუქციის „ბიძგისა და ქაჩვის“ სტრატეგიები

პროდუქციის „ბიძგის“ სტრატეგია იმ შემთხვევაში გამოიყენება, როცა წარმოებული პროდუქცია საბითუმო და საცალო მოვაჭრეებს გადაეცემათ, ხოლო „ქაჩვის“ სტრატეგიისას - უშუალოდ მომხმარებლებს მიეყიდებათ. პირველ სიტუაციაში სტიმულირების მეთოდებია პირადად გაყიდვა, შუამავლებზე ორიენტირებული გასაღების სტიმულირება, ხოლო მეორე შემთხვევაში - რეკლამა, პირდაპირი საფოსტო გზაწილება, კონკურსების ჩატარება, კატალოგური სისტემის დანერგვა და სხვ. მრავალი ფირმა ამ სტრატეგიებს ერთობლივად იყენებს.

ვაჭრობის სრულყოფასა და მოთხოვნაზე ზემოქმედების მეთოდებს შორის განსხვავებას რამდენიმე ფაქტორი განაპირობებს. ეს ფაქტორებია: განაწილების სისტემის ტიპები, მიზნობრივ ბაზარზე გასასვლელად ინფორმაციის მასობრივი საშუალებები და დანახარჯები, შემოსავლებთან მიმართებაში საქონლის სარეალიზაციო ფასი.

რეკლამა (ინგლ. ADVERTISEMENT) არის თანამშრომელ მარკეტინგის სტრატეგიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი და კვირადღივად უმნიშვნელო; საპროდუქციო ინფორმაცია, რომელიც ამჟამად კამპიონის წარმოებასა და მოსაზრებას შორის.

როგორც წესი, რაც უფრო მკაცრად მოწმდება განაწილების სისტემა, მით მეტია ალბათობა იმისა, რომ ფირმამ უნდა მიმართოს ვაჭრობის ხერხების გაუმჯობესების სტრატეგიას, რადგან თვით გაყიდვის პროცესში აგენტების (შუამავლების) მიზიდვისაოვის უფრო მეტი ძალისხმევა დაიხარჯება.

რეკლამის ისტორიიდან:

306 იყო პირველი...

არაინი იცის ვის მოეგოდა აზრად საკუთარი საქმიანობის შექება პირველად, სად დევს სათავე სა-რეკლამო საქმიანობის დასაწყისისა. ვინ იყო პირველი, ვინც კვლი ვაიტანა?

ქნებ ძველი რომაელი უნდა ჩაითვალოს, რომელიც ქუჩაში საკუთარი საქონლის ქებას გაუ-რისიოლებით იწყებდა „რეკლამირე“, ანუ „გაჟეჟირიფარ“. იქნებ ძველი ბერძენი, რომელიც ხილით, ქსოვილებითა და მონებით ვაქრობდა. იქნებ მისი წინდახედული გადაწყვეტილება იყო დასაბამი სა-რეკლამო საქმიანობისა? მან ხომ მონას კისერზე ჩამოაკიდა სის ფიცარი, რომელსედაც წარწერილი იყო: „მას შესანიშნავად ესმის ორივე ყურით, ხედავს ორივე თვალით, მცირედ საკვებსაც სჯერდება, მორჩილი და პატონანია“. მაგრამ რა ფეყოთ მაშინ პირველყოფილ ადამიანთა გამოქვაბულებში კე-დელსე ნასწირით მოსატულ მარჯვე მონადირის შექებას?

დაფიციყოთ ძველი მესობრტამიელი ღვინის, მარცვლეულისა და საქონლის ვაქრები, რომელ-თაც დღევანდელი სასაქონლო ნიშნის „წინაპარი“ ნასატი - ვერ კიდევ როდის დაპქონდათ თაფაინი საქონელზე? ანდა სესა თუ ქებაზე ამოქრულ-ამოკეეთილი ქუჩის აბრები, რომელსედაც „წარწერები“ სიმბოლოებით იყო გამოსასული, რომ წერა-კითხვის არმცოდნე მოსახლეობისათვის სასურველი ად-გოლის პოვნა გაეადვილებინათ. მაგრამ რატომ? აბრები ხომ მხოლოდ წმინდა სახის ინფორმაციას შეიცავს და არა რეკლამისათვის უმთავრეს მომენტს - დარწმუნებას.

თუქცა პომპეის, პერკულანუმისა და სტაბიის მცხოვრებთ, როგორც არქეოლოგიური გათხრებით გამოვლინდა. კლიენტთა მისიდევისა და საკუთარი საქმიანობის შექების საკმაოდ მასშვლადონიფრული სერისები პქონდათ გამოქყნებული. მერსევეს ყოველგვარი პრობლემის გარეშე იხოფიდათ კედელზე მი-სატული თხის შეშეობით, ჩიტების გააქიდველს - გამოკიდული გალიების საშუალებით, მკურნა-ლებს - გამოყენილი სისხლის გამოსაშეები ქილებით.

სწორედ კედლის წარწერა პომპეიდან ითვლება ერთ-ერთ უძველეს სრულიყოფილ სარეკლამო განცხადებად, რომელიც გვამცნობს გლადიატორთა შერკინების შესახებ. ტექსტში დატულია მოწო-დება ქალაქის მცხოვრებლებისადმი, რომ დაესწრონ შერკინებას.

წყარო: ბაკურაძე ს., გასეთი „ბანკები და ფინანსები“, 1996, №20.

ეროვნული თავისებურებების გათვალისწინებით სარეკლამო საქმიანობის პრობ-ლეშები ძალზე მრავალფეროვანია. მაგალითად, ინდოეთში რამდენიმე ენაზე საუბრო-ბენ, მოსახლეობის უმეტესობა წერა-კითხვის უცოდინარია, რის გამოც მასობრივი ინ-ფორმაციის საშუალებებით მოსახლეობის ფართო მასების სარეკლამო ინფორმირება გართულებულია. მრავალ ქვეყანაში სახელმწიფობრივი რეგულირების არსებული მექანიზმიც (გადასახადები, აკრძალვები და სხვ.) ღიდ სიმწელებებს ქმნის.

განსხვავებულია ზოგიერთი ქვეყნის მომხმარებელთა დამოკიდებულება ვაჭრო-ბის გაუმჯობესების მეთოდებისა და მოთხოვნაზე ზემოქმედების მიმართ. მაგალითად, რიგ ქვეყნებში (უმეტესად აშშ-ში) დიასახლისები უმეტეს თავისუფალ დროს ტელეგა-დაცემებსა და ყურნალების კითხვას უთმობენ, რის გამოც მასობრივი ინფორმაციის სა-შუალებებით პროდუქციის გაყიდვისწინა რეკლამა უფრო ეფექტურია. ზოგიერთ ქვე-

ყანაში (მაგალითად, საფრანგეთში) დიასახლისები თავისუფალი დროის მნიშვნელოვან ნაწილს მალაზიის ვიტრინების დათვალიერებასა და საცალო მოვაჭრეებთან გასაუბრებას ანდომებენ, ამიტომ მათთვის ფასების შემცირება და გაყიდვის ადგილზე ნიმუშების დემონსტრაცია უფრო შედეგიანია.

საბოლოოდ, პროდუქციის გაყიდვის პროცესში მომხმარებელთა ინტენსიური ჩართვის ხარისხი ყოველ ქვეყანაში განსხვავებულია, მაგრამ ყველგან განსხვავებულ ფაქტორად პროდუქციის ფასისა და მომხმარებელთა შემოსავლების შესაბამისობა გვევლინება. ეს ფაქტორები სარეკლამო საქმიანობის ხასიათზეც ახდენს გავლენას. რაც უფრო მეტია პროდუქციის ღირებულების ხვედრითი წილი მომხმარებლების შემოსავლებში, მით მეტი დრო და ინფორმაცია საჭირო საქონლის ყიდვის შესახებ გადაწყვეტილების მისაღებად.

მსოფლიო ბაზარზე პროდუქციისა და მომსახურების რეკლამაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ცნობილი სპორტსმენები, პოპულარული მსახიობები, მანეკენები და ყოფილი პოლიტიკური მოღვაწეებიც კი. ისინი სარფიან (მომგებიან) კონტრაქტებს აფორმებენ ტრანსიეროვნულ კომპანიებთან და ამით პროდუქციისა და მომსახურების რეალიზაციას შესამჩნევად აჩქარებენ. მაგალითად, ფირმა „ნაიკმა“, რომელსაც კონტრაქტი ჰქონდა გაფორმებული ცნობილ კალათბურთულ მაიქლ ჯორდანთან, „აირ ჯორდანად“ წოდებული სპორტული ფეხსაცმელი გამოუშვა. „აირ ჯორდანები“ ელვის სისწრაფით გაიყიდა, ამიტომ „ნაიკი“ იძულებული გახდა წარმოება ერთი-ორად გაეზარდა. 1997 წელს მაიქლ ჯორდანმა და გრანტ ფილმა კომპანია „ფილასთან“ გააფორმეს ხელშეკრულება. „ფილას“ თეთრ-ლურჯ და თეთრ-წითელ სპორტულ ფეხსაცმელზე მოთხოვნა არ კლებულობდა და მოგებამ „ჯორდანებიდან“ 150, ხოლო „ფილებიდან“ - 135 მილიონი დოლარი შეადგინა. ლეიკერსის ცენტრალურმა მცველმა შაკილ ო'ნილმა კომპანია „ოლ სთარის“ ფეხსაცმელი ჩაიცვა და მისი რეკლამაც დაიწყო. 80 დოლარიანმა ფეხსაცმელმა ნამდვილი სენსაცია მოახდინა და კომპანიის გაყიდული ნაწარმის 50% შეადგინა.

რიკლამის ისტორიული

შეგველო სარეკლამო ღონისძიებები

ეს ამბავი ამერიკაში მოხდა. პატარა ქალაქის თეატრში ის იყო ფარდა აიწია და პირველ რიგში მჯდარმა მამაკაცმა რევილენური ამოიღო და მასიობის დაუშინა. ქალს მოულოდნელი შიშისაგან გული წაუფრიადა. გვერდით მჯდომნი შეეკადნენ განუიარაღებინათ თავსწელი მაყურებელი, მაგრამ მან იარაღი ახლა შეუიბღადა მჯდომებს მოუშვირა.

ამ საერთო არეულობის ფაშს მამაკაცმა იარაღი ასლა თავისი თავისაკენ მიმართა. „აღბათ გიყვია“, გაიფიქრა დარბაზმა და საშინელების მოლოდინში დაძაბულად მიჩქქდა. მამაკაცმა მშვიდად ჩაიღო რევილენური პირში და ჩაქებინა. შედა იარაღსებთან გაოგნებულ პებლიკას თავზე გადმოაყარეს ფერად-ფერადი მოსაწვევები, რომელზედაც საკონდიტრო ფირმის მისამართი იყო აღნიშნული. მამაკაცი გულარხონად იტბარუნებდა პირს მოკალიდასს ლუღით.

მართალია, ამ ქმედებისათვის საკონდიტრო ფირმა დააჯარიმეს, მაგრამ წარმატება ამდენად დიდი იყო, რომ რა მოსატანია მცირეოდენი ჯარიმის თანხა.

წყარო: ხელთუხნიშვილი ი., გახეთი „ბანკები და ფინანსები“, 1996, № 20.

მსოფლიოს ერთ-ერთმა უმშენიერესმა თოფ-მოდელმა სინდი კროუფორდმა საავტომობილო ფირმა „სიტროენთან“ გაფორმებულ სარეკლამო კონტრაქტში 3 მილიონი დოლარი და ორი უახლესი მოდელის ავტომანქანა მიიღო.

კანადელი თოფ-მოდელი ლინდა ევანგელისტა ინგლისურ სუნამო „ბაროკოს“ უწევს რეკლამას. მას სოლიდური თანხის კონტრაქტი აქვს გაფორმებული აგრეთვე იტალიურ პოპულარულ ჟურნალებთან „ელესა“ და „ნოი რევიუსთან“. გერმანელი მოდელორი კლაუდია შიფერი ჩერნიგორიის კურორტებს, გამორჩენილი ამერიკელი კინოვარსკვლავი ელიზაბეტ ტეილორი თავისივე სუნამოს „ელიზაბეტ ტეილორს“, ხოლო 90-იანი წლების კინოვარსკვლავი ჰამელა ანდერსონი ლუდის კომპანია „Coors“-ს უწევს რეკლამას. ყველასათვის ცნობილია ფეხბურთის მეფის, პელეს ბიზნესი. იგი ხომ მისივე სახელობის ბრაზილიური ყავის კომპანიის მფლობელია და, არც თუ იშვიათად, საკუთარ პროდუქციას საკმაოდ აქტიურად უწევს პროპაგანდას.

ამერიკის ტელეეკრანებზე არასოდეს უნახავთ, რომ არნოლდ შვარცენგერი ან ჯუდი ფოსტერი რეკლამას უკეთებდნენ რაიმე სახის პროდუქციას.

მსოფლიო გამოცვლება

მასალების სტიმულირება

გასაღების სტიმულირების არსენალში ექვეტურ საშუალებებად ითვლება საცდელი ვესებლარების გაერცვლება, ფაიდაკლება, კურონი, პრესები და პრისები, კომპენსაციის ინაზლაურება და სხვ.

საცდელი ვესებლარების გაერცვლება ერთ-ერთი ყველაზე ექვეტური, მაგრამ შედარებით ძვირია - მომხმარებელს სთავაზობენ გასინჯოს საქონელი უფასოდ იმის იმედით, რომ შემდგომში მუდმივად მოისივრას მას. ამ მეთოდზე აქცენტის გაკეთება მხოლოდ მაშინაა დასაშვები, როცა საქონელი გამოირჩევა მაღალი ხარისხით.

საკმაოდ პოპულარული მეთოდია კურონების გაერცვლებაც, რადგან აღმოჩნდა, რომ დარიგებული 10 კურონიდან ცხნის გამოყენება ხდება ნიუთის შექენისას.

სწორედ მიმართავენ არაორდინალურ ქმედებებს ისევე პრადუქციის იმჯის დასაკვიდრებლად. კომპანია „პროქტერ ენდ გემპლმა“ თავისი ახალი შამპუნის ბაზარზე გამოსვლისას მეტად ორიგინალურ სერვის მიმართა. ყუიი სხვადასხვა ძვირფასი ქიებით შეავსო: ლალათ, საფირთი, ბრილიანტიოთა და ზურნუსტით. რა თქმა უნდა, მომხმარებელში სულ მცირე ხანში მოიოგვა შამპუნმა მაღალსარისხიანის იმჯი, რადგან პროდუქციის ასოცირება მოხდა ძვირფას ქიებთან.

დღესდღეობით უამრავი ორგანიზაცია ხმარობს საკუთარ ლოგოტიპდატანილ სასაჩუქრე ატრიბუტიკად საფულეს, კალენდარს, ბლოკნოტსა თუ კალმისტარს. წელიწადში მხოლოდ ამერიკაში დაახლოებით 3 მლრდ დოლარის საქონელი გამოიყენება სარეკლამო სუენირებად.

წყარო: მარტიაშვილი ნ. გაზეი „ბანკები და ფინანსები“. 1997, №21.

ამ მხრივ იაპონელები უფრო იღბლიანები აღმოჩნდნენ.

შვარცენგერი და ფოსტერი გამონაკლისები როდი არიან. მათთან ერთად იაპონური ტელერეკლამის სტუმრები არიან სილვესტერ სტალიონე, პოლ ნიუმენი, შონ კონერი, ჰარისონ ფორდს, მიკი რუკი, მაღონა, ანჟელიკა ჰიუსტონი და რეჯისორი სტივენ სპილბერგი.

მაინც რას უკეთებენ რეკლამას პოლიეუდის ვარსკვლავები?

ზოგი რას და ზოგიც რას: სტალიონე სამზარეულოს კომბაინებს, შვარცენგერი-ხილის წვენებს, ფორდი - ლუდს, მაღონა - ალკოჰოლურ სასმელებს და ა. შ.

ამერიკელი ვარსკვლავები მილიონიანი კონტრაქტების დადების დროს, როგორც წესი. დაჟინებით მოითხოვენ, რომ ეს სარეკლამო რგოლები იაპონიის ფარგლებს არ გასცდეს.

ოუმცა, ამერიკელი მსახიობების მონაწილეობით იაპონიის ტელევიზიით სარეკლამო რგოლების მხოლოდ 10% გადის. შესაძლოა იმიტომ, რომ ვარსკვლავები ძვირად ფასობენ, ან კიდევ ეს გამოწვეულია იაპონელთა თავმოყვარეობით, რომელიც, ალბათ, შეილახება კიდევ, თუკი მათი პროდუქციის რეალიზება უცხოელთა გადამიბულ სახეებზე იქნება დამოკიდებული.

კინოვარსკვლავებს არც ყოფილი პოლიტიკური მოღვაწეები ჩამორჩებიან. მაგალითად, სსრკ ყოფილმა პრეზიდენტმა მ. გორბაჩოვმა ამერიკული „პიტა პატის“, ხოლო აშშ-ის პოლიტიკური სცენის ვეტერანმა, ყოფილმა სენატორმა ბობ დოულმა ფრანგული ავიაკომპანია „ეირ ფრანსის“ რეკლამა დაიწყო და ა.შ.

**სარეკლამო პროგრამების
სტანდარტიზაცია**

უცხოეთში საქმიანობის დროს ერთგვაროვანი სამომხმარებლო მოთხოვნების მქონე ქვეყნებისათვის შესაძლებელია სტანდარტული სარეკლამო პროგრამების გამოყენება. საკითხისადმი ამგვარი მიდგომის სასარგებლოდ რიგი გარემოებები მტყვევლებს. კერძოდ, სტანდარტული სარეკლამო პროგრამების დროს მიიღწევა:

- ➔ სარეკლამო ხარჯების ეკონომია;
- ➔ ცალკეულ ქვეყნებში სარეკლამო საქმიანობის ხარისხის ამაღლება;
- ➔ ყველა ქვეყანაში მწარმოებელი ფირმის იმიჯის აღქმა;
- ➔ ცალკეულ ბაზარზე პროდუქციის გატანის დაჩქარება და სხვ.

სტანდარტიზაცია არის წინაპირობა, წესების, მანქანათმშენებლის დადგენა ან მათი გამოყენება მარაგულ სფეროში სამომავლოდ მოსაზრებლად.

სტანდარტული რეკლამა, ჩვეულებრივ, ადვილად გამოსაცნობია, მაგრამ ყოველი ბაზრისათვის უნიფიცირებული არაა. სრული სტანდარტიზაცია რიგ პრობლემებს წარმოშობს, რომელთა შორის მთავარია თარგმანი და კანონმდებლობასთან შესაბამისობა. თუ ფირმას იმ ქვეყანაში შეაქვს საქონელი, რომლის მოსახლეობის უმეტესი ნაწილი სხვა ენაზე საუბრობს და აზროვნებს, სარეკლამო მასალაც შესაბამის ენაზე უნდა იყოს თარგმნილი.

საერთაშორისო რეკლამაში მრავალი შეცდომა არასრულყოფილი თარგმანის შედეგია. საუკეთესო თარგმანში ორიგინალის არსი და უმთავრესი თემა შენარჩუნებული და არა ზუსტი ასლია გადმოცემული. ფირმა „პეპსიკომ“ მაშინ იწვნია მწარე გაკვეთილი, როცა აღმოაჩინა, რომ ლოზუნგი „შესვი პეპსი და გამოცოცხლდი“, სიტყვა-სიტყვით გერმანულად ასე იყო თარგმნილი: „აღსდევ ცოცხლად საფლავიდან პეპსის საშუალებით“, ხოლო აზიურ ქვეყნებში თარგმანი ამგვარად ჟღერდა: „დაიბრუნე შენი წინაპრები იმ ქვეყნიდან“. „ჯენერალ მოტორზის“ კომპანია ანალოგიურ პრობლემას წააწყდა ბელგიაში, სადაც „ფიშერის“ კომპანიის მიერ შესრულებული ავტომანქანის კორპუსი გადათარგმნილი იყო, როგორც „ფიშერის მიერ შესრულებული გვამი“ და სხვ.

სხვადასხვა ქვეყანაში საზოგადოებრივი ნორმები ძლიერ განსხვავებულია. ამიტომ ადგილობრივი მოსახლეობის გარეშე უცხოელმა პრაქტიკულად შეუძლებელია ყოველივე წინასწარ გათვალისწინებულს. თუ ამ წესს გავითვალისწინებთ ბაზარზე საქონლის გატანისას, მრავალ შეცდომას ავიცილებთ. მაგალითად, ტაილანდში სათვალეების გამოიღველი იყენებდა რეკლამას, რომელშიც ცხოველები სათვალეებით იყო გამოსახული. ამ ქვეყანაში კი ცხოველი უმდაბლეს არსებად ითვლება, ამიტომ რეკლამა არახელსაყრელი გამოდგა.

ერთ-ერთი ამერიკული კომპანია, რომელიც ადგილობრივ ბაზარზე პროდუქციას ასაღებდა, წარმატებით იყენებდა ლოზუნგს: „უკეთეს სელსახოცს თქვენი მაგიდისათვის ვერ იპოვით“. გადაწყვეტეს ამგვარადვე გაეწიათ რეკლამა ინგლისში (იქაც ხომ ინგლისურად ლაპარაკობენ). აღმოჩნდა, რომ სიტყვა napkin (ხელსახოცი) ინგლისელებისათვის „ბავშვის საფენის“ მნიშვნელობის მქონეა – ამიტომ რეკლამას დადებითი ეფექტი არ მოჰყოლია.

სარეკლამო მასალაში მოტანილი ინფორმაცია უნდა შეესაბამებოდეს კონკრეტული ქვეყნის საკანონმდებლო მოთხოვნებს. შეუსაბამობა მოსალოდნელია მომხმარებელთა დაცვისა და პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის, მოქალაქეთა უფლებების დაცვის, მორალის ნორმებისა და ნაციონალიზმის თვალსაზრისით. მაგალითად, დიდ ბრიტანეთსა და აშშ-ში დასაშვებია კონკურენტული პროდუქტების (კერძოდ, „პეპსი-სა“ და „კოკა-კოლას“) პირდაპირ შედარებითი რეკლამა, მაშინ, როდესაც ანალოგიური ქმედება ბელგიასა და ფილიპინებზე აკრძალულია. რამდენიმე ქვეყნის სარეკლამო ინფორმაციაში არის სექსუალური ელემენტების ჩართვის სამართლებრივი შეზღუდვა. ზოგიერთი ქვეყანა რეკლამაში უცხოური სიტყვებისა და პროდუქციის მოდელების გამოყენებას ზღუდავს ან მოლიანად კრძალავს.

როგორც მსოფლიო გამოცდილება მოწმობს, რეკლამა ცივილიზებულ ქვეყნებში თვითონდებაზე არაა მიზეზული და მოწესრიგების თვალსაზრისით სახელმწიფოს ან კერძო სტრუქტურის მხრიდან გარკვეულ ზემოქმედებას განიცდის. მაგალითად, ამერიკაში მკაცრად მოწმდება ყოველი სარეკლამო დანაპირები. 13 ფედერალური ორგანო სწორედ რეკლამის რეგულირებითაა დაკავებული. თითოეულ შტატში ცალკეული მაკონტროლებადი ბიუროც არსებობს. თავად მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებიც ცდილობენ რეკლამის შემოწმებას. განსაკუთრებულ პრინციპულობას სოლიდური

მსოფლიო გამოცდილება:

მარი რემკლამა

შეუდარებელია გარე რეკლამის საშუალებათა შემოქმედების უნარი. ამერიკის გარე რეკლამის ინსტიტუტის გამოკვლევებით, თუ სარეკლამო კომპანია დატერიოულია, მაშინ მოზარდი მოსახლეობის 88,1% ამზნებს მას. გარე რეკლამა იაფია, ადგილი წარმოადგენია.

ამგვარ რეკლამაში არსებული არატრადიციული მეთოდები კიდევ უფრო აბლივირებენ შთაბეჭდილებას. რეკლამას უფრო აღქმადს სდის ელექტრონიკის, ანიმაციისა თუ კამკაში ფერების გამოყენება. თუმცა, სარეკლამო მოწოდება მოკლე, მკაფიო, შთაბეჭდილო, ნათელი და კატეგორიული უნდა იყოს.

წყარო: ვართანინი რ., გაზეოი „ბანკები და ფინანსები“, 1997, №21.

ჟურნალ-გაზეთები იჩენენ, მით უმეტეს, თუ საქმე ასალი პროდუქციის რეკლამირებას ეხება. ჟურნალი „გულ ჰაუს პინგი“ რეკლამირებული საქონლის გამოკვლევა-გამოცდის გარეშე განცხადებას არ აქვეყნებს, ხოლო, თუ გამოქვეყნების შემდეგ ნივთს რაიმე დეფექტი აღმოაჩნდება, ჟურნალი ჰპირდება აანაზღაუროს მთლიანი ღირებულება.

ჟურნალი „ნიუ-იორკერი“ უარს ამბობს იაფფასიანი მაღაზიების, ქალის პირადი ჰიგიენისა და თვით სამკურნალო პრეპარატების რეკლამის განთავსებაზე.

მომხმარებელთა გახიზნვა:

რომელი იმერება...

ტექსტი უნდა იყოს უბრალო და ვასაბები, ფრაზები მოკლე, ამსაყვი პატარა, წასაკითხად ადვილი. სარეკლამო ტექსტების ერთ-ერთ საუკეთესო შემდგენელს, ჯონ კეირლს, მიაჩნდა, რომ აუცილებელია გაითვალისწინო: საკუთარი გამოსვლილება, მომხმარებლის აზრი, ისწავლო სხვათა გამოცდილებაზე, გქონდეს ურთიერთობა მწარმოებელთან, წერილ სულისათვის, ყური მოუგლო ქვეყნისათვის, გაუცხო ადრე გამოქვეყნებულ სარეკლამო განცხადებებს, შეისწავლო არა მარტო საკუთარი, არამედ კონკურენტის საქონელიც, გადაწყვიტო პერსპექტიული მყიდველის წინაშე შეგობი პრობლემა, გაიმოწო მცირედი ცვლილებით წარმატების მქონე სარეკლამო განცხადება - და, მხოლოდ შემდეგ შესძლებ სასურველი ტექსტის შედგენას.

სარეკლამო განცხადებების სათაურების მკითხველთა რიცხვი სუთჯერ მეტია, ვიდრე მთავარი ტექსტისა. ამიტომ, სათაური მასელიგონიერული უნდა იყოს.

სარეკლამო განცხადების შედგენისას დიდი მნიშვნელობა აქვს ფერებისა თუ ორნამენტების შესრულებას. წითელი და ყვითელი ფერი ზედმეტად თვალში საცემია, მწვანე სიმშვიდის, ხოლო ცისფერი სიცივის შეგრძნებას ბადებს. წითელი ფერის საგნები უფრო ასლიის ჩანან, ცისფერი და თეთრი ფერი მოულობით აღიღებს საგანს. თანაბარი ზომის თეთრი და შავი კვადრატები აღიქმება, როგორც არათანაბარი სიდიდის. პორიზონტალური ხაზები სიმშვიდის განწყობას ქმნიან, 3%-ით დახრილი ხაზები დიდი ჩანან.

წყარო: მებრეველი მ., გაზეთი „ბანკები და ფინანსები“, 1996, №20.

მრავალი გაზეთი არ იღებს განცხადებას, რომელიც შეიცავს საკამათო სამედიცინო პროდუქციის, პერსონალური მოხმარების საქონლის, ნათელმხილველებისა და ქირომანტების (ხელის გულზე მკითხველების), ღირებულებაშიუთითებელი ფასიანი ქალაქებისა და ფინანსური მომსახურების რეკლამას.

ზოგიერთ გაზეთს კოდექსიც კი აქვს რეკლამის მოსაწესრიგებლად. მაგ., გაზეთი „ლოს-ანჯელეს ტაიში“ უარს ამბობს ისეთი განცხადების გამოქვეყნებაზე, რომელიც შეიცავს სიტყვებს: „სასიყვარულო კავშირი“, „ყოველგვარი აკრძალვების გარეშე“, „თავისუფალი სიყვარული“ და სხვ.

გაზეთი „კანზას სიტი სტარ ენდ ტაიში“ რეკლამის მიმცემთაგან მოითხოვს: თუ განცხადებაში მითითებული იქნება, რომ მათ მთელ ქალაქში ყველაზე იაფი ფასები აქვთ, ტექსტში აუცილებლად უნდა ჩაერთოს მინაწერი, რომ გააიანფებენ საქონელს 30 დღის განმავლობაში იმ შემთხვევაში, თუ მკითხველი უფრო იაფ ფასებს ნახავს.

არც სკანდალური სასამართლოების გამართვა იშვიათი. წლების განმავლობაში ფირმა „უორნერ-ლამბერტი“ რეკლამირებას უწევდა პრეპარატ „ლასტერინს“, რო-

გორც გაციებისა და ხორხის ანთების საწინააღმდეგო უებარ საშუალებას. როგორც ამერიკის ფედერალურმა საეკჯრო კომისიამ დაადგინა, ეს განცხადება სინამდვილეს არ შეეფერებოდა. სასამართლომ „ფირმას“ აუკრძალა შსავასი მტკიცებების რეკლამაში გამოქვეყნება და დაუდგინა 10.2 მლნ დოლარის დაზარჯვა შემდეგი განცხადების განსათავსებლად მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში: „ლასტერინი“ კერ დაგეზმარე-ბათ თავიდან აიცილოთ გაციება ან ხორხის ანთება“.

პურ-პროდუქტების ფირმა „პროფაილი“ რეკლამაში ამტკიცებდა, რომ მისი პურის თითოეული ნაჭერი უფრო მცირე რაოდენობის კალორიას შეიცავს, ვიდრე კონკურენტების ანალოგიური პროდუქცია. თუმცა იმ ფაქტზე არაფერს ამბობდა, რომ პურის ნაჭრები გაცილებით თხელი იყო, ვიდრე კონკურენტი ფირმებისა. სასამართლომ „პროფაილი“ დაავადლებულა ერთი წლის განმავლობაში თავისი სარეკლამო დროის 25% გამოყოფა უგულვებელსაყოფი ინფორმაციის გასავრცელებლად.

ამერიკის 46 შტატში მოქმედებს კანონი, რომლის მიხედვითაც ნებისმიერ პირს, რომელსაც მიაჩნია, რომ მას რეკლამით მიაყენეს ზარალი, შეუძლია სასამართლოში შეიტანოს სარჩელი. ეს კანონი ერთგვარად კონტროლს უწევს რეკლამაში ტყუილის გაპარვას, რადგან ყალბი მასალის გამოყენების შემთხვევაში რეკლამის მიმცემი დამნაშავედ ცხადდება.

კანონის მიხედვით იკრძალება ტყუილი დაპირებები იმის შესახებ, რაც შესასრულებლად ძნელია (მაგალითად, ისეთი სიტყვების გამოყენება, როგორიცაა „დაგიბრუნებთ ახალგაზრდობას“, „კურნავს კიბოს“), არასრული აღწერა, არასრული ინფორმაციის მიწოდება, მხოლოდ რამდენიმე და არა ყველა თვისების ჩამოთვლა, ისეთი შედარებების გამოყენება, რომელთა მტკიცების შემოწმებაც შეუძლებელია, ვიზუალური დამახინჯება, ნაწარმის ისე გამოსახვა, რომ იგი სინამდვილესთან შედარებით უფრო დიდი ჩანდეს (მაგალითად, საფირმო კერძის ჩვენებისას ხორცის ნაჭრის პატარა თეფშზე მოთავსება, რაც მას მოცულობით დიდ შესახედაობას ანიჭებს), საზოგადოებისათვის მცდარი შთაბეჭდილების შექმნა, თითქოს პროდუქციას ცნობილი პიროვნებები მოიხმარენ.

საზოგადოება შეშფოთებულია ბავშვებზე რეკლამის არასასურველი გავლენის გამო. არსებობს უამრავი შეზღუდვა საბავშვო პროდუქციის რეკლამირებისას. მაგალითად, სარეკლამო რგოლში მხოლოდ 10 წამის განმავლობაშია დასაშვები მულტიპლიკაციისა და სხვა სპეცეფექტების გამოყენება. მხოლოდ 5 წამის განმავლობაში უნდა იყოს ნაჩვენები ყველა სათამაშო, რომელიც ადრე იყო დემონსტრირებული და აუცილებლად უნდა მიეთითოს, იყიდება თუ არა ისინი ცალ-ცალკე.

რეკლამირებისას აუცილებლად გასათვალისწინებელია აუდიტორიის ცოდნის დონე, მომზადებულობა. პატარებს ნაკლებად გააჩნიათ იმის შეფასების უნარი, თუ რამდენად შეიძლება ენდონ იმას, რასაც უყურებენ. ამიტომ განსაკუთრებული პასუხისმგებლობისა და სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო, რათა ბავშვის ფანტაზიის ექსპლუატაცია არ მოხდეს. რეკლამამ შესაძლებელია უმნიშვნელოაენსი როლი ითამაშოს ბავშვის ფსიქიკის ჩამოყალიბებაში, არასწორად მიწოდებულმა ინფორმაციამ კი შესაძლოა მის ხასიათს ესა თუ ის ნეგატიური თვისება შესძინოს.

მოელ მსოფლიოში რეკლამას აკრიტიკებენ საზოგადოებაზე არასასურველი ზეგავლენის გამო. მაკანთ მიანჩიათ, რომ რეკლამა მხოლოდ დადებით ინფორმაციას გვაწვდის საქონლის შესახებ, ხოლო უარყოფითის მიმართ მკვეთრად არაობიექტურია. რეკლამას ბრალს დებენ ადამიანთა ფსიქოლოგიურ მანიპულირებაში, მატერიალისტურა აზროვნების დამკვიდრებაში. ხშირად საყვედურობენ რეკლამას ენობრივი ნორმების დარღვევას, შეურაცხყოფელ ტონსა თუ უგემოვნებას.

რეკლამამ თავისი ფუნქცია რომ შეასრულოს, ადამიანებს მათთვის გასაგებ ენაზე უნდა მიმართოს. გამოკვლევები გვიჩვენებენ: საზოგადოება ნაკლებად ეხმაურება ისეთ განცხადებას, რომელიც მეტისმეტად რომანტიულ ან ოფიციალურ ენაზეა შედგენილი. ადამიანებისათვის უფრო მეტად ჩვეულებრივი სასუბრო სტილის გამოყენებაა მისაღები.

მიიჩნევენ, რომ რეკლამა მეტისმეტად მატერიალისტურად გვაქცევს, უარყოფითად მოქმედებს ჩვენი მარადიული ფასეულობების სისტემაზე. იგი თითქოს გვინერგავს აზრს, რომ ბედნიერებისაკენ მიმავალი გზა ამა თუ იმ ნივთის შეძენაზე გადის. იგი ემოციებზე თამაშით გვაიძულებს უსარგებლო ნივთები შევიძინოთ. ეს აზრი მცდარია, რადგან რეკლამა ვერც ერთ შემთხვევაში ვერ გვაიძულებს უსარგებლო ნაწარმის შეძენას. რაც არ უნდა ხშირად მოგვხვდეს თვალში ბაუშის პამპერსების რეკლამა, არ შევიძინებთ, თუ ბაუშის არ გვყავს. მართალია, რეკლამას შეუძლია დაარწმუნოს მყიდველი ეროვნულ მაინც შეიძინოს ნაწარმი, მაგრამ მას არ ძალუძს აიძულოს მომხმარებელი მეორეჯერ იყიდოს იგივე ნივთი, თუ იგი ხარისხით არ გამოირჩევა და მოწონებას არ იმსახურებს.

საზოგადოების ნაწილს მიაჩნია, რომ ჩვენ რეკლამის ზღვაში ვცურავთ, რაც ცხოვრებას ნაკლებსასიამოვნოს ხდის. სარეკლამო ებიდემია მძინვარებს და რეკლამას ვერსად დაემალებით: ვერც გზებზე, ავტომობილებში, ლიფტებში, სასტუმროსა თუ სახლში.

საზოგადოების სეკტიკური (უნდობლური) დამოკიდებულების მიუხედავად, რეკლამას უამრავი დადებითი მხარე აქვს. იგი სტიმულირებას უწევს ახალი, უფრო მეტად სრულყოფილი, მოდერნიზებული პროდუქციის შექმნას, უზრუნველყოფს მომხმარებელს არჩევანის ფართო შესაძლებლობით, ინარჩუნებს ფასებს და ხელს უწყობს კონკურენციის განვითარებას [9].

4. სასაქონლო ნიშნები

კონკრეტული საქონლის მარკეტინგული სტრატეგიის გარკვევამდე მწარმოებელმა ფირმამ უნდა განსაზღვროს, იგი ამ საქონელს დაამზადებს, როგორც სამარკოს თუ არა. და თუ გადაწყვეტს სამარკო საქონლის დამზადებას, მას შეეძლება საქონლის ფასი გაზარდოს. ამიტომ ამგვარ გადაწყვეტილებას სასაქონლო პოლიტიკის გასარკვევად საკმაოდ მნიშვნელოვანი ასპექტი აქვს. უპირველესად აუცილებელია ამ საქმიანობაში გამოყენებული ტერმინების გაცნობა (ნაწილობრივ ეს საკითხი მე-11 თავში იყო განხილული).

მარკა ნიშნავს სახელს, ტერმინს, ნიშანს, სიმბოლოს, ჩანახატს ან მათ შერწყმას, რაც გამიზნულია მწარმოებლის (ან მათი ჯგუფის) მიერ საქონლის იდენტიფიკაციისა (გაიგივების) და კონკურენტების საქონლის დიფერენციაციისათვის (განსხვავებისათვის).

სამარკო დასახელება ესაა მარკის ნაწილი, რომელიც შეიძლება წარმოითქვას. მაგალითად, „შეკროლე“, „დისნიელენდი“, „ემერიკენ ექსპრესი“ და სხვ.

სამარკო ნიშანი (ემბლემა) განსაზღვრავს მარკის ნაწილს, რომელიც შეიძლება ადამიანმა შეიცნოს, მაგრამ შეუძლებელია სიტყვიერად წარმოთქვას. კერძოდ, ესაა სიმბოლო, გამოსახულება, განსხვავებული შეფერილობა ან სპეციფიკური შრიფტული გაფორმება. მაგალითად, ცხოველთა გამოსახვა სიმბოლოზე და სხვ.

სასაქონლო ნიშანი ესაა მარკა ან მისი ნაწილი, რომელიც უზრუნველყოფს მის სამართლებრივ დაცვას. იგი იცავს მწარმოებლის უფლებას ამ ნიშნის გამოყენებისაგან.

სააგტორო უფლება ნიშნავს ლიტერატურული, მუსიკალური და მხატვრული ნაწარმოების შინაარსისა და ფორმის წარმოების, პუბლიკაციისა და გაყიდვის უფლებას.

როგორც აღინიშნა, უპირველესად გარკვეული უნდა იქნეს, მინიჭებს თუ არა ფირმა თავის საქონელს სამარკო დასახელებას. თანამედროვე მსოფლიო ბაზარზე თითქმის ყველა საქონელს სამარკო დასახელება აქვს.

მწარმოებელ ფირმას, რომელიც გადაწყვეტს გამოუშვას სამარკო საქონელი, სამი გზა აქვს ასარჩევი. პირველი - საქონელი ბაზარზე გავიდეს უშუალოდ მწარმოებლის მარკით; მეორე - მწარმოებელმა საქონელი მიყიდოს შუამავალს, რომელიც ამ საქონელს თავის „საკუთარ“ მარკას მიაკუთვნებს; მესამე - მწარმოებელმა ნაწილი საქონელი საკუთარი, ნაწილი კი შუამავლის მარკით გაყიდოს. პრაქტიკაში უმეტესად გავრცელებულია მწარმოებლის მარკით საქონლის რეალიზაცია.

უკანასკნელ პერიოდში ფართო გავრცელება ჰპოვა მრავალსამარკო დასახელებით საქონლის წარმოებამ, ანუ ერთი და იგივე საქონელზე ორი ან მეტი სამარკო დასახელების მინიჭებამ. ეს მრავალი მიზეზით აიხსნება. პირველი - მწარმოებელს ამით ეძლევა შესაძლებლობა მაღაზიაში საქონლის გამოფენისათვის მეტი სავაჭრო ფართობი დაისაკუთროს; მეორე - ძალიან მცირეა ისეთი მომხმარებელი, რომელიც მხოლოდ ერთი სამარკო საქონლის ერთგულია; მესამე - სხვადასხვა სამარკო დასახელების ერთგვაროვანი საქონელი ერთმანეთს შიდა კონკურენციას უწევს და თავიანთ მომხმარებელს იზიდავს.

სტანდარტული სასაქონლო ნიშნები საერთაშორისო დონეზე მრავალ პრობლემასთანაა დაკავშირებული, რომელთა შორის უმთავრესი ენობრივი ფაქტორებია.

საქართველოს პანონი:

სასაქონლო ნიშნით უკანონო სარგებლობა

სხელის სასაქონლო (მოქონსურების) ნიშნით, რეგისტრირებული საფირმო სახელწოდებებით ან საქონლის მარკებით უკანონო სარგებლობა, ჩადენილი ადმინისტრაციული ზემოქმედების ღონისძიების გამოყენების შემდეგ, - ისჯება ჯარიმით შრომის ანაზღაურების ათასიდან ორათას მინიმალურ ოდენობამდე.

ოგივე ქმედება ჩადენილი არაერთგზის ან რამაც მნიშვნელოვანი ზარალი გამოიწვია, - ისჯება თავისუფლების აღკვეთით ვადით ხუთ წლამდე.

წყარო: საქართველოს სსსხლის სამართლის კოდექსი, მუხლი 166. „საქართველოს რესპუბლიკა“, 12.XI.96.

ენობრივ პრობლემათა შორის ერთ-ერთია მრავალსახოვანი ასოციაცია (წარმოდგენათა მსგავსება), რომელიც შეიძლება ერთმა დასახელებამ სხვა ენაზე გამოიწვიოს. მაგალითად. „ჯენერალ მოტორზის“ კომპანია მიიჩნევდა, რომ მისი მოდელი „ნოვა“ უმტკივნეულოდ აღიქმებოდა ლათინური ამერიკის ქვეყნებში, ვინაიდან ესპანურად ეს სიტყვა „ვარსკვლავს“ ნიშნავს. მაგრამ მომხმარებლებმა ამ დასახელების წარმოთქმა დაიწყეს როგორც ორი სიტყვა „ნო“ და „ვა“, რაც ესპანურად ნიშნავს „არ მუშაობს“. კომპანია „კოკა-კოლა“ ცდილობდა იავეისი სასაქონლო ნიშნები შექმნის დაგვარად გლობალური მასშტაბით გამოეყენებინა, მაგრამ გამოირკვა, რომ ტერმინი „დიეტა“, რომელიც ჰქონდა სასმელს „დიეტ კოუსს“ (კოკა-კოლა დიეტური საკვებისათვის), გერმანულ და იტალიურ ენებზე ავადმყოფობის შეგრძნებას იწვევდა. ამიტომ სასმელის ამ მარკამ აშშ-ის ფარგლებს გარეთ მიიღო სახელწოდება „კოკა-კოლა ლაით“ („მსუბუქი კოკა-კოლა“). კომპანია „მარსმა“ შოკოლადის ფილა „სნიკერსი“ დიდ ბრიტანეთში შეცვალა დასახელებით „მარათონი“, რადგან სიტყვა „სნიკერსი“ ინგლისში ქალის ქვედა თეთრეულს ნიშნავს.

ენებს შორის ბგერათა განსხვავებული რაოდენობის გამო, არამშობლიურ ენაზე სავაჭრო მარკის წარმოთქმისას შეიძლება სხვა პრობლემებიც წარმოიშვას. კერძოდ, უცხო ენაში საქონლის მარკის დასახელების რომელიმე ასო სხვა ასომ შეცვალოს, რის გამოც ორიგინალში საქონლის დასახელებამ ძირეული უღერადობა დაკარგოს.

საქონლის ზოგიერთი დასახელება ცუდად იტანს სხვა ქვეყანაში „გადატანას“. მაგალითად, კომპანია „ემერიქენ მოტორზის“ ავტომობილი „მატადორი“ ამერიკაში ძალიან და ვაჟკაცობის ასოციაციას იწვევს, ხოლო პუერტო-რიკოში იგივე სიტყვა „მკვლელს“ ნიშნავს. როცა ბენზინის მწარმოებელმა ფირმამ „ესსომ“ შეამჩნია, რომ ფირმის დასახელება იაპონურად „დამტყრეულ მანქანას“ ნიშნავს, მისთვის ნათელი გახდა, თუ რატომ არ იყიდებოდა პროდუქცია იაპონიის ბაზარზე.

5. პროდუქციის განაწილება

საქონლმწოდებლო მოთხოვნები

განაწილება არის პროდუქციის ფიზიკური გადაადგილებისა და მისი იურიდიული გაფორმების გზა, რომელსაც გაივლის იგი წარმოებიდან მომხმარებელამდე. საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის სფეროში მწარმოებელმა ფირმამ უცხო სახელმწიფოს ტერიტორიაზე პროდუქციის განაწილების მეთოდი უნდა აირჩიოს.

უცხო ქვეყანაში საქონლის გადაადგილება მრავალ სირთულესთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, თუ ქართულ ფირმას სურს საქონლის გერმანიაში გაყიდვა, უნდა გაითვალისწინოს:

- ექსპორტის შესახებ საქართველოს კანონმდებლობა;
- იმპორტის შესახებ გერმანიის კანონმდებლობა და ბიზნესის წარმართვის საერთო სამართლებრივი მოთხოვნები;
- იმ ქვეყნების კანონმდებლები, რომელთა ტერიტორიაზეც მოცემული საქონლის ტრანსპორტირება მოხდება.

აღნიშნულ საკანონმდებლო მოთხოვნებსა და შეზღუდვებს ემატება ბიზნესის ფუნქციონირების სირთულეები, ენობრივი და სამთავრობო პოლიტიკის თავისებურებები და ადგილობრივი მოსახლეობის ტრადიციები, წეს-ჩვეულებები და სხვ.

**სტანდარტიზაციის
სირთულე**

მრავალი მიზეზის გამო პროდუქციის განაწილება მარკეტინგის სფეროში, ერთ-ერთ რთულ ფუნქციას - სტანდარტიზაციას ასრულებს. ყოველი ქვეყანა საქონლის განაწილების საკუთარ სისტემას ფლობს, რომელიც შესაცვლელად

მსოფლიო ბაიოცენტრალიზაცია:

მემკვიდრის გზის არჩევა

პარენარდის უნივერსიტეტის პროფესორს, მარკეტოლოგ თეოდორ ლეითის აზრით, ერთადერთი გზა გლობალური სტრატეგიაა. ის ამტკიცებს, რომ ტელეკომუნიკაციებისა და ხელმისაწვდომი იაფი ტრანსპორტირების გამო მთელი მსოფლიოს მოსმარებლები უფრო მსგავსები ხდებიან. ყველგან ადაპტაციას ერთგვარი იაფი მოთხოვნები და სურვილები აქვთ, რაც საშუალებას იძლევა მთელ მსოფლიოში სტანდარტული საქონელი დაბალ ფასებში გაიყიდოს.

სუპერაღნიშნული ყველა პროდუქციას არ ეძება და არც შეიძლება შეეხოს, რადგან ყოველ ქვეყანაში პროდუქციის წარმოების, განაწილების, მოსმარების, შეფუთვის, რეკლამისა და სხვათა შესახებ განსაკუთრებული თავისებურებები არსებობს. მაგრამ მაინც შესაძლებელია ვაიმოყოს რამდენიმე სახის საქონელი, რომელიც მთელ მსოფლიოშია ცნობილი და უნივერსალური საქონლის თვისებებითაა აღჭურვილი. მაგალითად, ფოტოაპარატი „კოდაკი“, ტელევიზორი „სონი“ და მრავალი სხვა.

ზოგიერთი სპეციალისტი ამტკიცებს, რომ საქონელი მსოფლიო სტანდარტს, ხოლო სავაჭრო მარკები, განლაგება და ბაზარზე გატანა ადგილობრივ პირობებს უნდა პასუხობდეს. ერთ-ერთმა მარკეტოლოგმა ეს აზრი ასე ჩამოაყალიბა: „აპროფიტ გლობალურად, ხოლო იმპროვედ ლოკალურად“. გლობალური აპროფიტება ყველა ქვეყნის ხალხსა საერთო ნიშნავისთვის მუშაობს და გათვალისწინებს ნიშნავს, ხოლო ლოკალური მოქმედება - მყოფელია ქვეყნის შესახებ არსებული ცოდნის ბაზაზე მარკეტინგული სტრატეგიის დამუშავებას გულისხმობს.

ამგვარად, გლობალური მარკეტინგის იდეა ჩინებულია, თუ:

საქონელი სტანდარტულია და მთელ მსოფლიოში მოთხოვნით სარეგლობს;

ითვალისწინებთ ადგილობრივ კრიზუნულ პირობებს საქონლის მარკეტინგისა და ბაზარზე გატანის შემთხვევაში.

წყარო: Речмен Д. и др. Современный... стр. 36-37.

საკმაოდ რთულია და მოცემული ქვეყნის კულტურული, ეკონომიკური და სამართლებრივი თავისებურებებითა განმტკიცებული. ისეთი ფაქტორები, როგორცაა, მაგალითად, მაღაზიის საკუთრების უფლების ფორმა, მომსახურების ანაზღაურების ხარჯები, შრომის კანონმდებლობა, სავაჭრო სწარმოს ზომების მარეგულირებელ-სამართლებრივი აქტები, საფოსტო სისტემის ქმედითუნარიანობა, სასაქონლო-მატერიალური მარაგების ინვენტარიზაციის განხორციელების ფინანსური შესაძლებლობა და სხვ., ყოველ ქვეყანაში პროდუქციის განაწილების მექანიზმს ზუსტად ახასიათებს და აწესრიგებს (ნახ. 15.1.).

ნახ. 15.1. სუპერმარკეტების ორგანიზაციის სოციალურ-კულტურული ელემენტები

სოციალურული ელემენტები	აშშ	ჰონგ-კონგი
კვების ტრადიცია	<ul style="list-style-type: none"> უპირატესობას აძლევენ ხორცის ნაწარმს გაყინული პროდუქტებისადმი მიდრეკილება 	<ul style="list-style-type: none"> უპირატესობას აძლევენ ხდვისა და სხვადასხვა სახის ნაწარმს ახალი პროდუქტებისადმი მიდრეკილება
ყიდვის შესრულების ჩვეულება	<ul style="list-style-type: none"> მიზანი — დროის დაზოგვა 	<ul style="list-style-type: none"> მიზანი—პროდუქტების სიახლის შენარჩუნება
ცხოვრების პირობები	<ul style="list-style-type: none"> კარგი პირობები გაშლილი, ხალვათი ბინა 	<ul style="list-style-type: none"> ცუდი პირობები ვიწრო ბინა
მაცივრის ზომა	<ul style="list-style-type: none"> დიდი მოცულობის 	<ul style="list-style-type: none"> მცირე მოცულობის
ავტომანქანის არსებობა	<ul style="list-style-type: none"> მრავალი პირადი ავტომობილი 	<ul style="list-style-type: none"> ცოტა პირადი ავტომობილი
მოსახლეობის სიმჭიდროვე	<ul style="list-style-type: none"> საშუალო 	<ul style="list-style-type: none"> მაღალი
ურბანიზაციის დონე	<ul style="list-style-type: none"> დაბალი 	<ul style="list-style-type: none"> მაღალი

წყარო: Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х., Международный..., стр. 616.

პროდუქციის განაწილების სფეროში არსებული განსხვავებები სხვადასხვა ქვეყნებშიც შეიმჩნევა. მაგალითად, ფინეთში ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით მაღაზიათა მცირე რაოდენობა მოდის – იმის გამო, რომ ამ ქვეყანაში ფართოდაა დაწარმოებული მომხმარებლების ბინაზე მომსახურების პროგრესული ფორმა; პოლანდიაში სამომხმარებლო კოოპერატივები უშუალოდაა დაკავშირებული წარმოებასთან; იაპონიაში საცალო მაღაზიებისათვის თვითმომსახურების საბითუმო საწარმოები ფუნქციონირებს ნაღდი გადახდის პირობებით და არ უზრუნველყოფს პროდუქციის მიწოდებას; გერმანიაში ფართოდაა გავრცელებული (ძირითადი ფორმაა) ვაჭრობა კატალოგების მეშვეობით და ა. შ.

ბანაწმლებს არსებობს და დისტრიბუტორებს არჩევა

პროდუქციის გასაღებისათვის მწარმოებელმა ფირმამ ორი გზიდან ერთ-ერთი უნდა აირჩიოს: პროდუქციის რეალიზაცია საკუთარი ძალებით ან გასაღებელი ფირმის (დისტრიბუტორის) მეშვეობით მოახდინოს. რომელი გზა უფრო ოპტიმალური? ამ შემთხვევაში, თუ პროდუქციის რეალიზაცია სხვა ფირმის მეშვეობით ხდება, მწარმოებელმა ფირმამ გაყიდვის მოცულობის პერიოდული შეფასებით სიტუაციის მართვის შესაძლებლობა არ უნდა დაკარგოს. თუმცა, ამ შემთხვევაშიც შეიძლება ისეთი ვითარება შეიქმნას, როცა აუცილებელია მწარმოებელ ფირმას უშუა-

ლო კონტაქტი ჰქონდეს მომხმარებელთან. მაგალითად, პროდუქციის მნიშვნელოვნად მაღალი ფასის, მაღალი ტექნოლოგიურობის, რთული საექსპლუატაციო პირობებისა და სხვა შემთხვევებს.

განაწილების საგარეო არხების გამოყენებისას, დაინტერესებულმა მწარმოებელმა ფირმამ დისტრიბუტორი უნდა აირჩიოს შემდეგი ოთხი ძირითადი კრიტერიუმის მიხედვით:

- ფინანსური სტაბილურობა - მწარმოებელ და გამსაღებელ ფირმებს შორის ურთიერთობის სიცოცხლისუნარიანობის უზრუნველყოფისა და აუცილებელი მატერიალურ-ტექნიკური რესურსების მიღებისათვის;
- მომხმარებელთან კარგად განვითარებული კავშირი - პროდუქციის რეალიზაციის ტემპების დაჩქარებისათვის;
- სარეალიზაციო პროდუქცია - ყოველ საბითუმო ფირმას ძირითადად საკუთარი პროფილის პროდუქცია აქვს, რაც მწარმოებელ ფირმას აძლევს შესაბამისი დისტრიბუტორი მოძებნოს;
- კვალიფიციური სპეციალისტების, შენობებისა და მოწყობილობების არსებობა-აუცილებელი პირობაა საერთო საქმის ეფექტიანად ჩასატარებლად.

განაწილების სემპინტაცია სხვადასხვა ქვეყნის განსხვავებული ბუნებრივი რელიეფის (მთაგორიანი, ვაკე, უდაბნო და ა. შ.) გამო, ხელსაყრელია ბაზრის სეგმენტაციის დროს მისი გათვალისწინება და განაწილების შესაბამისი არხის არჩევა.

უბამოწყობი მუშაობის ციკლს

1. ჩამოთვალეთ საგარეო მარკეტინგის ძირითადი პრინციპები:
ცვიდით იმას, რასაც ვაწარმოებთ; ვაწარმოებთ იმას, რასაც ცვიდით; მოდიფიცირებას ეუკუთვებთ იმას, რასაც ვაწარმოებთ.
2. რომელი ფაქტორები განაპირობებს საგარეო მარკეტინგის ფასწარმოქმნის სირთულეებს?
ეკონომიკის სფეროში სახელმწიფოებრივი ჩარევის დონეები განსხვავებულია; უცხოეთის ქვეყნების ბაზრები ნაირსახეობისაა; პროდუქციის ექსპორტირებისას გასაღების ფასები მაღალია; ფასწარმოქმნის სფეროში მარკეტინგული სტრატეგიები განსხვავებულია.

* * *

1. როგორ სორციელდება ბაზრის ტევადობის ანალიზი?
2. დაახასიათეთ საგარეო მარკეტინგის ძირითადი პრინციპები;
3. დაახასიათეთ ფასწარმოქმნის სირთულეები საერთაშორისო მარკეტინგის ფირმის საქმიანობის დროს;
4. დაახასიათეთ ბაზარზე გატანის დროს პროდუქციის „ბიძგისა“ და „ქანის“ სტრატეგიები;
5. დაახასიათეთ სარეკლამო პროგრამების სტანდარტიზაცია;
6. დაახასიათეთ სასაქონლო ნიშნები;
7. დაახასიათეთ პროდუქციის განაწილება.

1. შენგელია თ., საერთაშორისო მარკეტინგი, თბ., 1997.
2. ჯოლია გ., მარკეტინგი, თბ., 1992.
3. როუზენი პარი, გახდი მილიონერი, ამერიკული გზა, თბ., 1994.
4. ყუფუნია გ., ხიახლის დროული დანერგვა: ტექნოლოგია, მომსახურების სახეობანი. ყურნალი „ეკონომიკა“, 1993, №1.
5. ზებულიძე ა., ფასწარმოქმნის კანონზომიერებანი თანამედროვე ეტაპზე. ყურნალი „ეკონომიკა“, 1995, №4-6.
6. ასათიანი რ., ეკონომიკისი. განმარტებითი ლექსიკონი, თბ., 1996.
7. ჩიქაუა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი, თბ., 1997.
8. ბოლოკაძე ე., მარკეტინგი, თბ., 1995.
9. გაზეთები: „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996 წლის 9, 11 და 21 ნოემბერი, 24 სექტემბერი; „კვირის პალიტრა“, 1996 წლის №40, №41, №42, №47, №48, №51; „რეზონანსი“, 1996 წლის 25 სექტემბერი; „ბანკები და ფინანსები“, 1997 წლის №22.
10. Герчикова И. Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. М., 1990.
11. Котлер Ф. Основы маркетинга. М., 1990.
12. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х., Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.
13. Маркетинг во внешне-экономической деятельности предприятия. М., 1989.
14. Современный бизнес. Учебн. в 2 т. Пер. с англ. Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.

16

კომპანიების საგარეო-კომერციული შეთანხმებები (ბარიბებები)

1. კომერციული საქმიანობის არსი და სუბიექტები

საგარეო-კომერციული საქმიანობა სხვადასხვა ქვეყნის ფირმებსა და ორგანიზაციულ სტრუქტურებს შორის ზორციელდება. იგი მსოფლიო პრაქტიკაში დამკვიდრებული ფორმებისა და მეთოდების გამოყენებით საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის მეშვეობით სრულდება.

საგარეო-კომერციული საქმიანობის მიზანია მსოფლიო ქვეყნების ფირმებისა და თვით ერთი და იგივე ფირმის, მაგრამ უცხო სახელმწიფოებში განლაგებულ საწარმოო ერთეულებს შორის საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის პროცესის, აგრეთვე სამეცნიერო-ტექნიკური და საწარმოო თანამშრომლობის შესრულება. ამგვარი საქმიანობა საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების მეშვეობით ხდება და კონკრეტული ამოცანების გადასაწყვეტად განსაზღვრული ფუნქციები სრულდება.

კომერცია [ლათ. COMMERCIIUM] არის პაჭრობა, საქმიანობა, რიგგამოსტეგების მისაღებად სორციელდება.

საგარეო-კომერციული ოპერაციები გულისხმობს საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის ოპერაციების განმაზორციელებელი სუბიექტებისა და თვით იმ ოპერაციების არსებობას, რომლებზეც ეს საქმიანობაა გათვალისწინებული. ამგვარი ოპერაციების სუბიექტებია კომერციული საწარმოები (ფირმები) და ორგანიზაციები (მეწარმეთა კავშირები, სახელმწიფო ორგანოები, საერთაშორისო ორგანიზაციები). საგარეო-კომერციული ოპერაციების ობიექტებია პროდუქციისა და მომსახურების გაცვლასთან, აგრეთვე სამეცნიერო-ტექნიკურ და საწარმოო თანამშრომლობასთან დაკავშირებული მატერიალური პროცესები.

სავაჭრო ბარიბები

საგარეო-კომერციული ოპერაციები სავაჭრო გარიგების სამართლებრივი ფორმით ზორციელდება. ამგვარ გარიგებად მიჩნეულია სხვადასხვა ქვეყანაში მყოფ ორ ან მეტ მხარეს შორის არსებული შეთანხმება (ხელშეკრულება) პროდუქციის მიწოდების ან მომსახურების გასაწყვეად.

ხელშეკრულებას საგარეო ხასიათი აქვს მაშინ, როცა მისი სუბიექტები (მხარეები), კონტრაქტები სხვადასხვა ქვეყნის კომერციული საწარმოებია. ხელშეკრულება საგარეოდ არ მიიჩნევა, თუ იგი ერთ ქვეყანაში მოქმედ (რეგისტრირებულ) სხვადასხვა

ქვეყნის საკუთრებაში მყოფ საწარმოებს შორის გაფორმდება. ამავე დროს ხელშეკრულება საგარეო, თუ იგი სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედ, მაგრამ ერთი ქვეყნის საწარმოო ერთეულებს შორის დაიდება.

საპატრონო მართვა არის უმთავრესად, როგორც დეკლარირებულია საქონლის ბაზარზე და მომსახურების გაწევისთანავე.

საგარეო-კომერციული ურთიერთობის პრაქტიკაში მომსახურების ყიდვა-გაყიდვა მოიცავს გარიგებათა კომპლექსს ტრანსპორტის, კავშირგაბმულობის, საქონელბრუნვის უზრუნველყოფის, სოფლის მეურნეობის, ტურიზმისა და სასტუმროების სფეროში. ამ ვჯგუფს მიეკუთვნება აგრეთვე საბანკო და სადაზღვევო მომსახურება, საინჟინრო-საკონსულტაციო და საინფორმაციო-გამოთვლითი საქმიანობა, რეკლამა, აუდიტური მომსახურება, საშუადავლო ოპერაციები და სხვ.

სუბიექტები

საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში კონტრაქტებად (სუბიექტებად) იწოდებიან ის მხარეები, რომლებიც მონაწილეობენ საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის, აგრეთვე კაპიტალის ან არამატერიალური აქტივების გამოყენების უფლების გადაცემის ხელშეკრულებით ურთიერთობებში.

კონტრაქტები არის ხელშეკრულების მონაწილე ტერიტორიული მხარეები.

როგორც აღინიშნა, კონტრაქტები ოთხი კატეგორიისაა:

- ◆ საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ფირმები;
- ◆ მეწარმეთა კავშირები;
- ◆ სახელმწიფო ორგანოები და ორგანიზაციები;
- ◆ საერთაშორისო ორგანიზაციები.

საზარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ფირმები

საგარეო-კომერციული ოპერაციების უმეტესი ნაწილი ეკრძო ფირმებით ხორციელდება. ტერმინი „ფირმა“ კონტრაქტების პირობითი აღმნიშვნელია და ნიშნავს საწარმოს, რომელიც მეწარმობით-კომერციულ და სხვა სახის ეკონომიკურ საქმიანობას ახორციელებს მეურნეობის დარგებში.

მსოფლიო ბაზარზე ფუნქციონირებადი ფირმები ერთმანეთისაგან განსხვავდება საქმიანობის სახისა და განხორციელებულ ოპერაციათა ხასიათის, სამართლებრივი მდგომარეობის, საკუთრების ფორმის, კაპიტალის კუთვნილებისა და კონტროლის მიხედვით.

საქმიანობის სახისა და განხორციელებულ ოპერაციათა ხასიათის მიხედვით ფირმა შეიძლება იყოს: სამრეწველო, სავაჭრო, სადაზღვევო, სატრანსპორტო-ექსპედიტორული, სამშენებლო, ტურისტული, სარეკლამო-საინფორმაციო და სხვ.

სამართლებრივი მდგომარეობის მიხედვით ყველა ფირმა უმეტესად ორ სახედ იყოფა: ერთპიროვნული მფლობელობა და მეწარმეთა გაერთიანება. ეს უკანასკნელი

კი თავის მხრივ გვხვდება, როგორც სრული ამხანაგობა, კომანდიტური ამხანაგობა, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება და სააქციო საზოგადოება.

საკუთრების ფორმის მიხედვით განასხვავებენ კერძო, სახელმწიფო და კოოპერატიულ ფირმებს. პრაქტიკაში ჩამოყალიბდა კერძო ფირმების მონოპოლისტური გაერთიანების განსაზღვრული ტიპები, რომლებიც ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან გაერთიანების მიზნის, სამეურნეო ურთიერთობის ხასიათისა და მონოპოლიურ გაერთიანებაში შეძრავალი საწარმოების დამოუკიდებლობის ხარისხის მიხედვით. ესენია: კარტელი, სინდიკატი, ტრესტი, კონცერნი, სამრეწველო პოლინგი, ფინანსური ჯგუფი და სხვ.

კონტრაქტების როლში სახელმწიფო ფირმების ყველაზე გავრცელებულ სამართლებრივ ფორმას წარმოადგენს მეწარმეთა გაერთიანებები - სააქციო ან შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები.

კოოპერატიული ფირმები (კავშირები) მომხმარებელთა, ფერმერთა ან მეწარმეთა საპაიო გაერთიანებებია ერთიანი სამეურნეო საქმიანობის განსახორციელებლად.

კაპიტალის კუთვნილებისა და კონტროლის მიხედვით განასხვავებენ ეროვნულ, საზღვარგარეთულ და შერეულ ფირმებს.

ეროვნულია ის ფირმები, რომელთა კაპიტალი თავისივე ქვეყნის მეწარმეებს ეკუთვნის. ისინი მდებარეობენ და რეგისტრირებული არიან ეროვნულ ქვეყანაში. მაგალითად, მსოფლიოში ცნობილი უმსხვილესი კომპანია „აი ბი ემ“-ი აშშ-ის ეროვნული ფირმაა, რადგან იგი ამერიკაშია რეგისტრირებული და მისი აქციების მხოლოდ 4%-ია უცხოელთა ხელში. ეროვნულია ამერიკული კომპანიები „ჯენერალ მოტორზი“, „ფორდ მოტორი“, „კრაისლერი“, ასევე ეროვნულია კომპანიები „ფოლკსვაგენი“ და „დაიმილერ ბენცი“ გერმანიაში, „ბრიტიშ ლაილანდ მოტორ კომპანი“ ინგლისში, „რენო“ და „პეჟო“ საფრანგეთში, „ფიატი“ იტალიაში, „ვოლვო“ შვედეთში და ა. შ. საზღვარგარეთულია ის ფირმები, რომელთა საკონტროლო პაკეტიც უცხოელი მეწარმეების საკუთრებაშია. ასეთი ფირმები ფცლიალებისა და შვილობილი საწარმოების სახით იქმნებიან და რეგისტრირებული არიან იმ ქვეყნებში, რომელთა ტერიტორიაზეც იმყოფებიან. შერეულია ფირმა, თუ მისი კაპიტალი ორი ან მეტი ქვეყნის მეწარმეებს ეკუთვნის. ამგვარი ფირმის რეგისტრაცია ხორციელდება ერთ-ერთი დამფუძნებლის ქვეყანაში და ისინი ზიარ საწარმოებად იმ შემთხვევაში იწოდებიან, თუ მათი შექმნის მიზანი ერთობლივი სამეწარმეო საქმიანობაა.

მეწარმეთა კავშირები მეწარმეთა კავშირები საგარეო-კომერციული ოპერაციების სუბიექტების მეორე კატეგორიას მიეკუთვნება. ფირმებისაგან განსხვავებით ისინი მიზნად კავშირებში შემაჯავლ მეწარმეთა ინტერესების სახელმწიფო ორგანოებში წარდგენას ისახავენ და ექსპორტის გასაფართოებლად მათ თანადგომას ითვალისწინებენ. მეწარმეთა კავშირები შეიძლება იყოს ასოციაციების, ფედერაციების, საბჭოებისა და სხვათა ფორმით, რომლებიც საქმიანობის სახის მიხედვით არიან სამრეწველო, სავაჭრო, ტურისტული და ა. შ.

მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში მეწარმეთა კავშირების საქმიანობის მარეგულირებელი სამართლებრივი კანონმდებლობები ურთიერთგანსხვავებულია, ამის გამო მათი მოქმედების სფეროები არაერთგვაროვანია. კერძოდ, სკანდინავიის ქვეყნებში მე-

წარმოთა კავშირები არა მარტო ახორციელებენ დიდი მოცულობის საგარეო-კომერციულ ოპერაციებს, არამედ ხშირად უცხოეთის ბაზარზე ზოგიერთი საქონლის ერთადერთ მიმწოდებლებდაც გვევლინებიან.

სახელმწიფო ორგანოები და ორგანიზაციები

სახელმწიფო ორგანოები (სამინისტროები და უწყებები) და ორგანიზაციები მიეკუთვნებიან მსოფლიო ბაზარზე მოქმედი მესამე კატეგორიის კონტრაქტებს. ფირმებისაგან განსხვავებით, მათ არა აქვთ კომერციული მიზნები. მსოფლიო ბაზარზე კომერციულ ოპერაციებში მონაწილეობენ მხოლოდ ის სამინისტროები და უწყებები, რომლებზეც სახელმწიფოს მიერ გაცემულია სპეციალური ნებართვები.

საერთაშორისო ორგანიზაციები

საერთაშორისო ორგანიზაციები არა მარტო არეგულირებენ სახელმწიფოთა ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ურთიერთობებს, არამედ საგარეო-კომერციული ოპერაციების კონტრაქტების როლშიც გამოდიან. ამგვარი კატეგორიის საერთაშორისო ორგანიზაციებს უმეტესად მიეკუთვნებიან გაეროს სისტემაში შემავალი ორგანიზაციები და პროგრამები (მათი ჩამონათვალი და საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები მე-9 თავშია განხილული).

2. კომერციული საქმიანობის ორგანიზაცია

საგარეო-კომერციული ურთიერთობა მოიცავს ცალკეულ ეტაპებსა და სტადიებს. ამ პროცესში სრულდება კონკრეტული ამოცანები და სათანადო დოკუმენტაციასთან დაკავშირებული აუცილებელი ფორმლობები.

კონტრაქტი არის ხელშეკრულება, შეთანხმება ორ ან მეტ პირს შორის, რომელიც ითვალისწინებს უფლებათა და მოვალეობათა დადგენას. უმცველს ან ვაჭარს.

ექსპორტ-იმპორტის განხორციელების პროცედურა გულისხმობს:

- ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის მომზადებას;
- ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის გაფორმებას;
- ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის პირობების შესრულებას.

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის მომზადება

საქმიანობის საწყის ეტაპზე კონტრაქტის უმთავრეს ამოცანად ითვლება მისთვის სასურველი პარტნიორის მოძიება და შერჩევა, რომელიც ძალზე რთული და მნიშვნელოვანი საკითხია. იგი დამოკიდებულია ისეთ ცვლადებზე (ფაქტორებზე), როგორცაა: გარიგების საგანი და ხასიათი; იმ ქვეყნის საკანონმდებლო მოთხოვნები და პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური პირობები, სადაც ფორმდება და სრულდება კონტრაქტი; ბაზრის ტევადობა, კონიუნქტურა და პერსპექტივები; პროდუქციის წარმოების, მომარაგებისა და რეალიზაციის სტრატეგიისა და ტაქტიკის განხორციელების პირობები და მრავალი სხვა.

სასურველი კონტრაქტების შერჩევის შემდეგ ექსპორტიორი ან იმპორტიორი კონტრაქტის გასაფორმებლად მეორე მხარესთან კონტაქტს ამყარებს. ამ მიზნით საქონლის ექსპორტიორი (გამყიდველი) პოტენციურ მყიდველს (იმპორტიორს) პრაქტიკაში გავრცელებული მრავალი ხერხიდან უმთავრესად წინადადებას (საერთაშორისო ტერმინოლოგიით „ოფერტი“) ატყობინებს, ხოლო მყიდველი გამყიდველს შეკვეთას უგზავნის.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის დროს გამოყენებული ოფერტი გულისხმობს წერილობით წინადადებას და მოსალოდნელი გარიგების ყველა ძირითად პირობას (საქონლის დასახელება, რაოდენობა, ხარისხი, ფასი, მიწოდების და გადახდის პირობები, მიწოდების ვადა, მიღება-ჩაბარების წესი და სხვ.) მოიცავს. ოფერტის ტექსტი მოკლე, მკაფიო და გარკვეული უნდა იყოს. განასხვავებენ ორი სახის ოფერტის: მყარი და თავისუფალი ოფერტი.

მყარი ოფერტი არის ისეთი წინადადება, რომელსაც ოფერენტი (წერილის გამგზავნი ფირმა) უგზავნის ერთ შესაძლო მყიდველს განსაზღვრული ვადის აღნიშვნით. ამ პერიოდის განმავლობაში, გამყიდველს ანალოგიური წინადადების სხვა მყიდველზე გაგზავნის უფლება არა აქვს. თუ მყიდველი თანახმაა ოფერტის პირობებზე, იგი ოფერენტს წერილობით ატყობინებს თანხმობას. თუ მყიდველი მთლიანობაში იწონებს ოფერტის პირობებს, მაგრამ არ ეთანხმება მის ზოგიერთ მოთხოვნას, იგი გამყიდველს უგზავნის პასუხს (კონტროფერტის) საკუთარი პირობისა და ვადის მითითებით. იმ შემთხვევაში თუ კონტრაქტები დაინტერესებული არიან გარიგების გაფორმებით, ოფერტებისა და კონტროფერტების გაცვლა სრული შეთანხმების მიღწევამდე გრძელდება.

ოფერტი (ლათ. OFFERTUS - წინადადებას შემთავაზება) არის მომხმარებელსა და მწარმოებელს შორის გაფორმებული შეთანხმების შესახებ.

მყარი ოფერტისაგან განსხვავებით, თავისუფალი ოფერტი ერთდროულად რამდენიმე მყიდველს უგზავნება. ამასთან, გამყიდველი ოფერტიზე არ აღნიშნავს ვადას, რითაც მყიდველს პასუხისათვის არ ავალდებულებს. ამგვარი სახის ოფერტის პირობებზე მყიდველის თანხმობა (აქცეპტი) გამყიდველს მყარი კონტროფერტით ეცნობება და თუ მას გამყიდველი დაეთანხმება, გარიგება შეთანხმებულად ითვლება. საერთაშორისო პრაქტიკაში მეტწილად მყარი ოფერტია გავრცელებული.

ოფერტისაგან განსხვავებით, შეკვეთა კომერციული შინაარსის წერილია. მასში მყიდველი გამყიდველს საქონლის დასამზადებლად საჭირო ყველა პირობასა და გარიგების გასაფორმებლად აუცილებელ ელემენტებს მიანიშნებს. შეკვეთაზე ექსპორტიორის თანხმობის (აქცეპტის) შემთხვევაში გარიგება შეთანხმებულად ითვლება, რაც იურიდიულად ფორმდება.

თუ კონტრაქტებს შორის პირობების ურთიერთშეთანხმება არა წერილობით, არამედ პირადი კონტაქტებით, უშუალოდ მოლაპარაკებათა გზით ხორციელდება, ეს პროცესი მნიშვნელოვნად ჩქარდება და გარიგების გაფორმება ოპერატიულად ხდება.

საგარეო-კომერციულ პრაქტიკაში ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის გაფორმება მისი მონაწილე მხარეების (კონტრაპენტების) ხელმოწერით ხდება. ამასთან, კონტრაქტის ხელმოწერს თანამდებობრივად ან უშუალოდ ხელმძღვანელის პერსონალური დავალებით უნდა ჰქონდეს ამგვარი უფლება. წინააღმდეგ შემთხვევაში ხელმოწერილი კონტრაქტი იურიდიულ დოკუმენტად არ ითვლება.

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი შეიძლება გაფორმდეს წერილობითი, ზეპირი ან ნაწილობრივ წერილობითი ფორმით. ზოგიერთი ქვეყნის კანონმდებლობა როგორც კონტრაქტის, ისე ოფერტის, აქცეპტის და სხვათა აუცილებლად წერილობით გაფორმებას მოითხოვს.

კონტრაქტის მიხედვით მხარეთა უფლებები და ვალდებულებები მისი გაფორმების მომენტიდან წარმოიქმნება, თუ კონტრაქტში მითითებული არ არის მისი ძალაში შესვლის სხვა თარიღი. თუმცა, ეს მომენტი სხვადასხვა ქვეყანაში ერთგვაროვნად არ განისაზღვრება. მაგალითად, ინგლისში, იაპონიაში, აშშ-სა და შვეიცარიაში კონტრაქტი ითვლება გაფორმებულად წერილობითი აქცეპტის გაგზავნის მომენტიდან, ხოლო საფრანგეთში, გერმანიაში, იტალიასა და ავსტრიაში - ოფერენტის მიერ აქცეპტის მიღების დროიდან.

3. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შინაარსი

საგარეო-კომერციულ პრაქტიკაში გავრცელებული საქონლის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება ანუ კონტრაქტი მხარეთა ხელმოწერის შემდეგ წარმოადგენს იურიდიულ დოკუმენტს, რომელიც ერთ მხარეს ავალდებულებს საქონლის გაყიდვას, ხოლო მეორე მხარეს - მის შესყიდვას (დანართი №1). ამასთან, ამ პროცესში მოცემულ საქონელზე გამყიდველიდან მყიდველზე საკუთრების უფლების გადაცემა ხდება. ამით განსხვავდება იგი საიჯარო, სადაზღვეო და სხვა სახის ხელშეკრულებისაგან.

ყველაზე მარტივი კონტრაქტიც კი მოიცავს ისეთ ძირითად პირობებს, როგორცაა მიწოდების საგანი და მოცულობა (საქონლის დასახელება და რაოდენობა), საქონლის ხარისხი, მიწოდების ვადა და ადგილი, მიწოდების საბაზისო პირობები, საქონლის მიღება-ჩაბარების წესები, გარანტიები და სანქციები, შეთანხმება არბიტრაჟისა და გადაულახავი (გაუთვალისწინებელი) გარემოებების შესახებ, მხარეთა იურიდიული მისამართები და ხელმოწერები.

ყიდვა-გაყიდვის ყოველი კონტრაქტი მხარეთა ვალდებულებებს ითვალისწინებს. გამყიდველის ძირითადი ვალდებულებაა საქონლის ფიზიკური მიწოდება და მასთან დაკავშირებული დოკუმენტების მყიდველისათვის მომზადება და გადაცემა, ხოლო მყიდველის - საქონლის ღირებულების გადახდა და მიწოდებული საქონლის მიღება. კონტრაქტში მოცემულია ზოგადი დებულებებიც, რომლებიც ორივე მხარისათვის საერთოა. კერძოდ, ისეთ საკითხებზე, როგორცაა გაუთვალისწინებელი ზარალის ანაზღაურების წესი; ხელშეკრულების დარღვევის შედეგები; ხელშეკრულების ვალდებულებების შესრულების შეჩერების უფლებები და სხვ.

კონტრაქტის ყველა პირობის საკმარისი სისრულითა და მკაფიოდ ფორმულირება საკმაოდ რთულია, რადგან პრაქტიკულად შეუძლებელია საკითხების წინასწარი გათვალისწინება. ამიტომ ტექსტში მოცემულ დებულებებს ზოგადი ხასიათი აქვს.

კონტრაქტის პრეამბულა

კონტრაქტის პრეამბულაში ანუ შესავალ ნაწილში მოცემულია კონტრაქტის ნომერი, დასახელება, გაფორმების ადგილი, თარიღი და გარიგებაში მონაწილე მხარეები (პერსონალურად და საფირმო დასახელების მიხედვით).

კონტრაქტის სახანი

კონტრაქტის საგნის განსაზღვრისას მიუთითებენ საქონლის დასახელებას, რაოდენობას, დახასიათებას, ასორტიმენტს (საქონლის სახე, ფასონი, მარკა, მოდელი), რომელიც შეიძლება ჩამოთვლილი იყოს კონტრაქტის სპეციფიკაციაში. რთული ტექნიკის მიწოდების შემთხვევაში საქონლის დახასიათებაში შედის მისი მწარმოებლურობა, სიმძლავრე, ენერჯის ხარჯი და სხვ.

რაოდენობა

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში საქონლის რაოდენობის განსაზღვრისას საზომი ერთეული და ზომა-წონის სისტემა გაითვალისწინება.

საქონლის რაოდენობა შეიძლება გაიზომოს წონის, მოცულობის, სიგრძის, ფართობის ერთეულითა და ცალიბით. გაზომვის ერთეულის არჩევა საქონლის სახეზე და საგარეო ვაჭრობის დამკვიდრებულ პრაქტიკაზე დამოკიდებული. მაგალითად, ისეთი საქონლის რაოდენობის აღნიშვნისათვის, როგორცაა ხორბალი, კაუჩუკი, შაქარი, ნახშირი, ფერადი ლითონები და სხვა, ჩვეულებრივ წონის ერთეულებს იყენებენ; ხეტყის მასალით ვაჭრობისას როგორც წონის, ისე მოცულობის ერთეულები გამოიყენება; მანქანებისა და მოწყობილობების, აგრეთვე ტანსაცმლის, წიგნებისა და სხვათა ვაჭრობისას ცალიბითი აღნიშვნებია დამკვიდრებული და ა. შ.

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში საზომი ერთეულის მინიშნება იმიტომაც აუცილებელია, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში ზომა-წონის განსხვავებული სისტემებია გავრცელებული. მაგალითად, დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში, ცენტრალური და ლათინური ამერიკის, აფრიკისა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის უმრავლეს ქვეყანაში საერთაშორისო მეტრული სისტემა მოქმედებს და საკუთარი ეროვნული სისტემებიც გამოიყენება. აშშ-სა და კანადაში ინგლისურ-ამერიკულ სისტემას და რამდენადმე სახემეცვლილ საერთაშორისო მეტრულ სისტემას იყენებენ (დანართი №2).

ხარისხი

კონტრაქტში საქონლის ხარისხი ითვალისწინებს იმ თვისებათა ერთობლიობას, რომელიც განსაზღვრავს მის ვარგისიანობას. საქონლის ხარისხის შემოწმების ხერხი დამოკიდებულია საქონლის ხასიათზე, საგარეო ვაჭრობაში გავრცელებულ პრაქტიკაზე და სხვა პირობებზე. საქონლის ხარისხის განსაზღვრა შეიძლება მოხდეს სტანდარტით, ტექნიკური პირობებით, სპეციფიკაციით, ნიმუშით, წინასწარი დათვალიერებით, საქონელში ცალკეულ ნივთიერებათა შემცველობის დადგენით, მზა პროდუქციის გამოსავლიანობისა და „ტელ-კელის“ (როგორც არის) მეთოდით.

საქონლის მიწოდების ვადად ითვლება მომენტი, როცა გამყიდველი ვალდებულია მყიდველს საქონელი საკუთრებაში გადასცეს. კონტრაქტში საქონლის მიწოდების ვადა შეიძლება განისაზღვროს რამდენიმე ხერხით:

- ◆ მიწოდების კონკრეტული დროის მინიშნებით;
- ◆ მიწოდების პერიოდის (თვე, კვარტალი, წელი) მითითებით;
- ◆ პრაქტიკაში მიღებული ტერმინებით (მაგ. „დაუყოვნებლივი მიწოდება“) ან სხვა პირობით („მოსავლის აღების შემდეგ“, „ზაფხულის განმავლობაში“ და სხვ.).

კონტრაქტის გაფორმებისას, განსაკუთრებით საერთაშორისო მასშტაბით საქმიანობის შემთხვევაში, მეტად მნიშვნელოვანია საქონლის მიწოდების პირობების ზუსტად განსაზღვრა და მათი შესრულება. უმთავრესად საკითხი ეხება საქონლის ტრანსპორტირების პროცესს და მასთან დაკავშირებულ ხარჯებსა და რისკს (საქონლის გაფუჭება, დაკარგვა, დაზიანება და სხვ.). ეს ხარჯები ძალზე მრავალფეროვანია და ზოგჯერ საქონლის ფასის 40-50%-ს შეადგენს. მათში ერთიანდება: საქონლის გასაგზავნად მომზადების (რაოდენობისა და ხარისხის შემოწმება, ნიმუშების შერჩევა და შეფუთვა) ხარჯები; ტრანსპორტირების ხარჯები; დაზღვევის ხარჯები; საბაჟო გადასახადების ხარჯები და სხვ.

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში მიღებულია კონტრაქტის მონაწილე მხარეთა უფლებებისა და მოვალეობების ცნებების უნიფიცირებული (საერთო ნორმაზე დაყვანილი) ტერმინები, რომლებიც მიწოდების საბაზისო პირობებს ქმნიან და კონტრაპენტების ვალდებულებებსა და პასუხისმგებლობას განსაზღვრავენ.

კომერციული ტერმინების საერთაშორისო წესები, რომლებიც დამუშავებულია საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ, სახელწოდებით „ინკოტერმსი“ (International Commercial Terms - Incoterms), შემდეგია;

1. ფრანკო ქარხანა EXW (Ex Works). ფრანკო ქარხნის საბაზისო პირობა ნიშნავს, რომ გამყიდველი მოვალეა მყიდველს საქონელი წარუდგინოს კონტრაქტით მოცემულ ვადაში და ადგილზე. საქონლის შემდგომ ტრანსპორტირებას და მასთან დაკავშირებულ რისკს ეწევა მყიდველი;

ფრანკო (ინგლ. FREE, ფრანგ. FRANCO) მანისუშაღი არის საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობა სამრთავრონისო პაჭრობაში.

2. ფრანკო გადამზიდავი FCA (Free Carrier...). ამ პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია შეთანხმებულ პუნქტში საქონელი მიაწოდოს გადამზიდავ ორგანიზაციას, რომელიც პასუხისმგებელია მის ტრანსპორტირებაზე. მყიდველი ვალდებულია გააფორმოს ხელშეკრულება გადამზიდავ ორგანიზაციასთან და საქონლის საბოლოო პუნქტამდე მიწოდება განაზოციელოს საკუთარი ხარჯებით. მაგალითად „FCA-ჰამბურგი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველი თავის მოვალეობას შესრულებულად მაშინ ჩათვლის, როცა საქონელს მიიტანს (გემზე, ვაგონებში, თვითმფრინავში) დატვირთვის ადგილამდე და საბაჟო მოსაკრებლიდან „გაწმენდილს“ გადასცემს გადამზიდაველს ჰამბურგში;

3. ფრანკო-გაგონი (გამგზავნი პუნქტის დასახელებით) FOR (Free On Rail) - ეს პირობა ითვალისწინებს გამყიდველის მიერ საქონლის რკინიგზის სახაზის გადამცემს წინასწარ შეთანხმებულ სადგურზე, ვაგონში ჩატვირთვას და მყიდველისთვის შეტყობინებას. ტვირთის ტრანსპორტირების ხარჯებსა და რისკს ეწვევა მყიდველი;

4. თავისუფალი ხომალდის გემბანზე (გადატვირთვის პორტის დასახელებით) FOB (Free On Board). ამ პირობის თანახმად გამყიდველმა საქონელი უნდა მიაწოდოს კონტრაქტით გათვალისწინებულ პორტს ექსპორტიორის ქვეყანაში და დატვირთოს იგი მყიდველის მიერ დაფრახტული (დაქირავებული) ხომალდის გემბანზე. მაგალითად, „FOB-ფოთი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველი თავის საკონტრაქტო მოვალეობას შესრულებულად მაშინ ჩათვლის, როცა „გაწმენდილ“ ტვირთს თავისი ხარჯით დატვირთავს მითითებულ გემზე ფოთის ნავსადგურში;

5. თავისუფალი აეროპორტში (გამგზავნი აეროპორტის მითითებით) FOA - აეროპორტი (FOB Airport). აღნიშნული პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია მყიდველის ხარჯზე გააფორმოს ხელშეკრულება საქონლის საჰაერო გადაზიდვის შესახებ მიმღები პუნქტის აეროპორტამდე და მიიტანოს ტვირთი გამგზავნი პუნქტის აეროპორტში. მყიდველი ვალდებულია იკისროს ყველა დანარჩენი რისკი და გადასახადი ამ მომენტიდან;

6. თავისუფალი ხომალდის გემბანის გასწვრივ (გადატვირთვის პორტის აღნიშვნით) FAS (Free Alongside Ship). ამ პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია ტვირთი გადაიტანოს მყიდველის მიერ დაფრახტული ხომალდის გემბანამდე. მაგალითად, „FAS-ფოთი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველი თავის მოვალეობას შესრულებულად ჩათვლის, როცა „გაწმენდილ“ ტვირთს მოზიდავს და განალაგებს ნაპირზე დათქმული ხომალდის გემბანის გასწვრივ ფოთის ნავსადგურში;

7. ღირებულება და ფრახტი (დანიშნულების პორტის მინიშნებით) CFR (Cost and Freight). ამ პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია აანაზღაუროს კონტრაქტით გათვალისწინებული დანიშნულების პორტამდე საქონლის მიწოდებისა და ფრახტის ხარჯები. მაგალითად, „SFR-ფოთი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველი იხდის გადაზიდვის ყველა ხარჯს ფოთამდე, მაგრამ უარს ამბობს დაკარგვის, დაღუპვის, გაფუჭების რისკზე და წარმოქმნილ დამატებით ხარჯებზე იმ მომენტიდან, როცა საქონელი გადაკვეთს დატვირთვის ნავსადგურში გემის მოაჯირს;

8. ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი (დანიშნულების პორტის მითითებით) CIF (Cost, Insurance and Freight). მოცემული პირობით, გამყიდველი ვალდებულია დაფრახტოს ხომალდი, გადაიხადოს ფრახტი (დაქირავების საფასური), დატვირთოს ხომალდი, გადასცეს მყიდველს კონოსამენტი (დოკუმენტი, რომელიც შეიცავს საზღვაო გადაზიდვის ხელშეკრულების პირობებს) და საქონლის დაზღვევის პოლისი (მოწმობა). მაგალითად, „CIF-ფოთი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველი იხდის საქონლის ფოთამდე მიტანის ყველა ხარჯს დაზღვევის ჩათვლით;

9. გადაზიდვის ღირებულება გადახდილია... (დანიშნულების პორტის მითითებით) CPT (Carriage Paid to...). ეს პირობა შეიძლება გავრცელდეს ნებისმიერი სახის

ტრანსპორტის (სარკინიგზო, საავტომობილო, საჰაერო, საზღვაო) შემთხვევაში. გამყიდველი ვალდებულია საკუთარი ხარჯით გააფორმოს ტვირთის გადაზიდვის ხელშეკრულება დანიშნულების პორტამდე და გადასცეს მყიდველს კონოსამენტი. მაგალითად, „CPT-ფოთი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველმა თბილისში გადასაგზავნი ტვირთის ფრახტი გადაიხადა ფოთამდე, ტვირთს ჩააბარებს ფოთში და ამით მოვალეობას შესრულებულად ჩაითვლის;

10. გადაზიდვის ღირებულება და დაზღვევა გადახდილია... მდე (დანიშნულების პუნქტის მითითებით) CIP (Carriage and Insurance Paid to). ამ პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია აანაზღაუროს დანიშნულების პუნქტამდე გადაზიდვისა და დაზღვევის საზღაური;

11. მიწოდება ხომალდიდან (დანიშნულების პუნქტის მითითებით) DES (Delivered Ex Ship...). მოცემული პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია მყიდველს საკონელი გადასცეს დანიშნულების პორტში ხომალდის გემბანზე. მაგალითად, „DES-ფოთი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველმა თავისი მოვალეობა შეასრულა, როცა საკონელი დატვირთული გემი მიაყენა ფოთის ნავსადგურს. გადმოტვირთვის და საბაჟო გადასახადის ხარჯი მყიდველმა უნდა გასწიოს;

12. მიწოდება მისადგომიდან (დანიშნულების პორტის მითითებით) DEQ (Delivered Ex Quay). ამ პირობის თანახმად გამყიდველმა მყიდველს საკონელი უნდა გადასცეს დანიშნულების პორტში მისადგომზე. არსებობს „მისადგომიდან“ პირობის ორი ვარიანტი: პირველი ითვალისწინებს საბაჟო გაწმენდას ანუ ბაჟის გადახდას და საიმპორტო ლიცენზიის მიღებას იმპორტის ქვეყნებში გამყიდველის მიერ, ხოლო მეორე - მყიდველის მიერ. მაგალითად, „DEQ-ფოთი“ ნიშნავს, რომ საკონელის გამყიდველი თავის მოვალეობას შესრულებულად მაშინ ჩათვლის, როცა ტვირთს მოიტანს ფოთში, გადმოცლის ნაპირზე, გადაიხდის საბაჟო გადასახადებს და საკონელს ჩააბარებს მყიდველს;

13. მიწოდება საზღვრამდე (სასაზღვრო პუნქტის დასახელებით) DAF (Delivered At Frontier). აღნიშნული პირობის თანახმად გამყიდველი ვალდებულია მყიდველს საკონელი მიაწოდოს კონტრაქტით გათვალისწინებული ქვეყნის (გამყიდველის, მყიდველის ან რომელიმე ქვეყნის) სასაზღვრო პუნქტში. მოცემული პირობა უმეტესად გამოიყენება საავტომობილო და სარკინიგზო ტრანსპორტით საკონელის მიწოდების შემთხვევაში. მაგალითად, „DAF-სარფი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველი თავის ვალდებულებას შესრულებულად მაშინ ჩათვლის, როცა თავისი ხარჯით მიიტანს ტვირთს სარფამდე;

14. მიწოდება საბაჟოს ანაზღაურებით (იმპორტის ქვეყნებში დანიშნულების პუნქტის მითითებით) DDP (Delivered Duty Paid). მოცემული პირობა „ფრანკო-ქარხნის“ საპრინციპირა იმ თვალსაზრისით, რომ ვალდებულებების მაქსიმუმი აკისრია გამყიდველს, ხოლო მინიმუმი - მყიდველს. გამყიდველის ფუნქციაში შედის ხელშეკრულების გაფორმება სატრანსპორტო გადამზიდავ სამსახურებთან, საბაჟო ფორმალობების შესრულება, საექსპორტო და საიმპორტო ლიცენზიების მიღება. მაგალითად, „DDP-თბილისი“ ნიშნავს, რომ გამყიდველმა თავის თავზე აიღო ყველა პასუხისმგებლობა და ხარჯი თბილისში საკონელის ჩამოტანით, საბაჟო გაფორმებითა და გადასახადების გადახდის ჩათვლით.

ამრიგად, მივიღეთ მიწოდების დიაპაზონი დაწყებული EXW-დან „მოდი და წაიღე“, DDP-მდე „მოგიტანე და გამომართვი“.

ამ პირობებს ესპანეთსა და ერაყში კანონის ძალა მისცეს, საფრანგეთსა და გერმანიაში საერთაშორისო ჩვეულების სტატუსი მიანიჭეს, სხვა ქვეყნებში მათ სარეკომენდაციო ხასიათი მიაკუთვნეს და მსოფლიოს ქვეყნებმა ერთმანეთთან სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში ფართოდ გააერთიანეს.

საბაზისო პირობებიდან ყველაზე უფრო გაერთიანებულია „FOB“ და „CIF“ პირობები. საგარეო ვაჭრობის პრაქტიკაში „FOB-ფასი“ ითვლება საქონლის საექსპორტო, ხოლო „CIF-ფასი“ - საიმპორტო ფასად. საქონლის გაყიდვა „FOB“ და „CIF“ პირობებით უფრო ხელსაყრელია გამყიდველისათვის, რადგან იგი ორივე შემთხვევაში იხსნის პასუხისმგებლობას მისი შემთხვევითი დაღუპვის ან დაზიანებისაგან.

შსსი

კონტრაქტით მითითებული ფასი გამოხატავს იმ ღირებულებას, რომელიც მყიდველმა უნდა გადაუხადოს გამყიდველს მოცემული საქონლის მიწოდებისათვის. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში საქონლის ფასის დადგენისას განისაზღვრება განზომილების ერთეული (საქონლის ზომა-წონის ერთეულის შესაბამისად), ფასის ბაზისი (საქონლის მიწოდების პირობის შესატყვისი), ფასის ვალუტა (ექსპორტიორის, იმპორტიორის ან მესამე ქვეყნის სავალუტო ერთეული), ფასის ფიქსაციის ხერხი (მყარი, მოძრავი და მცოცავი) ან მსოფლიო ფასი. კონტრაქტის ამავე ნაწილში მიეთითება ანგარიშსწორების ვადა და ფორმები (ინკასო, აკრედიტივი, გადახდა ღია ანგარიშით, ჩეკით, გადახდა დოკუმენტის საპირისპიროდ და სხვ.).

სსშპ პირობები და საერთო დებულებები

კონტრაქტის მოცემულ ნაწილში, საქონლის ხასიათიდან გამომდინარე, მიუთითებენ მისი შეფუთვის სახეს (ტარა და შიდა შეფუთვა), გადატვირთვის წესს, საქონლის მიღება-ჩაბარების ფორმას (ხარისხობრივი, რაოდენობრივი), რეკლამაციასთან დაკავშირებულ პირობებს, ფორს-მაჟორს (გადაულახავ გარემოებებს-სტიქიურ მოვლენებს და სხვ.), გარანტიებსა და პასუხისმგებლობას პროდუქციაზე, ზარალის ანაზღაურების წესსა და კონვენციალური (რამიე შეთანხმებული თანხა) ჯარიმის ოდენობას, აგრეთვე იმ სასამართლო ორგანოს, რომელიც პარტნიორებს შორის წარმოქმნილ უთანხმოებასა და კონფლიქტს გადაწყვეტს.

აღნიშნული პირობებიდან განსაკუთრებით აღსანიშნავია ფორს-მაჟორი („force majeure“) ანუ ვითარება, რომლის თავიდან აცილება შეუძლებელია, რის გამოც კონტრაქტით შეთანხმებულ ვადაში ნაკისრი ვალდებულებები ვერ სრულდება. ამ საკითხის გარკვევის პრაქტიკა ვიკრევენებს, რომ მიზანშეწონილია მხარეთა მიერ კონტრაქტის გაფორმებისას შეძლებისდაგვარად წინასწარ დაზუსტდეს ის აუცილებელი მომენტები, რომლებიც სავარაუდოა ნაკისრი ვალდებულებების შესრულებისას წარმოიშვას. ამ მხრივ საყურადღებოა მრავალი გარემოება:

- ➔ მხარეთა პასუხისმგებლობისაგან განთავისუფლების პრინციპების დაზუსტება. სახელდობრ, ასეთ ვითარებაში პასუხისმგებლობისაგან კონტრაქტის ნაწილობრივი ან სრული განთავისუფლება;

- ▶ საგანგებო და გადაულახავი გარემოებების ჩამონათვალის ურთიერთშეთანხმება. როგორც წესი, ამგვარ გარემოებებს მიეკუთვნება წყალდიდობები, მიწისძვრები, ხანძრები, ტექნოგენური კატასტროფები, საომარი მოქმედებები, გაფიცვები და სხვ. იმის გამო, რომ სხვადასხვა ქვეყნის სამართალში ხშირად ერთმანეთს არ ემთხვევა ფორს-მაჟორული ვითარების ჩამონათვალი, ხელშეკრულებაში გარკვეულად უნდა ჩაიწეროს ის გარემოებები, რომლებსაც კონტრაქტები ფორს-მაჟორულად მიიჩნევენ;
- ▶ ფორს-მაჟორული სიტუაციების შემთხვევაში მეორე მხარისათვის შეტყობინების ორგანიზაცია (შეტყობინების აუცილებლობა, მისი ფორმა, ვადა, ამგვარი გარემოებების ხასიათი და მისი გავლენის ეკონომიკური შეფასება);
- ▶ ფორს-მაჟორული სიტუაციების დამადასტურებელი იმ ნეიტრალური ორგანიზაციის შერჩევა-შეთანხმება, რომელიც დაამტკიცებს ეროვნული სამრეწველო-საკაჭრო პალატის მიერ გაცემულ მოწმობას ამგვარი ვითარების დადგომისა და მისი ხასიათის ხანგრძლივობის შესახებ;
- ▶ ფორს-მაჟორული სიტუაციების ხანგრძლივობის დადგენა, რომლის განმავლობაში ძალაში რჩება მხარეებს შორის გაფორმებული ხელშეკრულება და სხვ.

**პასუხისმგებლობა
კონტრაქტის
დარღვევისათვის. სანქციები**

კონტრაქტის დარღვევად ითვლება ვალდებულების შეუსრულებლობა ან მისი არასათანადო შესრულება. ამიტომ წარმოიშობა დამრღვევი მხარის პასუხისმგებლობა, რომელიც ვალდებულია მეორე მხარეს აუნაზღაუროს მისი მიზეზით გამოწვეული ზარალი. ასეთ პასუხისმგებლობას შეიძლება ჰქონდეს კომპენსაციური და/ან საჯარიმო ხასიათი. კონტრაქტული ვალდებულებების დარღვევისათვის პასუხისმგებლობის სამართლებრივი ასპექტები ეროვნული კანონმდებლობით წესრიგდება, ხოლო ყიდვა-გაყიდვის საგარეო კონტრაქტებისათვის კი ვენის კონვენციის (1980 წ.) დებულებით რეგულირდება.

ვალდებულების შეუსრულებლობისათვის პასუხისმგებლობა განსაზღვრული თანხის (ან სხვა ფასეულობის) გადახდით გამოიხატება. პრაქტიკაში შედარებით გავრცელებულია პირგასამტეხლო. მისი გადახდა არაა დამოკიდებული იმაზე, პარტნიორმა ფაქტიურად იზარალა თუ არა. დაზარალებულ მხარეს არ მოეთხოვება ზარალის ოდენობის დამტკიცება. მას პირგასამტეხლოს მოთხოვნის უფლება ეპაშინა კი აქვს, თუ პარტნიორის ვალდებულების შეუსრულებლობით გარკვეული სარგებელი ან უპირატესობა მიიღო. ამასთან, მოქმედებს საერთო წესი – პირგასამტეხლოს გადახდა მოვალეს ვალდებულების შეუსრულებლობისაგან არ ათავისუფლებს.

მნიშვნელოვანია კონტრაქტის პირობებში საჯარიმო სანქციებისა და ზარალის განსაზღვრა. ჯარიმა შეიძლება ფიქსირებული თანხით ან მიუწოდებელი საქონლის ღირებულების გარკვეული პროცენტით დადგინდეს. როგორც წესი, ჯარიმის გაანგარიშების ხერხი საქონლის ფასის მიხედვითა და კონტრაქტის პირობებით განისაზღვრება. ფიქსირებული (მყარი) თანხით ჯარიმის გადახდა იმ შემთხვევაშია გათვალისწინებული, როცა საქონლის მიწოდების ფასი მუდმივია ან ჯარიმის გადახდა მყარი ვალუტითა დადგენილი. თუ კონტრაქტში მცოცავი (მცურავი) ფასია მითითებული, მყიდველისათვის ხელსაყრელია ჯარიმის გამოთვლა საქონლის მიწოდების გადაცილებისათვის.

ხელშეკრულებაში კონტრაქტებს შეუძლიათ ვალდებულების შეუსრულებლობის სხვა პირობების გათვალისწინებაც. სახელდობრ, ჯარიმები მყიდველის მიერ საქონლის მიღებაზე დაუსაბუთებელი უარის, საქონლის გადატვირთვის შეუტყობინებლობის ან სხვათა შესახებ.

4. კომერციული საქმიანობის ეკონომიკური ეფექტიანობა

ეკონომიკური ეფექტიანობა ფართო ცნებაა, რაც გულისხმობს მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალური შედეგების მიღებას. აქედან გამომდინარე, ეფექტიანობის საფუძველი განითვითებული და ცოცხალი შრომის ეკონომიაა.

კომერციული საქმიანობის ეფექტიანობა მსოფლიო ბაზარზე გამოიხატება საგარეო ვაჭრობის რენტაბელობით. იგი გვიჩვენებს, რომ გარკვეული ოდენობით შემოზიდულ პროდუქციაზე შესყიდვის, ტრანსპორტირებისა და გაყიდვის ხარჯები უფრო ნაკლებია, ვიდრე იმავე რაოდენობის მსგავსი პროდუქციის ადგილზე წარმოება - რეალიზაციის დანახარჯები.

რაც შეეხება ცალკეულ ფირმათა და საგარეო სავაჭრო ოპერაციების ეფექტიანობას, იგი ამ ფირმებისა და სათანადო სავაჭრო ოპერაციების რენტაბელობაა, რაც იანგარიშება როგორც მათი მოგების პროცენტული შეფარდება საქონელბრუნვასთან.

უნდა აღინიშნოს, რომ საგარეო ვაჭრობის ეკონომიკური ეფექტიანობა, მისი რენტაბელობა და მისგან მიღებული საზოგადოებრივი შრომის ეკონომიაც ვერ ამოწურავს მის საერთო სარგებლიანობას, რადგან მხედველობაშია მისაღები სოციალური ეფექტიანობა და პოლიტიკური შედეგებიც, რაც ხალხის მატერიალური კეთილდღეობის ზრდით, სულიერი გამდიდრებით, წარმოების კულტურის ამაღლებითა და სახელმწიფოთა შორის თანამშრომლობის განმტკიცებით გამოიხატება.

საგარეო ვაჭრობის ეკონომიკური ეფექტიანობას ანგარიშობენ ფორმულით:

იმპორტის სარჯები
ექსპორტის სარჯები = _____
ექსპორტის სარჯები

თუ ხარჯები იმპორტზე (მრიცხველი) უფრო მცირეა, ვიდრე იმავე რაოდენობის საქონლის ექსპორტზეა საჭირო (მნიშვნელი), მაშინ სახეზეა საგარეო ვაჭრობის ეფექტიანობა და პირიქით – მისი წამყვანიანობა, თუ მრიცხველი მეტია მნიშვნელზე. მაგრამ ასეთი გაანგარიშება პირობითია, რადგან ერთი საქონლის ექსპორტი არ ნიშნავს იმავე საქონლის იმპორტს, უმეტესწილად კი იგი გამოირიცხავს კიდევ მას. ამიტომ ექსპორტისა და იმპორტის ეფექტიანობა ცალ-ცალკე იანგარიშება და შემდეგ ჯამდება.

ექსპორტის ეფექტიანობა გაიანგარიშება ფორმულით:

ექსპორტის აქონანგარიშება
ექსპორტის ეფექტიანობა = _____
ექსპორტის სარჯები

ანალოგიურია იმპორტის ეფექტიანობის გაანგარიშების მეთოდოკაც. იგი შებრუნებულ ხასიათს ატარებს, რადგან იმპორტული საქონლის ეროვნული ღირებულება ეფარდება საქონლის ინტერნაციონალურ ღირებულებას:

იმაორტის აშონავაბი
იმაორტის შუაქტიანობა — _____
იმაორტის სარჩაბი

იმის გამო, რომ სახელმწიფოს დონეზე ეფექტიანობის განსაზღვრა სიძნელებს აწყდება ინფორმაციის მოპოვების სირთულეებისა და ვალუტის კურსის ცვლილების გამო, საგარეო-კომერციულ საქმიანობათა ეფექტიანობას ანგარიშობენ როგორც ფინანსურ შედეგებს, რომელთა გასანგარიშებლად მასალები მოიპოვება ფირმებისა და გაერთიანებების ბუღალტრულ და სტატისტიკურ ანგარიშებში.

5. საპრიაშორისო ბირშები, ტენდერები და აუქციონები

შსოფლიომეურნეობრივი კავშირების განვითარებამ მასური მოთხოვნის სახელმწიფო და სასოფლო-სამეურნეო საქონლის, ასევე ვალუტისა და ფასიანი ქაღალდების მუდმივმოქმედი ბაზრების შექმნა განაპირობა. ამ საქონლით თანამედროვე შსოფლიო ვაჭრობაში დიდი მნიშვნელობა საერთაშორისო ბირჟებს აქვს, რომლებიც სამი სახისია: სასაქონლო, საგალუტო და საფონდო.

სასაქონლო ბირშები

სასაქონლო ბირჟა საბაზრო სისტემის მნიშვნელოვანი სტრუქტურაა, რომელმაც განვითარების საკმაოდ რთული საფეხურები გაიარა. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში საქონლის დიდი მოცულობა სხვადასხვა სახის ბირჟებით ნაწილდება.

სასაქონლო ბირჟა მუდმივმოქმედი საბითუმო ბაზარია, სადაც განსაზღვრული წესებით ხარისხობრივად ერთგვაროვანი და ადვილადშემცვლელი საქონლის ყიდვა-გაყიდვის გარიგება სრულდება.

საბირჟო-საბითუმო ვაჭრობა ახალი საქმე არ არის. მისი ელემენტები, მცირე მასშტაბებითა და მნიშვნელობით, ჯერ კიდევ ძველ რომში ჩაისახა. საბირჟო ვაჭრობის სწრაფი განვითარება XVI საუკუნიდან დაიწყო (ანტვერპენის, ლონდონის, ლიონის, ტულუზის და სხვათა ბირჟები). აშშ-ში პირველი ბირჟები XIX საუკუნის დასაწყისში გამოჩნდა. კაპიტალიზმის განვითარების კვალობაზე მათი რაოდენობა სწრაფად გაიზარდა და თითქმის 300 მიაღწია. მაგრამ საბაზრო ეკონომიკის განვითარებამ, ტრანსპორტის სრულყოფამ, კავშირგაბმულობის თანამედროვე საშუალებების შექმნამ სასაქონლო ბირჟებისა და გარიგების საგანთა რაოდენობა 70-მდე შეამცირა. მათზე მოდის საერთაშორისო ვაჭრობის თითქმის 20-25%. ამჟამად შსოფლიოში იშვიათია ქვეყანა, რომელიც განვითარებულ სასაქონლო-ფულად ურთიერთობას ბირჟის გარეშე ახორციელებდეს. თანამედროვე ბირჟაზე უდიდესი მოცულობის გარიგებები წუთებში ფორმდება. თანამედროვე კავშირისა და ინფორმაციის გადაცემის სისტემის მეშვეობით მყიდველისა და გამყიდველის მონაწილეობა და მათი უშუალო შეხვედრა საბირჟო გარიგებებში აუცილებელი აღარ არის. ერთი სიტყვით, როგორც ეროვნული, ისე საერთაშორისო ვაჭრობა თანამედროვე ბირჟების გარეშე წარმოდგენილია.

საბირჟო საქონელი შეიძლება გაერთიანდეს შემდეგ ჯგუფებად და ქვეჯგუფებად:

- **სასოფლო-სამეურნეო და სატყეო საქონელი, აგრეთვე მათი გადაამუშავების პროდუქტები:**
 - მარცვლეული (ხორბალი, სიმინდი, შვრია, ჭვავი, ქერი);
 - ზეთოვნების (სელის, ბამბის, სოიას) თესვები;
 - ცოცხალი ცხველი და ხორცი (მსხვილფეხა რქოსანი პირუტყვი, ღორი, ბეკონი);
 - საფეიქრო საქონელი (ბამბა, მატყელი, აბრეშუმი, ხელი, ნართი, ჯუთი);
 - სასურსათო საქონელი (შაქარი, მცენარეული ზეთი, კარტოფილი, პილპილი, კვერცხი, არაქისი, ფორთოხლის წვენი კონცენტრატი);
 - სატყეო საქონელი (სახერხი მასალები, ფანერი);
 - ნატურალური კაუჩუკი, ნედლეული და ნახევარფაბრიკატები: ფერადი და ძვირფასი ლითონები (სპილენძი, ტყვია, თუთია, კალა, ნიკელი, ალუმინი, ოქრო, ვერცხლი, პლატინა).
- **ნაფთობი და ნაფთობპროდუქტები:** ბენზინი, დიზელის საწვავი, მაზუთი და სხვ.

საბირჟო საქონლის ნომენკლატურა მუდმივი არ არის. იგი დროთა განმავლობაში იცვლება - ჩნდება ახალი და ქრება ძველი საქონელი. სახელდობრ, უკანასკნელ პერიოდში საბირჟო საქონლის რაოდენობაში გამოდის ნაფთობი და ნაფთობპროდუქტები, ასევე ნიკელი, ალუმინი, ძვირფასი ლითონები, ფორთოხლის წვენი კონცენტრატი, ფანერა, კარტოფილი და სხვ. საბირჟო საქონლის 55% სასოფლო-სამეურნეო, სატყეო და საოჯახო სარგებლობის საქონელია. ეს ტენდენცია საკმაოდ მყარია და შეინიშნება ათეული წლების მანძილზე. რაც შეეხება სამრეწველო ნედლეულის ჯგუფს, ტექნიკისა და ტექნოლოგიის განვითარებასთან ერთად მისი მოცულობა განუზრვლად იზრდება. ამას მოწმობს ვაჭრობებზე რიგი ახალი სახის ფერადი ლითონების გამოჩენა.

საბირჟო ვაჭრობის განვითარებამ დიდი გავლენა მოახდინა საბირჟო საქონლის ნაირსახეობაზეც. თავდაპირველად საბირჟო ვაჭრობა წარმოებდა რეალური (სახეზე არსებული) საქონლით, ფასიანი ქაღალდებით, ვალუტით, იშვიათი ლითონებით. შემდეგ საბირჟო ვაჭრობის ობიექტი გახდა საბირჟო კონტრაქტი - ფიუჩერსი, ხოლო მოგვიანებით - ოპციონი. ამასთან, თუ რეალური საქონელი სასაქონლო ბირჟაზე ვაჭრობის ობიექტია, ვალუტა და იშვიათი ლითონები სავალუტო ბირჟაზე ვაჭრობის საგანია, ფასიანი ქაღალდები - საფონდო ბირჟაზე, ხოლო ფიუჩერსები და ოპციონები ყველა სახის ბირჟაზე გამოიყენება (ცხრილი 16.1).

ცხრილი 16.1. საბირჟო საქონლის განაწილება ბირჟების მიხედვით

ბირჟის სახეები	რეალური საქონელი	ფასიანი ქაღალდები	ვალუტა. ვალუტის ინდექსები, იშვიათი ლითონები	ფიუჩერსი	ოპციონი
სასაქონლო	+			+	+
საფონდო		+		+	+
სავალუტო			+	+	+

წყარო: ხმალაძე გ., და სხვ. სასაქონლო..., გვ. 66.

უმსხვილესმა საერთაშორისო საბირჟო ცენტრებმა თავი მოიყარა აშშ-ში, ინგლისსა და იაპონიაში. ამ ქვეყნებზე მოდის საბირჟო საქონელბრუნვის თითქმის 90%.

სასაქონლო ბირჟა შეიძლება იყოს უნივერსალური და სპეციალიზებული.

გაყიდვის მოცულობის მიხედვით უმსხვილესია უნივერსალური სასაქონლო ბირჟები. მაგალითად, „ჩიკაგო ბორდ ოფ თრეიდის“ ბირჟაზე (სადაც აშშ-ის გარიგების თითქმის 40% სრულდება) ვაჭრობენ ხორბლით, სიმინდით, შვრიით, პარკოსნებით, სოიოს ზეთით, ოქროთი, ვერცხლით, ფასიანი ქაღალდებით. „ჩიკაგო მერქენტალ ექსჩენჯის“ ბირჟაზე (სადაც აშშ-ის გარიგების თითქმის 30% ფორმდება) ვაჭრობენ მსხვილი რქოსანი საქონლით, ოქროთი, პოლიმასალებით, ფასიანი ქაღალდებით, უცხოური ვალუტით. ტოკიოს უნივერსალურ ბირჟაზე გარიგებები ხდება ოქროზე, ვერცხლზე, პლატინაზე, კაუჩუკზე, ბამბისა და შალის ნართზე და ა. შ. ასევე უმსხვილესია ლონდონის, სიდნეისა და ჰონგ-კონგის უნივერსალური ბირჟები.

სპეციალიზებული ბირჟებისათვის დამახასიათებელია ვიწრო სასაქონლო სპეციალიზაცია. ასეთი ბირჟებია: ლონდონის ლითონების ბირჟა; ლონდონის ფერადი ლითონების ბირჟა; ნიუ-იორკის ძვირფასი და ფერადი ლითონების ბირჟა („კომექსი“); ნიუ-იორკის შაქრის, ყავისა და კაკაოს ბირჟა; ნიუ-იორკის ბამბის ბირჟა; ნიუ-იორკის ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების ბირჟა; მინეაპოლისის (აშშ) მარცვლეულის ბირჟა; ლონდონის ნავთობის ბირჟა; პარიზის სასაქონლო ბირჟა და სხვ. საბირჟო ვაჭრობის ცენტრებია შემდეგი ქალაქები: ბამბაზე - ალექსანდრია, სან-პაულო, ბომბეი, სიდნეი; ბრინჯზე - მილანი, ამსტერდამი, როტერდამი; შალზე - ანტვერპენი, მელბურნი, სიდნეი, რუზე (საფრანგეთი); ყავაზე - პარიზი, როტერდამი, ჰავრი (საფრანგეთი), ჰამბურგი, ამსტერდამი.

სასაქონლო ბირჟების უმრავლესობა ფიზიკური და იურიდიული პირების ნებაყოფილობითი გაერთიანებაა, რომელიც ბირჟის ადგილმდებარეობის ქვეყანაშია რეგისტრირებული. მათი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი სტატუსი, როგორც წესი, დახურული ტიპის სააქციო საზოგადოებაა.

საერთაშორისო სასაქონლო ბირჟები აღიარებულია ამა თუ იმ საქონლის მსოფლიო ვაჭრობის ცენტრებად და ასრულებენ შემდეგ ფუნქციებს:

საქონელზე ყოველდღიური ფასის დაწესება. საერთაშორისო სასაქონლო ბირჟები მსოფლიოს უმსხვილესი ფირმების ინტერესებს გამოხატავენ. ამიტომ ვაჭრობის შედეგები მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთობის ანუ კონკურენტულ საქონელზე კონიუნქტურის დონეს ასახავენ. საერთაშორისო სასაქონლო ბირჟებზე ჩამოყალიბებული ფასები მსოფლიოს უმრავლესი სავაჭრო გარიგების საფუძველია. კერძოდ, მსოფლიოში წარმოებული სპილენძის 70% ლონდონის ლითონების ბირჟაზე არსებული ფასით იყიდება. ამგვარად, საერთაშორისო სასაქონლო ბირჟების ფასები მსოფლიო მასშტაბით მოცემულ მომენტში კონკრეტულ საქონელზე მოთხოვნისა და მიწოდების შესაბამისობის ინდიკატორია;

ჰეჯირება. იგი ფასის დაზღვევის ფორმაა, რომლის მიხედვით საქონელი გაიყიდება ან შეისყიდება მომავალში. ჰეჯირება ფასების შესაძლებელ არახელსაყრელ მერყეობასთან დაკავშირებული რისკის თავიდან აცილებას გულისხმობს. ჰეჯირების ოპერაციები ბირჟებზე ძირითადი ოპერაციებია. მასში მონაწილეობენ რეალური საქონლის გამყიდველები (მწარმოებლები) და მყიდველები (მომხმარებლები).

მწარმოებლიდან მომხმარებლამდე რეალური საქონლის მისაწოდებლად გაფორმებული გარიგებები, როგორც წესი, ბირჟის გარეთაც სრულდება. მაგრამ გარიგების ფასები საბირჟო კოტირებით განისაზღვრება. ამ შემთხვევაში ბირჟები გამოიყენება ფასების ცვლილებით გამოწვეული რისკის თავიდან ასაცილებლად ფიუჩერსული კონტრაქტების ყიდვა-გაყიდვის საშუალებით;

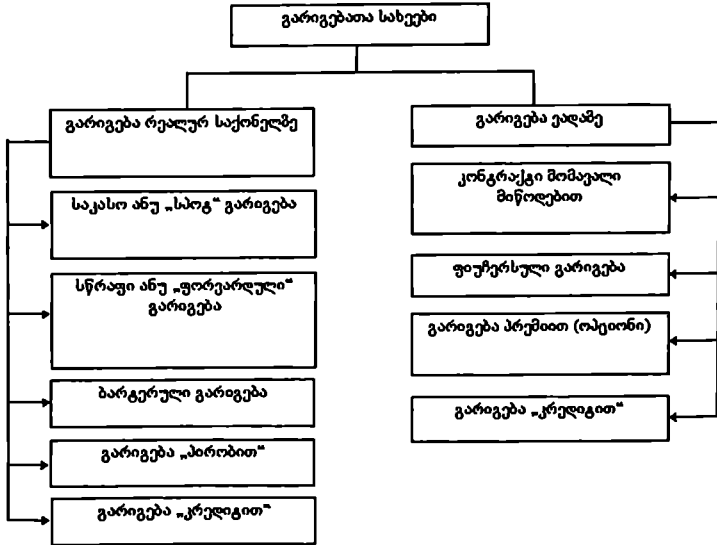
საქონლის მიწოდების გარანტია. აღნიშნული ფუნქციით სასაქონლო ბირჟები გაყიდული რეალური საქონლის მიწოდებას უზრუნველყოფენ. ამისათვის მათ სასაწყობო მეურნეობა გააჩნიათ. მაგალითად, ლონდონის ლითონების ბირჟას დიდი ბრიტანეთში 7, ევროპაში 10 (როტერდამი, გენუა, ჰამბურგი, ანტვერპენი და ა. შ.), ხოლო შორეულ აღმოსავლეთში (იაპონია, სინგაპური) 7 საწყობი აქვს.

ძირითადი ფუნქციების შესრულებასთან ერთად ბირჟები საბაზრო ურთიერთობის მონაწილეებს საშუალებას აძლევს განახორციელონ:

ფასთა სხვაობის თამაში (სპეკულაციური ოპერაციები). ამგვარი ოპერაციების მიზანი რეალური საქონლის მიწოდება ან მიღება არ არის. სპეკულანტები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ფიუჩერსულ ვაჭრობაში, რადგან ბაზრის ლიკვიდურობას ამაღლებენ და თავის თავზე იღებენ საფასო რისკს;

საქონელში კამპიტალის ინვესტირება. მრავალი ფირმა ინფლაციისაგან გაველენის დასაცავად საქონლის პარტიას ყიდულობს;

საარბიტრაჟო ოპერაციები. როცა საქონლის ფასი სხვადასხვა ქვეყნის ბირჟაზე განსხვავებულია, საბირჟო ვაჭრობის მონაწილეები ერთდროულად ყიდულობენ და ყიდიან საქონელს სხვადასხვა ბირჟაზე და ამით დამატებით მოგებას იღებენ.



სქემა 16.1. გარიგებათა სახეები სასაქონლო ბირჟაზე

სასაქონლო ბირჟაზე მრავალი სახის გარიგება შეიძლება გაფორმდეს. გარიგების კლასიფიკაცია სხვადასხვა ნიშნის მიხედვით ხდება, მათგან მნიშვნელოვანია შესრულების ვადა. ამ ნიშნით განასხვავებენ საკასო (რომლის დროსაც ანაზღაურება გარიგებისათვის ხდება სწრაფად, უახლოეს 2-3 დღეში) და ვადიან გარიგებას (საქონელი ან კონტრაქტი და მასზე უფლება მის მყიდველს გადაეცემა გაფორმების მომენტში, ხოლო თანხის გადახდა განსაზღვრული ვადის შემდეგ) (სქემა 16.1).

მსოფლიო პრაქტიკაში უფრო მეტად გავრცელებულია ვადიანი გარიგება. ეს განსაკუთრებით ეხება სასურსათო საქონელს. სასაქონლო ბირჟაზე ყოველი საქონლის მიხედვით დგინდება ლიკვიდაციის ანუ ვადიანი გარიგების შესრულების ვადები.

რეალურ საქონელზე გარიგება შეიძლება იყოს მოკლევადიანი მიწოდების, რომელსაც „სპოტ“-გარიგებას უწოდებენ ან ხანგრძლივი მიწოდების ვადით - „ფორვარდ“-გარიგებას. თანამედროვე პირობებში რეალურ საქონელზე ჭარბობს ბარტერული გარიგებები: ამ დროს საქონლის საქონელზე გადაცემა ხდება. გარიგება „პირობი-ობის“ დროს საქონლის გაყიდვა ხორციელდება მეორე რეალური საქონლის იმავდროულად ყიდვის პირობით.

ვადიანი გარიგების მნიშვნელოვანი სახეა კონტრაქტი მომავალ მიწოდებაზე. იგი არის ისეთი ხელშეკრულება, რომელიც დადებულია ჯერ კიდევ არ არსებული საქონლის წარმოებაზე ფიქსირებულ ფასებში. ამგვარი კონტრაქტი წარმოადგენს შუალედურს ტრადიციულ ფორვარდ-კონტრაქტსა (გარიგება რეალური საქონლით) და ფიუჩერსულ გარიგებას შორის. ეს უკანასკნელი იდება, როგორც წესი, ნაღდი საქონლის გარიგების დაზღვევის (პეჯირების) მიზნით. მისი გაფორმება ხდება გარიგების მომენტისათვის არსებულ ფიქსირებულ ფასებში. გარიგების ობიექტია არა ნაღდი საქონელი, არამედ საბირჟო კონტრაქტი (ფიუჩერსი).

დასავლეთის ბირჟებზე ფართო გავრცელება ჰპოვა გარიგებებმა პრემიით - ოპციონი. ამგვარ გარიგებაში ერთ-ერთი კონტრაპენტი, იხდის რა პრემიას, იძენს ოპციონს ანუ უფლებას განსაზღვრულ დღემდე ამა თუ იმ არჩევანის გაკეთებაზე.

მსოფლიო პრაქტიკაში შემუშავებულია საბირჟო ვაჭრობის წარმართვის ორი მეთოდი: 1. საჯარო ვაჭრობა (გარიგება იდება წამოძახილების მეშვეობით დუბლირებადი სიგნალებით, რომლის გადაცემა ხდება ხელებითა და თითებით); 2. ვაჭრობა ჩურჩულით. ეს უკანასკნელი საკმაოდ შეზღუდულია და უპირატესად სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიასა და იაპონიაშია გავრცელებული.

ხელითა და თითებით სიგნალის გადაცემის შემთხვევაში ხელის მდგომარეობა აღნიშნავს გაყიდვას ან ყიდვას. მაგალითად, თუ ხელისგული მიმართულია ბროკერისაკენ, ეს ნიშნავს, რომ სუბიექტი თანახმაა ყიდვაზე, ხოლო თუ იგი მის საწინააღმდეგოდაა — თანახმაა გაყიდვაზე. როცა ბროკერს ხელი და თითები უჭირავს პორიზონტალურად, ის თითებით აჩვენებს, თუ რამდენადაა მისი წინადადება საინფორმაციო ტაბლოზე ასახულ ბოლო ფასზე მაღლა ან დაბლა და ა. შ. არავერბალური ფორმით შეიძლება გამოისახოს ციფრებიც (სურათი 16.1.).

საბირჟო ვაჭრობის პრაქტიკაში გამოყენებულია სპეციალური ჟარგონებიც. კერძოდ:

„დათვები“ საბირჟო სპეკულანტებია. ისინი თამაშობენ ფასიანი ქაღალდების, ვალუტის, საქონლის კურსის (ფასის) შემცირებაზე.

სურათი 16.1.

არავერბალური ურთიერთობის ფორმები



ნული



ერთი



ორი



სამი



ოთხი



ხუთი



ექვსი



შეიდი



რვა



ცხრა



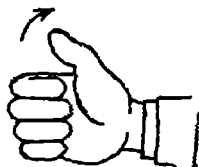
ათი



„ფასის დაწვეა“



„ფასის დაფიქსირება“



„ფასის აწვეა“

„მგელი“ მსხვილი აქციონერია. იგი საბირჟო თამაშს ეწევა დამხმარე პირთა მეშვეობით. ხელოვნურად ქმნის ისეთ სიტუაციას, რომელიც აქციების კურსს სასურველი მიმართულებით ცვლის. „მგლის“ ძირითადი მიზანია წვრილი აქციონერების, ე. წ. „ცხვების“ გატყავება-გაძარცვა.

„ცხვარი“ ბირჟაზე მცირე აქციონერთა მეტსახელია. იგი ხშირად ხდება მსხვილი აქციონერების „მგლების“ მოწყობილი საბირჟო თამაშების ობიექტი. ვაკოტრების თავიდან ასაცილებლად სასურველია „ცხვარმა“ მჭიდრო კონტაქტი იქონიოს ბირჟის კონსულტანტებთან. ბირჟა იცავს „ცხვრის“ ინტერესებს.

„ხარი“ ბირჟის სპეკულანტია. იგი ვარაუდობს, რომ ფასები გაიზრდება, ამიტომ შეისყიდის ან ინახავს ადრე ნაყიდ კონტრაქტებს. ეს ტერმინი ვრცელდება ყველა იმათზე, ვინც ვარაუდობს, რომ ფასები გაიზრდება. „ხარი“ ბირჟაზე თამაშობს ფასების მომატებაზე მოგების მისაღებად.

საფონდო ბირჟები

საფონდო ბირჟა ორგანიზებული და მუდმივ-მოქმედი ბაზარია, სადაც ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები ხორციელდება.

საფონდო ბირჟები პირველად XVIII ს. დასასრულს დიდ ბრიტანეთში, აშშ-სა და გერმანიაში შეიქმნა, ხოლო XIX ს. მეორე ნახევრიდან შვეიცარიასა და იაპონიაში ჩამოყალიბდა.

საფონდო ბირჟების ფუნქციებია:

- ფასიანი ქაღალდების საბაზრო ღირებულების დადგენა და მათი ყიდვა-გაყიდვის გარიგების შესრულება;
- კომპანიებს, დარგებსა და საქმიანობის სფეროებს შორის კაპიტალის გადაღინება;
- მსოფლიო ეკონომიკის ცალკეული ქვეყნისა და დარგის საქმიანობის აქტივობის შეფასება და სხვ.

მსოფლიოს 60 ქვეყანაში 150-მდე საფონდო ბირჟაა. მათ შორის ჩრდილოეთ ამერიკაში 15, ევროპაში თითქმის 100, ცენტრალურ და სამხრეთ ამერიკაში - 20, დანარჩენი აზიაში, აფრიკასა და ავსტრალიაში. არსებობს საფონდო ბირჟების საერთაშორისო ფედერაცია (შტაბ-ბინა პარიზში), რომელიც განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის 30-მდე ქვეყნის ბირჟებს აერთიანებს. ფედერაციის მიზანია ფასიანი ქაღალდების საბაზრო სტრუქტურების კოორდინაცია და აქციონერთა თანაბარი უფლებების უზრუნველყოფა.

მსოფლიოში უმსხვილესია ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა, რომლის ბრუნვა მსოფლიო საფონდო ბირჟების 50%-ია. საბირჟო ბრუნვის თითქმის 90% აქციებზე მოდის. დედამიწის მრავალი ქვეყნის 1700-მდე კომპანიის აქციები ნიუ-იორკის ბირჟაზე რეგისტრირებული. რეგისტრაციის პროცედურა (ლისტინგი) გარკვეული მოთხოვნების შესრულებას საჭიროებს. ლისტინგის მეშვეობით საბირჟო ვაჭრობაზე დაიშვება მხოლოდ ის ფასიანი ქაღალდი, რომელიც ხარისხსა და საიმედოობაზე ექსპერტიზას გაივლის.

საბირჟო კურსების მოძრაობის შეფასებისათვის ყველა ბირჟაზე აქციების ინდექსი გაიანგარიშება. მსოფლიოს საფონდო ბირჟებს შორის შედარებით მნიშვნელოვანია

დოუ-ჯონსის ინდექსი, რომელიც ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის მიერ დგინდება. ეს ინდექსი კომპლექსურია და სამი სხვადასხვა ინდექსისაგან შედგება. კერძოდ, 30 სამრეწველო კომპანიის, 20 სატრანსპორტო და 15 კომუნალური კომპანიის აქციების კურსის დაჯამებით მიღებული თანხის საფუძველზე განისაზღვრება, რომელიც პერიოდულად კორექტირდება. ამ ინდექსის მნიშვნელობა აშშ-ის საზღვრებს სცილდება. ამიტომ ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე მიმდინარე ცვლილებები მსოფლიოს სხვა ბირჟებზეც გარკვეულ ზემოქმედებას ახდენს.

ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის გარდა მნიშვნელოვანია ტოკიოს, ლონდონის, მაინის ფრანკფურტის, პარიზის, მილანის, ამსტერდამისა და ჰონგ-კონგის საფონდო ბირჟები.

საფონდო ბირჟების ორგანიზაცია ძირითადად სასაქონლო ბირჟების მსგავსია, თუმცა აქვს თავისებურებებიც. სახელდობრ, ნიუ-იორკის ბირჟის წევრები შეიძლება იყოს მხოლოდ ის ფიზიკური პირები, რომლებსაც ბირჟაზე ადგილი აქვს შეძენილი. იმის გამო, რომ ბირჟაზე ადგილები განსაზღვრულია (1366 ადგილი), მისი ფასი მოთხოვნასა და მიწოდებაზეა დამოკიდებული. საფონდო ბირჟის მართვა სასაქონლო ბირჟების ანალოგიურია. ერთგვაროვანია შესრულებული ოპერაციებიც. ესაა ჰეჯირება, სპეკულაციური ოპერაციები, ფასიანი ქაღალდების ოპციონები და სხვ.

სავალუტო ბირჟები საერთაშორისო სავალუტო ბირჟები მსოფლიო სავალუტო სისტემის ნაწილია და ბანკთაშორისი სავალუტო ბაზართან ერთად სავალუტო ბაზრის ნაირსახეობაა. სავალუტო ბირჟები ფუნქციონირებენ მსოფლიო საბანკო და საბირჟო ცენტრებში. სახელდობრ, გერმანიაში მოქმედებს ზუთი სავალუტო ბირჟა - მაინის ფრანკფურტის, ჰამბურგის, დიუსელდორფის, მიუნხენისა და ბერლინის. ამ ბირჟებზე ყოველდღიურად 14 ვალუტის კურსი დგინდება. მათ შორის მოწინავე როლს მაინის ფრანკფურტის ბირჟა ასრულებს. იტალიის სავალუტო ბირჟებია მილანში, რომში, გენუასა და ვენეციაში, პოლანდიის - ამსტერდამსა და როტერდამში, საფრანგეთის - პარიზში.

აშშ-ში, ჩიკაგოს სართაშორისო სავალუტო ბირჟაზე უცხოურ ვალუტაზე (ავსტრიული დოლარი, გირვანქა სტერლინგი, გერმანული მარკა, ფრანგული ფრანკი, იაპონური იენა, შვეიცარული ფრანკი) ფიუნქრსული კონტრაქტები ფორმდება.

საქარო მატრობა, ტენდერი საერთაშორისო საჯარო ვაჭრობა ანუ ტენდერი საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ერთ-ერთი ფორმაა. მისი მეშვეობით გამყიდველი (შემკვეთი) აცხადებს კონკურსს მყიდველებისათვის (მიმწოდებლებისათვის) განსაზღვრული ტექნიკურ-ეკონომიკური მახასიათებლების მქონე საქონელზე. კონკურსის შედეგების მიხედვით კონტრაქტი იმ მყიდველთან ფორმდება, რომელიც გამყიდველს უფრო ხელსაყრელ პირობებს შესთავაზებს.

ტენდერი, როგორც შესყიდვის მეთოდი, ძირითადად განვითარებად ქვეყნებში გამოიყენება. იგი ფართოდაა გავრცელებული ინდოეთში, პაკისტანში, ირანში, ერაყში, ინდონეზიაში, იორდანიაში და სხვა ქვეყნებში.

ტენდერი შეიძლება იყოს ღია ან დახურული. ღია ტენდერში მონაწილეობა ყველა მსურველს შეუძლია. ინფორმაცია ოფიციალურ ბეჭდვით ორგანოებში ქვეყნდება. და-

ზურულ ტენდერში მხოლოდ ის ფირმები მონაწილეობენ, რომლებსაც მოსაწვევი გაეგზავნა.

აუქციონები

აუქციონი სპეციალურად ორგანიზებული და პერიოდულად მოქმედი ბაზარია, სადაც ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები მყიდველებს შორის საფასო შეჯიბრების გზით სრულდება. აუქციონზე გასაყიდ საქონელს იძენს უმაღლესი ფასის გადამხდელი.

აუქციონის ფორმით იყიდება ინდივიდუალური თვისებების მქონე საქონელი. მაგალითად, ქურქ-ბეწვეული, შალი, ჩაი, თამბაქო, ყვავილები, ხილი, ბოსტნეული, ცხენები, თევზი და ა. შ. ზოგიერთი საქონლის საერთაშორისო ვაჭრობაში აუქციონების როლი მეტად მნიშვნელოვანია. კერძოდ, აშშ-სა და კანადაში გაყიდული ქურქის 70%-ზე მეტი, დანიაში - 90%, შვედეთსა და ნორვეგიაში 95% საერთაშორისო აუქციონებით რეალიზდება. ასეთივე ფორმით იყიდება ჩაის 70% და მატყლის 90-95%.

ისტორიულად ისე ჩამოყალიბდა, რომ ყოველ საქონელს ტრადიციული სააუქციონო ცენტრები გააჩნია. სახელდობრ:

ქურქ-ბეწვეულს - სანკტ-პეტერბურგი, ნიუ-იორკი, მონრეალი, ლონდონი, ლაიფციგი, კოპენჰაგენი, ოსლო, სტოკჰოლმი და სხვა;

მატყლს - ლონდონი, ლივერპული, სიდნეი, მელბურნი, კეიპტაუნი, ველინგტონი (ახალი ზელანდია);

ჩაის - კალკუტა და მინი (ინდოეთი), კოლომბო (შრი-ლანკა), სინგაპური, ლონდონი, ჰამბურგი, ანტვერპენი;

თამბაქოს - ნიუ-იორკი, ამსტერდამი, ბრემენი, ლუსაკა (ზამბია);

ყვავილებს - ამსტერდამი, ალსმერი (ჰოლანდია);

ბოსტნეულსა და ხილს - ანტვერპენი და ამსტერდამი;

ცხენებს - დოვილი (საფრანგეთი), ლონდონი, უსპენსკოე (მოსკოვთან ახლოს) და ა. შ.

სასაქონლო აუქციონების ჩატარების ორგანიზაციას თავისი თავისებურებები აქვს, რომელიც კონკრეტული საქონლის მიხედვით განისაზღვრება. ამასთანავე, საერთოც ბევრია. განასხვავებენ აუქციონების ჩატარების ოთხ სტადიას: მომზადება, საქონლის დათვალიერება, აუქციონით საჯარო ვაჭრობა, გარიგების გაფორმება და შესრულება.

6. საბაჭრო შუამავლები

საერთაშორისო საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების განხორციელების ერთ-ერთი მეთოდია საქონლის ყიდვა-გაყიდვის შესრულება სავაჭრო შუამავლების მეშვეობით.

მართალია, შუამავლების გამოყენებით საქონლის რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავლები მცირდება, მაგრამ ამ პროცესში მათი ჩართვა განსაკუთრებით მიზანშეწონილია ახალ ან ნაკლებად ცნობილ ბაზარზე გასასვლელად. ამ შემთხვევაში შუამავლები უკეთ იცნობენ კონკრეტულ ბაზარზე არსებულ მოთხოვნას და უფრო ეფექტიანად შეუძლიათ საქონლის რეალიზაცია.

სავაჭრო შუამავლების როლში შეიძლება იყოს ცალკეული ფიზიკური პირი ან ორგანიზაცია. მათი საქმიანობის სფერო მრავალმხრივია, კერძოდ, საქონლის გაგზავ-

ნა, შეფუთვა, შენახვა, დაზღვევა, გაყიდვა და ა. შ. შუამავლებით გარიგების მსურველი მხარეები ერთმანეთს უკავშირდებიან. კომერსანტებისაგან განსხვავებით შუამავლები შეძკვეთის ხარჯებით საქმიანობენ, რისთვისაც გასამრჯელოს იღებენ. შუამავლებს მიეკუთვნებიან ბროკერები, დილერები, კომისიონერები, კონსიგნატორები, მაკლერები, ბითუმად მყიდველები, სავაჭრო და სამრეწველო აგენტები. საერთაშორისო ვაჭრობის ნახევარზე მეტი სავაჭრო შუამავლებით ხორციელდება.

საშუამავლო ოპერაციები, რომლებიც ექსპორტიორის ან იმპორტიორის დავალებით დამოუკიდებელი საშუამავლო ფირმების მიერ სრულდება, მრავალმხრივია. იგი მოიცავს უცხოელი პარტნიორის მოძიებას, გარიგებისათვის დოკუმენტაციის მომზადებას, სატრანსპორტო-ექსპედიტორულ ოპერაციებს, საფინანსო-საკრედიტო მომსახურებას, საქონლის დაზღვევას, საქონლის რეკლამირებას, გაყიდვების შემდეგ მომსახურებას, ბაზრის შერჩევასა და ანალიზს, საბაჟო ფორმალბობების შესრულებას და ა. შ. შუამავლების გამოყენებით საგარეო სავაჭრო ოპერაციების ეფექტიანობა მაღალდება. მისი მეშვეობით საქონლის მწარმოებელი მრავალი ვალდებულებისაგან თავისუფლდება.

საშუამავლო ოპერაციის სახეებია:

- დილერული ოპერაციები, როცა შუამავალი თავისი სახელითა და ხარჯით მოქმედებს;
- საკომისიო ოპერაციები, როცა შუამავალი თავისი სახელითა და სხვისი ხარჯით მოქმედებს;
- სააგენტო დაფალება, როცა შუამავალი სხვისი სახელითა და ხარჯით მოქმედებს.

მსოფლიო პრაქტიკაში განასხვავებენ შემდეგი სახის სავაჭრო-საშუამავლო ფირმებს: სავაჭრო ფირმები ანუ დილერები; საკომისიო ფირმები; სავაჭრო აგენტები. აგენტების განსაკუთრებული სახეა ბროკერები.

საგაჭრო ფირმები დილერულ ოპერაციებს საქონლის გაყიდვით ასრულებენ. ისინი თავიანთი სახელითა და ხარჯით მოქმედებენ, რაც იურიდიულად ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით ფორმდება. ამასთან, სავაჭრო შუამავალი გამოდის კონტრაქტის ერთ-ერთ მხარედ და საქონლის შესაკუთრედ, რის გამოც კონტრაქტის სავნის დაკარგვაზე (დაზიანებაზე) მთელ პასუხისმგებლობას კისრულობს.

სავაჭრო ფირმები მრავალი სახისაა. სახელდობრ, სავაჭრო სახლები, საქსპორტო ფირმები, საიმპორტო ფირმები, საბითუმო ფირმები, საცალო ფირმები, დისტრიბუტორები, სტოკისტები.

სავაჭრო სახლები მრავალპროფილიანი და მრავალფუნქციონალური კომპანიები ან ასოციაციებია. ისინი სავაჭრო-საშუამავლო და კომერციულ საქმიანობასთან ერთად ხშირად სამეწარმეო სამუშაოებსაც ახორციელებენ, რომელიც შეძენილი საქონლის ნაწილობრივ დამუშავებას გულისხმობს.

საექსპორტო ფირმები უმეტესად დილერების როლში გამოდიან, შიდა ბაზარზე საკუთარი თანხებით იძენენ საქონელს და უცხოეთში ყიდიან. მათ საპირისპიროდ საიმპორტო ფირმები უცხოეთში ყიდულობენ საქონელს და ეროვნულ ქვეყანაში ყიდიან.

საბითუმო ფირმები პროდუქციის დამამზადებელ საწარმოებსა და სცალო სავაჭრო ფირმებს შორის საშუაშედილო რგოლია. ისინი საქონელს ყიდულობენ დიდი პარტიებით და ყიდიან შედარებით მცირე პარტიებით.

სცალო ფირმები საქონლის ექსპორტისა და იმპორტის დილერულ ოპერაციებს დამოუკიდებლად ახორციელებენ. ამისათვის მათ საზღვარგარეთ აქვთ საკუთარი ქსელი (ფილიალები, შემსყიდველი კანტორები, ქალიშვილი კომპანიები).

დისტრიბუტორები იმ საქონელს ყიდიან, რომელიც დილერული შეთანხმებითაა განსაზღვრული. ისინი უმეტესად იმპორტულ ოპერაციებს ასრულებენ. მათ აქვთ კონკრეტულ ბაზარზე განსაზღვრული საქონლის შექმნისა და თავისი სახელით გაყიდვის უფლება. გაწეულ ხარჯებს საკუთარი შესაძლებლობიდან ფარავენ.

სტოკისტები ისეთი დილერული ფირმებია, რომლებიც საქსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებს კონსიგნაციურ საწყობთან სპეციალური ხელშეკრულებით ასრულებენ. ასეთი ხელშეკრულება დილერული ხელშეკრულების საფუძველზე ფორმდება, რითაც სტოკისტებს საქონლის გაყიდვის განსაკუთრებული უფლება ეძლევათ. ფირმის დასახელება წარმოსდგება ინგლისური ტერმინიდან (stock(s) - მარაგი). მათ აქვთ საკუთარი საწყობები და საქონელს ყიდიან და ყიდულობენ თავიანთი სახელითა და ხარჯებით.

ბროკერები სავაჭრო ფირმები ან ფიზიკური პირებია. ისინი ეძებენ ურთიერთსაინტერესო პარტნიორებს და აკავშირებენ ერთმანეთს, მაგრამ გარიგებაში უშუალოდ არ მონაწილეობენ. ბროკერები ძირითადად დიდი ღირებულების უძრავი ქონებით ვაჭრობენ, რის გამოც მათი მომსახურება შედარებით იაფია. ბროკერების მეშვეობით ხდება მხარეთა წინადადებების თანხედრა. ისინი საქონელს უშუალოდ არ ეხებიან. გარიგების გაფორმების შემდეგ გამყიდველი საქონელს პირდაპირ უგზავნის მყიდველს.

რწმუნებულები. რწმუნებელი (პრინციპალი) შეიძლება იყოს საქონლის მყიდველი ან გამყიდველი. ისინი იწვევენ ფირმებს და აძლევენ რწმუნებულებას (მინდობილობას) მათი სახელით საქონლის ყიდვა-გაყიდვის შესრულების შესახებ. რწმუნებულება შეიძლება იყოს ერთჯერადი, სპეციალური და გენერალური (საერთო).

კომისიონერები სავაჭრო შუამავლებია. ისინი საქონელს ყიდიან და ყიდულობენ საკუთარი სახელით, მაგრამ შემკვეთის (კომიტენტის) დავალებითა და ხარჯებით წინასწარშეთანხმებული ანაზღაურების (კომისიის) საფასურად. კომისიონერი მხოლოდ მისი უფლებამოსილების ფარგლებში მოქმედებს.

კომისიური ხელშეკრულების გავრცელებული ფორმაა კონსიგნაციის პირობებით საქონლის გაყიდვა. კონსიგნატი (ექსპორტიორი) აძლევს საქონელს კონსიგნატორის (შუამავლის) საწყობს განსაზღვრული დროის განმავლობაში ბაზარზე სარეალიზაციოდ. კონსიგნატორი კონსიგნატს რეალიზებული საქონლის თანხებს ურიცხავს. გაუყიდავი საქონელი უბრუნდება კონსიგნატს. ეს ეხება მარტივ კონსიგნაციას. გარდა ამისა, პრაქტიკაში გავრცელებულია ნაწილობრივად დაბრუნებადი და დაუბრუნებადი კონსიგნაციები.

საქონლის ექსპორტიორსა და შუამავლებს, რომლებიც კონკრეტულ, წინასწარშეთანხმებულ ბაზრებზე მოქმედებენ, სხვადასხვა უფლებები და ვალდებულებები აქვთ.

გადაცემულ უფლებათა მიხედვით შუამავალი შეიძლება იყოს: გაყიდვის განსაკუთრებული უფლების გარეშე, გაყიდვის განსაკუთრებული უფლებით და უპირატესი ანუ „პირველი ხელის“ გაყიდვის უფლებით.

გაყიდვა განსაკუთრებული უფლების გარეშე. ასეთ შემთხვევაში შუამავლები ექსპორტიორებთან შეთანხმებულ პირობებში ყოდიან საქონელს კონკრეტულ ბაზარზე, რისთვისაც გარკვეულ ანაზღაურებას იღებენ. ამ შეთანხმებით ექსპორტიორის უფლებები არ იზღუდება. მას შეუძლია ხელშეკრულება სხვა სავაჭრო აგენტსაც გაუფორმოს. ამგვარი შეთანხმება მეტწილად ახალ ბაზარზე გადასვლისას გამოიყენება, რადგან ექსპორტიორი აქტიური და პროფესიონალური შუამავლის ძიებაშია.

გაყიდვა განსაკუთრებული უფლებით. ასეთ პირობებში ექსპორტიორს აღარ შეუძლია მოცემული შუამავლის გარდა სხვას გადასცეს კონკრეტულ ბაზარზე საქონლის გაყიდვის უფლება. სავაჭრო შუამავალი ფაქტიურად ბაზრის მონოპოლისტი ხდება.

გაყიდვის უპირატესი ანუ „პირველი ხელის“ უფლება. ასეთ შეთანხმებისას ექსპორტიორი ვალდებულია საქონელი პირველად შესთავაზოს ძირითად შუამავალს, და მხოლოდ მისი უარის შემთხვევაში უშუალოდ თვითონ ან სხვა სავაჭრო შუამავლის მეშვეობით გაყიდოს იგი.

შუამავალით მუშაობის ტიპი

1. ჩამოთვალეთ საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილე კონტრაქტის ოთხი ტიპი: კერძო ფირმები; სამწარმო კავშირები; სახელმწიფო ორგანოები და ორგანიზაციები; საერთაშორისო ორგანიზაციები.
2. ჩამოთვალეთ კომერციული საქმიანობის შესრულების ეტაპები:
პირველი - ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის მოშადაება;
მეორე - ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის გაფორმება;
მესამე - ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის პირობების შესრულება.

* * *

1. დაახასიათეთ კომერციული საქმიანობის შინაარსი;
2. დაახასიათეთ კომერციული ოპერაციების სუბიექტები;
3. დაახასიათეთ კომერციული საქმიანობის შესრულების ორგანიზაცია;
4. დაახასიათეთ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შინაარსი;
5. დაახასიათეთ საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობები („ინკოტერმის“ ტერმინები);
6. დაახასიათეთ კომერციული საქმიანობის ეფექტიანობის მეთოდიკა;
7. დაახასიათეთ საერთაშორისო ბრუნვისა და შუამავლების საქმიანობა.

ლიტერატურული წყაროები

1. Герчикова И. Н. Маркетинг и международное коммерческое дело. М., 1990.
2. Современный маркетинг. Под ред. Ю. В. Е. Хруцкого. М., 1991.
3. Современный бизнес. Учеб. в 2т. пер. с англ. Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
4. Международные экономические отношения. Учебн., под общ. ред. В. Е. Рыбалкина. М., 1997.

5. Инкотермс. Сборник материалов по предпринимательству и внешнеэкономической деятельности. Вып. 1, М., 1991.
6. Внешнеэкономический бюллетен, 1996, №2.
7. Венская Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. М., 1994.
8. Смирнов В. В. Экспортно-импортные операции в международном бизнесе. М., 1997.
9. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. Под ред. проф. Л. Е. Стровского. М., 1996.
10. Международные торговые и финансовые обычаи. Т. 1, 2, 3. Под общ. ред. С. И. Кумок. М., 1995.
11. Улыбин К. А. и др. Брокер и биржа. М., 1991.
12. ასათიანი რ., ეკონომიკის (განმარტებითი ლექსიკონი), თბ., 1996.
13. ყორღანაშვილი ლ., საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები. სახელმძღვანელო. თბ., 1997.
14. ვოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. II, თბ., 1996.
15. ხმალაძე გ. და სხვ. სასაქონლო და საფონდო ბაზარი. თბ., 1997.

17

კომპანიების ეთიკური და სამართლებრივი პასუხისმგებლობა

1. ბიზნესი და ეთიკა

საქმიანი ეთიკის საფუძვლები

ყოველი ფირმა წარმოადგენს ორგანიზაციულ სისტემას, რომელიც მრავალი წილობრივი მონაწილისაგან შედგება და თითოეული მათგანის წინაშე გარკვეულად პასუხისმგებელია. თუ კომპანიის ხელ-

მძღვანელობა მუდმივად არ ითვისებს წინაშე მდებარე მესაკუთრეების, მენეჯერების, მოსამსახურეების, მომხმარებლებისა და მთლიანად საზოგადოების ინტერესებს, ფირმა საბოლოო ჯამში გაკორტდება და არსებობას შეწყვეტს. პრაქტიკაში ხშირად ხდება, როცა მესაკუთრეები უკმაყოფილონი არიან დაბანდებული კაპიტალის ამოღების (უკუგების) დაბალი ტემპების გამო; მენეჯერები და მოსამსახურეები. რომელთა საჭიროებები, მოთხოვნები და იდეები არ კმაყოფილდება, სხვა სამუშაოს მოძებნიან; მომხმარებლები, რომელთა გემოვნებები და ინტერესები მხედველობაში არ მიიღება, თავიანთ თანხებს სხვა საქონლის შეძენაში დახარჯავენ; ხოლო თუ კომპანია საზოგადოების შეხედულებებს არ ითვისებს წინაშე, ამომჩრეველები მორალურ და მატერიალურ ზარალს კანონის ძალით აღივსებენ.

მრავალი კომპანია გულწრფელად ცდილობს წილობრივი მონაწილეების მოთხოვნების სრულყოფილად დაკმაყოფილებას. და როდესაც აღნიშნული კომპლექსურად (ყველას სასარგებლოდ) მიიღწევა, კომპანიის საქმიანობაც წარმატებულია. თუმცა, ცალკეულ შემთხვევაში, ერთი ჯგუფის ინტერესები მეორე ჯგუფის ინტერესებს ეწინააღმდეგება. ასეთ სიტუაციაში ბიზნესმენები დიდივხის წინაშე დგებიან. როგორ შეარიგონ არათანხვედრი შეხედულებების მქონე ჯგუფები? მაგალითად, მომუშავეთა ხელფასის მომატება (მუშაკთა ინტერესების დაკმაყოფილება) — კომპანიის მოგებას ამცირებს, რაც მესაკუთრეთა ინტერესებს ეწინააღმდეგება, ან კიდევ, მომხმარებელთა ინტერესების საზიანოდ, კერძოდ, პროდუქტის ხარისხის გაუარესებით დროებით შესაძლებელია კომპანიის მოგების გადიდება და ა. შ. სწორია ამგვარი მიდგომა? რა თქმა უნდა, არა. ამიტომ ასეთ სიტუაციაში ოპტიმალური მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღება საკმაოდ რთულია და კომპანიის ხელმძღვანელისაგან მენეჯმენტში (მართვაში) დიდ გულწრფელობას. გამოცდილებას, დახელოვნებასა და ცოდნას მოითხოვს.

თანამედროვე საზოგადოებამ დღევანდელ ბიზნესს საზოგადოდ, და მით უფრო საგარეოს, რთული ეთიკური ნორმები წაუყენა. ადრეულ პერიოდში (XIX საუკუნის ბოლოსა და XX საუკუნის დასაწყისში) ბიზნესის უმთავრეს ვალდებულებად მხოლოდ მოგების მიღება მიაჩნდა. მუშებს მძიმე პირობებში, კვირაში 60 საათამდე ამუშავებდნენ და ანაზღაურებას უმნიშვნელოს (არსებობისათვის მინიმალურად აუცილებელს) აძლევდნენ. მკამბოზებს სამუშაოდან აგდებდნენ და უმუშევართა არმიაში უშვებდნენ. არც მომხმარებლები იყვნენ უკეთეს მდგომარეობაში. „მომხმარებლებო, იყავით ფრთხილად!“ — ასეთი იყო იმ დროის

ლოზუნგი. თუ თქვენ იყიდდით საქონელს, შედეგ ზედაც თქვენ აგებდით პასუხს. არ იყო არც მომხმარებელთა საზოგადოებები და არც სახელმწიფო დაწესებულებები, რომლებიც მათ ინტერესებს და უფლებებს დაიცავდა. თუ შექმნილი საქონელი უხარისხო ან მოხმარებისათვის მავნე აღმოჩნდებოდა, მისი მწარმოებელი კომპანია არავითარ პასუხისმგებლობას არ კისრულობდა.

აღნიშნული სიტუაცია მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყნისათვის იყო დამახასიათებელი. საზოგადოების აქტიური ძალებისხმევის შედეგად სახელმწიფოთა საკანონმდებლო ორგანოებმა კანონებისა და კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტების მეშვეობით 30-იანი წლებიდან თანდათანობით დაიწყეს კაპიტალიზმის მართვის ადმინისტრაციულ-სამართლებრივი რეგულირება. ამ მიზნით შექმნეს სოციალური უზრუნველყოფის სისტემები, მუშებს პროფკავშირებში გაერთიანების უფლება მისცეს, მინიმალური ხელფასი განსაზღვრეს და სამუშაო კვირის ხანგრძლივობა დაადგინეს. მიიღეს კანონები კონკურენციულ ბრძოლაში არაკეთილსინდისიერი მეთოდებისა და რეკლამის გამოყენების საწინააღმდეგოდ, ინვესტირების დასაცავად ფასიანი ქაღალდებისა და ბირჟების საქმიანობის მარეგულირებელი კომისიები შექმნეს და სხვ. მაშასადამე, 30-40-იან წლებში ბიზნესის, სახელმწიფოსა და საზოგადოების ნორმალური ურთიერთობისა და თანამშრომლობის ხელსაყრელი პირობები ჩამოაყალიბეს.

50-იანი წლების დასაწყისში ბიზნესის სოციალური როლის კონცეფციამ თანდათანობით დაიწყო ცვლილება. ნაწილობრივ ეს გამოწვეული იყო მეორე მსოფლიო ომის დროს და მის შემდეგ, ცივი ომის წლებში, კომპანიებსა და მთავრობას შორის თანამშრომლობის განვითარებით. ამ პერიოდში შეიქმნა ეკონომიკური განვითარების კომიტეტები, რომლებშიც შევიდნენ საქმიანი წრეების თვალსაჩინო წარმომადგენლები. მიუხედავად იმისა, რომ ამგვარი ორგანოების შექმნის მიზანი

სენობრინი პროგნოზები:

ბიზნესის როლი

XX საუკუნის დასაწყისში კომპანიის ზოგერთი ხელმძღვანელი ორგანიზაციის რესურსების გამოყენებას მისასწავლილად იმეგარად მიიჩნევდა, რომ საზოგადოება მოგებული ყოფილიყო. მაგალითად, ენდრო კარნეგმა (ფოლადის წარმოება) სოციალურ პროგრამაში დააბანდა 350 მლნ დოლარი და ააშენა 200-ზე მეტი საჯარო ბიბლიოთეკა, ჯონ დ. როკფელერმა თავისივე სახელობის ფონდი დააარსა და 550 მლნ დოლარი გადარიცხა. კაპიტალისტური ქველმოქმედების დოქტრინის თანახმად მძლავრმა, მომებთანმა კომპანიებმა თავიანთი სახსრების გარკვეული ნაწილი საზოგადოების კეთილდღეობას უნდა მიუახმარონ. შექმნა 30-იანი წლების დღმა დებრუსიამ ბიზნესის სოციალური როლის აქტივობა რამდენადმე შეამცირა.

წყარო: Мескон М. Н. и др. Основы...
стр. 142.

ქართული ქველმოქმედები:

ნიკო ნიკოლაძე

ქართველი პუბლიცისტი, კრიტიკოსი, რევოლუციონერ-დემოკრატი, საზოგადო მოღვაწე ნიკოლაძე (1843-1928 წწ.) 1873 წელს იმყოფებოდა პარიზში ტყიბულის ქვანახშირის საქმეების მოსაგვარებლად. იგი ხელმძღვანელობდა საზღვარგარეთ ჭიათურის მანჯანჭის საექსპორტო საზოგადოების დელეგაციას, მთავრობდა თბილისის წყალსადენის, ფოთის ნავსადგურის, ათინკაკასის რკინიგზის მშენებლობის, გროზნო-ფოთის ნავთობსადენის და სხვა პროექტებს.

წყარო: ქსე, ტ. 7, თბ., 1984, გვ. 431-432.

მთავრობებისათვის ეკონომიკურ და კომერციულ საკითხებზე კონსულტაციების მიცემა იყო, ფაქტიურად ამით ბიზნესმენტა მონაწილეობა სოციალური და სახელმწიფოებრივი ეკონომიკური პოლიტიკის გადაწყვეტაში გაფართოვდა. ამ პერიოდში გამოვიდა რ. ბოუენის წიგნი „სოციალური პასუხისმგებლობა ბიზნესში“, რამაც მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი ამ სფეროში სოციალური პასუხისმგებლობის კონცეფციის შემდგომ განვითარებას.

60-იანი წლების დასაწყისში სოტუაცია მკვეთრად შეიცვალა. საზოგადოებრივმა აქტიურობამ ყურადღება ოთხ ფონტზე მიიქცია: გარემოს დაცვა, ეროვნული თავდაცვა, მომხმარებელთა ინტერესებისა და ადამიანის უფლებების დაცვა. ამავე პერიოდში ჩამოყალიბდა მომხმარებელთა უფლებების დაცვის მოძრაობა, რომელიც კონსიუმერიზმის სახელითაა ცნობილი.

70-80-იან წლებში წინა პლანზე წამოიწია განიარაღებამ, ატომურმა ენერგეტიკამ, „მესამე სამყაროს“ ქვეყნების შიმშილისაგან ხსნამ, ფლორისა და ფუნის დაცვა-გადარჩენამ.

90-იანი წლებისათვის დამახასიათებელია გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში ურთიერთობათა საბაზრო მოდელზე გადასვლის ხელშეწყობა, ეკოლოგიზაციის გააქტიურება, სახელმწიფოთა შორის ინტეგრაციული პროცესების დაჩქარება, კრიმინალურ დაჯგუფებებთან და კორუფციასთან ბრძოლის გაძლიერება და სხვ.

ზემოაღნიშნულ პირობებში მრავალმა კომპანიამ თავისი ინიციატივით, სახელმწიფოს ან საზოგადოების მოთხოვნით სამეურნეო-საწარმოო და კომერციულ საქმიანობაში იმ დროის შესაბამისი ცვლილებების შეტანა შეძლო, რითაც საზოგადოებრიობის ზეწოლას გაუბლო და საგარეო ბიზნესის მოწინავეთა რიგებში ჩადგა.

მიუხედავად ამისა, საზოგადოდ ბიზნესის შესახებ განსხვავებული აზრია მოსახლეობაში გაერცელებული. მათი არც თუ ისე მცირე ნაწილი მიიჩნევს, რომ თანამედროვე ბიზნესი ვერ უზრუნველყოფს მუშაკთა დასაქმების სათანადო გარანტიებს, არ ეხმარება საზოგადოებას ზოგადსაკაცობრიო პრობლემის (მასობრივი დაავადებების, სტიქიური უბედურებების და სხვათა) გადაწყვეტაში, გარემოს ეკოლოგიური წესრიგის აღდგენასა და შენარჩუნებაში, მორალურ-ეთიკური ნორმების მტკიცედ გამოყენებასა და მრავალი სხვა საჭირობო საკითხის მოწესრიგებაში. საზოგადოების მნიშვნელოვანი ნაწილი ვარაუ-

სენსორიზმი პრობლემებში:

გულწრფელობა-პატიოსნება

არსებობს ციფლიზებული მეწარმეობის ბევრი ეთიკური კრიტერიუმი, მაგრამ საქმიან ურთიერთობებში განსაკუთრებული ადგილი უკავია გულწრფელობას და პატიოსნებას. მეწარმეობითი საქმიანობის წყალობით იქმნება მსოფლიოს მრავალი ქვეყნის სიმდიდრის ძირითადი ნაწილი. მაგრამ, ცდუნების მოუქდავად, გულწრფელობა და პატიოსნება არის თანამედროვე ბიზნესის განუყოფელი ნაწილი. მათ გარეშე ფირმებს, ბანკებს და ცალკეულ ადამიანებს შორის ურთიერთობებში თანამედროვე ციფლიზებული მეწარმეობა, რომლის საფუძველია კრედიტი, იქნებოდა უზარალოდ შექცეული. მილიონობით უზირი გაროგებები იღებს მოწმების გარეშე. მრავალი მილიარდი დოლარის საქონელი ყოველდღე იყიდება გაუფორმებელი კონტრაქტებით. საბოლოო და საცალო ვაჭრობის უამრავი ფირმა ეწინააღმდეგება თავის მოწოდებლებს თვითონ შეავსონ თანხვლები დოკუმენტები მათ მიერ შეკვეთილ საქონელზე საყოველთაოდ აღიარებული ფასების მისვლით. პრინციპი „დაუკმაყოფილებელ კლიენტს ვაძლევთ ფულს უკან დაბრუნების გარანტიას“ მეტად ვაგვრცლებულია მრავალსოლიდურ მაღაზიაში, სავაჭრო ფირმაში და დასავლეთის საწარმოო კომპანიაში.

წყარო: ჟონინი ს., კრუნოვი გ., როგორ..., გვ. 11.

დობს, რომ ეს პრობლემა თვით კაპიტალიზმის ბუნებაშია მოცემული, რომელიც სამეწარმეო-კომერციული საქმიანობის თავისუფალი არჩევის საშუალებას იძლევა და შედეგად, პირადი მიზნების (უმეტესად მოგების მიღების) დაკმაყოფილების პირობებს ქმნის. ყოველ წინააღმდეგობას არა კანონები და წესები, არამედ ბაზრის ე. წ. „უხილავი ხელი“ მოაწესრიგებს. ამგვარი მიდგომა მცდარია. თანამედროვე ცივილიზებულ საზოგადოებაში ყოველი ბიზნესი, მცირე, საშუალო თუ დიდი, სახელმწიფოს მეშვეობით რეგულირდება და საზოგადოებისა და ზოგადსაკაცობრიო ინტერესების დასაკმაყოფილებლად იმართება.

ამ მხრივ გარკვეული პრობლემებია საქართველოშიც. ყველასთვის ცხადია, რომ ჩვენს ქვეყანაში ბიზნესი ახლა იდგამს ფეხს. ქართველ ახლადდამწყებ ბიზნესმენტა მნიშვნელოვან ნაწილს ამ საქმეში არც პრაქტიკული გამოცდილება და არც თეორიული მომზადება არ გააჩნია. ამას ემატება ისიც, რომ საქართველო ბიზნესური საქმიანობის მარეგულირებელი, სრულყოფილი საკანონმდებლო-იურიდიული ბაზის უქმარისობას კვლავ განიცდის, რითაც სარგებლობდნენ და დღესაც ფართოდ სარგებლობენ თვითმარკეია ბიზნესმენტები, რომლებიც ყოველგვარი ეთიკური და მორალური ნორმების დაუცველად საკუთარ (ამ ცნების ფართო გაგებით) საქმიანობას მართვის მეცნიერების ელემენტარული პრინციპებისა და მეთოდების გარეშე წარმართავენ. კერძო სტრუქტურებში ძალზე ხშირია სათანადო მოტივების გარეშე და წინასწარ გაუფრთხილებლად მომუშაის საშუაოდან დათხოვნის, ხელფასის დიდი დაგვიანებით გაცემის, ფინანსური მაჩვენებლების მანიპულირებით სახელმწიფო გადასახადებისგან თავის არიდების, კეთილსინდისიერი, კონკურენტული ურთიერთობის დარღვევისა და სხვათა შემთხვევები.

ამ პრობლემის გადაწყვეტა, ისევე როგორც ეს სხვა ცივილიზებულ ქვეყნებში მოხდა, საქართველოშიც სახელმწიფომ უნდა ითავოს. მხოლოდ მშრომელი კაცის მასტიმულირებელი საკანონმდებლო ბაზის მეშვეობითაა შესაძლებელი ახლადდაწყებული ქართული ბიზნესის აღმოცენება-განვითარება, საზოგადოებრივი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება და მსოფლიო (საერთაშორისო) არენაზე ქართული ბიზნესური ფუნქციონის სასახლოდ წარმოჩენა.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი საკითხი, რომელსაც დროულად ყურადღების მიქცევა სჭირდება. მოსახლეობის, განსაკუთრებით ახალგაზრდობის მიზიდვისა და შედეგად, დიდი მოგების მისაღებად, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით (პრესა, ტელევიზია, ვიდეო, კინო და სხვ.) ფართოდ ვრცელდება ისეთი უხეირო ბიზნესი, როგორიცაა სიბილწე, რომელსაც მეტად სავალალო შედეგები შეიძლება მოჰყვეს, კულტურული, ეროვნული, ეკონომიკური და სახელმწიფოებრივი კატასტროფის ჩათვლით.

ხსენებრივი პრობლემები:

პრიტიკირებები

ცივილიზებულ ქვეყნებში ბიზნესი ძირითადად ეთიკის დაცვით, საზოგადოებრივი ინტერესების გათვალისწინებით მოქმედებს. თუკაც ხშირია ბიზნესის ნეგატიური მხარეების დაფიქსირების შემთხვევა. ეთიკის კრიტერიუმებიდან საქმიან ურთიერთობაში განსაკუთრებული ადგილი უკავია პატიოსნებასა და წესრიგისადაც. როგორც დასავლეთში, ისე ჩვენთან, განსაკუთრებით ვაჭრობის სფეროში, ძალიან ხშირია გაროგებებში სიტყვიერი მოლაპარაკებით საქმის წარმოება. საზღვარგარეთის განვითარებულ ქვეყნებში ბიზნესის ფორმირების საწყის ეტაპზე ასევე ხშირი იყო გამოსაღლის მაგალითები, მაგრამ თანდათანობით მისდევნენ, რომ პატიოსნება უფრო გამოსაღვდა, ვიდრე თადლითობა როგორც მატერიალური, ასევე მორალური თვალსაზრისითაც.

წყარო: ქარჩავა ლ., როგორ..., გვ. 86.

**პოლიტიკური პარტიების
ნორმატივიზაცია**

კერძოდ, ამუშავებენ ეთიკურ ნორმატივებს, ქმნიან ეთიკის კოდიტეტებს (სამსახურებს), ატარებენ სოციალურ რევიზიებსა და ეთიკური ქცევის სწავლების სემინარებს.

ეთიკური ნორმატივები ეთიკის წესებისა და ზოგადი ფასეულობების სისტემას ასახავს, რომელსაც ყველა მუშაკი უნდა დაემორჩილოს. ეს ნორმატივები კონკრეტული ორგანიზაციის მიზნების, ნორმალური ატმოსფეროს შექმნის და მიღებული გადაწყვეტილებების შესრულებადობის გათვალისწინებით განისაზღვრება.

ეთიკური ნორმატივებით ჩვეულებრივ იკრძალება (ან იზღუდება) საჩუქრის მიღება, ქრთამის აღება, გამოძალკვა, არაკანონიერი გზით ფულის მითვისება, ინტერესების დაპირისპირებით კონფლიქტების წარმოშობა, თაღლითობა, კომპანიის საიდუმლოს („ნოუ-ჰაუს“) გამჟღავნება, პოლიტიკურ ორგანიზაციებზე თანხების არაკანონიერი გადასაცემვა, კომპანიის ინტერესების საზიანო ქმედება და სხვ.

ეთიკური ნორმატივების შემუშავებისას გასათვალისწინებელია კომპანიის საქმიანობის არეალი. კერძოდ, თუ კომპანია საერთაშორისო დონეზე მოღვაწეობს, მხედველობაშია მისაღები სხვა ქვეყნის ხალხთა დამოკიდებულება ქცევის ამა თუ იმ ნორმატივის მიმართ.

**ბიზნესის ეთიკა
სამართალშორისო დონეზე**

როცა კომპანია საზღვარგარეთ საქმიანობს, ამ მხრივ რამდენადმე განსხვავებული მდგომარეობა იქმნება. ასეთ შემთხვევაში თავისი სტრატეგიული კურსის განსაზღვრისას, სურს თუ არა, კომპანიამ უნდა აუცილებლად გაითვალისწინოს მრავალი ისეთი ფაქტორი, რომელთა არსებობა საკუთარი ქვეყნის პირობებში საყურადღებოდ მიჩნეული არ იყო. ეს ფაქტორებია: ადგილობრივი მოსახლეობის კულტურა, ტრადიციები, ადამ-ჩვეულები, რელიგია და ცხოვრების წესი.

ხელმძღვანელთა და თანამშრომელთა ეთიკური ქცევის მახასიათებელთა ასამაღლებლად მოწინავე კომპანიები მრავალ ღონისძიებას ახორციელებენ.

ხენერტივი პრობლემები:

ბიზნესის თავისუფლება სიწმინდეშია

დააკორდით ყოველ ნაბიჯზე თვალმისაცემ, სიბილწის ამსხველ ფუნდამენტურად, რომელიც შეფარულად თუ აშკარად, სხვადასხვა დონით, გამომსახველობით და შინაარსით გთავაზობენ ბიზნერ პროდუქციას. საგანგებო ვითარებაში ასეთი ხასიათის გამოცემები მთელი სარეალიზაციო პროდუქციის ნახევარზე მეტს შეადგენს.

ბილწი პროდუქციის დიდი გიმანტრელებული ეფექტურობები არიან, რომელთა საქმიანობა კონტროლს არ ექვემდებარება. სამწუხაროდ, ბიზნერ ბიზნესში ოფიციალური კონოთეატრებიც არიან ჩაბმული.

ბიზნერი ბიზნესი სიბილწის კულტს ამკვიდრებს - უბიწობა ბიწიერებით იცვლება, რაც არ უნდა მწარედ ნათქვამი მოგვეჩვენოს, მოსალოდნელია სულ მალე სიძვის თავიანისსემელ ურად გადავქცეთ.

გაბილწების ტუმაქი მეტად მაღალია. ასევე სწრაფად ვრცელდება მისი თანამდგვი ხორციელი და სულეორო სწულელები - ათაშანი, შიღისი, შიზოფრენია, ახალგაზრდობის ნიბილიზმი, ოჯახური ინსტიტუტის მოშლა, ბავშვთა დაავადებები და სიკვდილიანობა, პროსტიტუცია, ნარკომანია, დამნაშავეობა და სხვ. ყოველივე ეს არეყვს საზოგადოებრივი ცხოვრების საფუძველს, რაც ერთგულ-სახელმწიფოებრივი კატასტროფით დამთავრდება.

წყარო: შიბაშვილი გ., გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №17.

ვითარებას ის ართულებს, რომ ეთიკური ქცევის სტანდარტები სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულია. ეთიკური ქცევა ხშირად კანონის იძულებითი შესრულებით განისაზღვრება და არა თვით კანონის არსებობით. ამასთან, ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობის ამაღლების კვალობაზე ეთიკისადმი ყურადღება მნიშვნელოვნად მახვილდება და ძლიერდება. საყურადღებოა ისიც, რომ ქვეყნის ეთიკას „ზედა ზღვარი“ არ გააჩნია. ყოველივე აღნიშნული მრავალეროვნული კომპანიების მხრიდან ეთიკური პასუხისმგებლობისა და თვითკონტროლის გაძლიერებულ უნარს მოითხოვს. ამგვარი ვითარების გაუთვალისწინებლობის შემთხვევაში წარმოშობილი პრობლემები მიმდები ქვეყნის მთავრობის ან საერთაშორისო ორგანიზაციის განხილვის საგანი ხდება. ამიტომ კომპანიების ინტერესების სფეროში შედის რეციპიენტი ქვეყნისათვის მისაღები ეთიკური ქცევის პრინციპების უცილობლად დაცვა.

აღნიშნულის საილუსტრაციოდ განვიხილოთ ასეთი მაგალითი: ვთქვათ, თქვენმა კომპანიამ აფრიკის რომელიმე ქვეყანაში სამეურნეო საქმიანობის მოსაგვარებლად გაგაგზავნათ. გარიგების გაფორმების შემდეგ მოვიდა პიროვნება, რომელთანაც საქმიანი კონტაქტი გაქვთ და შეთანხმების შესასრულებლად გარკვეული თანხის „ჩუქება“ გთხოვთ. თქვენ ეტყვიით: „ბოდიში, მაგრამ მე ქრთამს არ ვიძლევი“ და მოცილდებით მას? ან მისცემთ მოთხოვნილ თანხას, მაგრამ თავს დამნაშავედ იგრძნობთ საქმიანი ეთიკის დარღვევისათვის?

ამგვარ სიტუაციაში გადაწყვეტილების მისაღებად უნდა ვიცოდეთ იმ ქვეყნის მოსახლეობის ტრადიციები და საყოველთაოდ მიღებული ჩვევები. არავიკოპული ქვეყნების უმრავლესობაში, განსაკუთრებით აფრიკა და აზიის ქვეყნებში, საჩუქრების გაცვლის გაძლიერებული ტრადიციები აქვთ. მიხვედრილი ბიზნესმენი, რომელიც კარგად იცნობს ამ საკითხს, არა მარტო სადღეისო საქმიან გარიგებას დაამყარებს, არამედ კეთილსასურველი გრძელვადიანი ურთიერთობის ატმოსფეროს შექმნის და საკუთარი სინდისის წინაშეც კომპრომისზე (დათმობაზე) არ წავა.

სწავლობის პრობლემა:

რეპუტაცია, სამეფლობა

ბიზნესში ყველაზე მეტად ფასობს რეპუტაცია და სამეფლობა.

1. ფული „აკეთო“ პატიოსნად. ბიზნესი არის წმინდა ინდივიდუალური საქმიანობა, როდესაც საკუთარი ნაღვალის შედეგებზე არა მხოლოდ ფულით, არამედ სახელითაც აგებთ პასუხს. მოსახლეობის ნდობა იძლევა სტაბილური საქმიანობის შესაძლებლობას. მომსახურების მაღალ ხარისხში რომ დარწმუნდებიან, მომხმარებლებიცა და პარტნიორებიც დაინტერესდებიან თქვენთან შექმნილი თანამშრომლობითა და პირიქით, რეპუტაციის შეღახვა საბოლოოდ იწვევს ფულად დანაკარგებს. არაკეთილსინდისიერებაში შექმნილთან საქმეს არ იქურენ, ის არაყის არ სჭირდება, რადგან არა აქვს ნდობა, პარტნიორები მის „მატყუარობას“ რომ გააგებენ, „გაყინავენ“ გარიგებას, ხოლო მომხმარებლები, უბრალოდ, უარს ეტყვიან კავშირუროთიერთობაზე.

2. დაიცავით ურთიერთობების უსაფრთხოება. კონტრაქტის ხელმოწერით თქვენ იღებთ პასუხისმგებლობას პარტნიორის წინაშე. ამიტომ უნდა გაითვალისწინოთ არა მარტო საკუთარი, არამედ მისი ინტერესებიც.

3. ვერტლმენურად დაიცავით შეთანხმებანი და არ დაიფიცოთ თქვენი დაპირებები. ბიზნესში მოქმედებს „დაუწერელი“ კანონიც, რომლის თანახმადაც გარიგების მნიშვნელოვანი ნაწილი ეყარება სიტყვიერ შეთანხმებას, ე. ი. უნდა ეწოდოს პარტნიორის სიტყვას და პატივით მოეპყროთ საკუთარ ვალდებულებებს.

წყარო: ვაშაკიძე გრ., ბიზნესის..., გვ. 90-91.

არავეროპულ ქვეყნებში მომუშავე ყველა ბიზნესმენმა უნდა იცოდეს გავრცელებული ის სამი ტრადიცია, რომლებიც თანამედროვე საქმიანი ოპერაციების შესრულების საფუძველადაა მიჩნეული. ესენია: „ჩაკეტილი წრე“ (წრიული თავდებობა), ურთიერთმომსახურების სისტემა და საჩუქრების გაცემა.

განვითარებულ ქვეყნებში მიაჩნიათ, რომ ისინი „ჩაკეტილი წრის“ ტრადიციას მისდევენ, რომლებიც ნათესავების, მეგობრებისა და უახლოესი ადამიანებისაგან შედგება. ურთიერთწარმატების მისაღწევად ამ წრის ყოველმა წევრმა ერთმანეთი უნდა დაიცვას. წრის გარეთ არსებული ნებისმიერი პიროვნება „აუტსაიდერად“, უცხოდ ითვლება, რომლის ყოველი ქმედება თუ განზრახვა მეტწილად საეჭვოდ მიიჩნევა. ნათელია, რომ ადამიანებს ურჩევნიათ საქმე აქონდეთ „ინსაიდებთან“ (გუნდის წევრებთან) ანუ მათთან, ვისაც იცნობენ და ენდობიან.

ურთიერთმომსახურების სისტემაში საჩუქარი ან მომსახურება მიმღებს მომავალში მის დაბრუნებას „პროცენტებით“ ავალებს, ხოლო მომსახურების დაბრუნების შემდეგ პირველი ადამიანი მოვალეა მეორეს უფრო მეტი მომსახურებით უპასუხოს. ამგვარი ურთიერთვალდებულებათა სისტემა ისეთ ურთიერთობად გადაიქცევა, რომელიც მხოლოდ ჩაკეტილ წრეში შედგება უზრუნველყოფს და შემდგომი საქმიანი ოპერაციების განხორციელების საფუძველი ხდება.

მესამე ტრადიციით საჩუქრის მიღება და გაცემა უბრალო მეგობრულ ფესტთან შედარებით უფრო მეტს ნიშნავს. იგი შესაძლოა საჩუქრების გაცემის ხანგრძლივი სერიის დასაწყისი გახდეს. ამ დროს საჩუქარი ძირითადად კატალიზატორის როლში გვევლეწება. ამ ურთიერთობის სირთულე საჩუქრის ქრამისაგან განსხვავდება. ფულის მოთხოვნის შემთხვევაში აფრიკელი კონტრაქტი გამოძალვას ეწვევა თუ ურთიერთმომსახურების სისტემაში თქვენს ჩართვას ლამობს? განსჯა მრავალმხრივ შეიძლება. ერთ-ერთი მათგანია თანხის ოდენობა. რაც უფრო მცირეა თანხა, მით უფრო ნაკლებად ჰგავს იგი ქრთმას. მეორე ხერხია - გავიგოთ ვისთვისაა განკუთვნილი ეს ფული. თუ იგი გათვალისწინებულია ძალაუფლების მქონე მესამე პირისათვის, მიცემული თანხა მეტწილად შეიძლება ქრთმად ჩაითვალოს.

ამ ურთიერთობებში მრავალმა ამერიკულმა კომპანიამ მეტად ბრძნული და სასარგებლო მეთოდი გამოიყენა. ისინი კერძო პირებს ფულს კი არ აძლევენ, არამედ საავადმყოფოების, სკოლებისა და სხვათა მშენებლობისათვის უკანდაუბრუნებელ დახმარებებს ახორციელებენ, ტექნიკური და ექსპერტული სამუშაოების უფასოდ შესრულებას, ან დამატებით სა-

სწავლობითი პრობლემა:

იანონსური თავაზიანობა

იპონიის ერთ-ერთ საკურორტო ქალაქში სადილობდა ამერიკელი ფრნალისტი, მას ოფიციანტმა შემოსვეთი შარვალზე გადააქცია ხოლის წყნი. რასაკვირველია, ოფიციანტმა სწრაფად მოუსადა ბოლოში კლიენტს და მიიღო ზომები ლაქის ამოსაყვანად. როდესაც ფრნალისტი გამაფიოვია რესტორნიდან, მას კარბთან დასვენებ მეტროლოტილი და რამდენიმე ოფიციანტი. მათ თავი დაკარეს ფრნალისტს და თხოვეს პატიება. მეტროლოტილი კი ფრნალისტი ლოფტამდე მიაცილა და მუხლებამდე თავის დაკვირვებამდე სთხოვა ბინის მისამართი. საღამოს რესტორნის მენეჯერი ორ ოფიციანტთან ერთად სასლში ეწვია ფრნალისტს. მათ კიდევ მოზოიდიშეს მას და მთართვის საადლომო საჩუქარი. ამით იპონელმა მენეჯერმა არა თუ დაკარგა კლიენტურა, არამედ საუკეთესო რეკლამა გააკეთა სამომავლოდ.

წყარო: მესხია ი., იპონელი..., გვ. 86-87.

მუშაო ადგილებს სთავაზობენ. ყოველივე ამას ისინი რეციტიებენ: ქვეყანაში კეთილსასურველი ატმოსფეროს შექმნისათვის აკეთებენ. გარდა ამისა, კარგ რეპუტაციას იქმნიან, სოციალურ მომსახურებას ეწევიან, ხოლო ადგილობრივ მოხელეებს პრესტიჟს უმაღლებენ.

მთიკური პასუხისმგებლობის მაკლიერება

ეთიკური ქცევის პრობლემების ცივილიზებული ფორმით მოსაწესრიგებლად უცხოური მოწინავე კომპანიები სერიოზულად მუშაობენ. კერძოდ, თანამშრო-

მელთა ეთიკური ქცევის გასაუმჯობესებლად შემუშავებული აქვთ სპეციალური ეთიკური კოდექსები, რომელთა მეშვეობით გადაწყვეტილებათა მიღების სახელმძღვანელო პრინციპებია დადგენილი. გარდა ამისა, კომპანიების საქმიანობის პრაქტიკაში რთული ეთიკური პრობლემების გადასაწყვეტად მომუშავეთა სწავლების პროგრამებია დანერგილი. ზოგიერთი ფირმა ახალი მუშაკის სამუშაოზე მიღებას, მისი კეთილსინდისიერების შესწავლით იწყებს, ან პირადი გასაუბრებით პრეტენდენტის მორალურ თვისებებს არკვევს, მრავალი კომპანია კი თავისი მუშაკების ეთიკური ქცევის წახალისებისათვის ეფექტურ ფორმებსაც იყენებს. ყოველწლიურად ამერიკული კომპანიები საქველმოქმედო მიზნით მილიონობით დოლარს ხარჯავენ, ხოლო მრავალი ხელმძღვანელი მუშაკი გარკვეულ დროს საზოგადოებრივ საქმეს უთმობს. ზოგიერთ ფირმაში სპეციალურად შემოღებულია ერთ-ერთი უმაღლესი თანამდებობა, რომლის საქმიანობის სფეროში საზოგადოებასა და გარემოსთან კავშირურთიერთობის სოციალური პასუხისმგებლობის მოწესრიგება შედის. მაგალითად, კომპანია „მაკდონალდსმა“ ბუნებრივი გარემოს პრობლემების შესწავლისათვის ვიცე-პრეზიდენტის პოსტიც კი შემოიღო. ახალმა ვიცე-პრეზიდენტმა მაიკლ რობერტსმა მრავალი ეფექტური ღონისძიება განახორციელა, რითაც კომპანიის სოციალური პასუხისმგებლობა საზოგადოების წინაშე მნიშვნელოვნად ამაღლა, ხოლო ფირმა მომხმარებლების სიმპატიას დაიმსახურა და საკმაო მოგებაც მიიღო. მაგალითად, ნარჩენების შეშენების მიზნობრივი პროგრამა წარმატებით შეასრულა, პუტერბროდების პლასტმასით შეფუთვის მასალა ქაღალდით შეცვალა და სხვ. ამ დროიდან კომპანიის ერთ-ერთი მთავარი საზრუნავი სისწრაფესთან, სისუფთავესა და მომსახურების ხარისხთან ერთად უნარჩუნო წარმოებაც გახდა. გარდა ამისა, მრავალი ფირმა თავისი მოგების მნიშვნელოვან ნაწილს ზოგადსაკაცობრიო პრობლემების გადაწყვეტის მიზნითაც ხარჯავს. მაგალითად, ამერიკული კომპანია „ბენ ენდ ჯერი“ თავისი პროდუქციის (ორცხობილას) გასაღებიდან შემოსული მოგების 40%-ს საქველმოქმედო მიზნით, კერძოდ, ამაზონის ტენიანი ტროპიკული ტყეების დაცვისათვის იყენებს და სხვ.

ქართული კომპანიები:

დავით სარაჯიშვილი

ქართული კონიაკის წარმოების ფუძემდებელმა და საზოგადო მოღვაწემ დავით სარაჯიშვილმა (1848-1911) 1885 წელს თბილისში ააგო კონიაკის ქარხანა, რომელიც მუშაობდა სამამულო ნედლეულის ბაზაზე. მისივე ინიციატივით მწყობრში ჩაედგა ლექიორის ქარხანა. სარაჯიშვილის ფირმა აერთიანებდა ერთი ანკის, ერთი ლექიორისა და 7 კონიაკის ქარხანას, აგრეთვე მრავალ საწყობს თბილისში, მისკოვში, პეტერბურგსა და სხვა ქალაქში.

დ. სარაჯიშვილის სტიპენდიანტები იყვნენ ერის სამამულო შეილები: ვანო სარაჯიშვილი, დიმიტრი არაკიშვილი, მოსე თთოძე, იაკობ ნიკოლაძე, საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქი კალისტრატე ცინცაძე და სხვ.

წყარო: ქს. ტ. 9. 1985. გვ. 100.

აშშ-ის გარემოს დაცვის სამმართველოს გამოკვლევები ადასტურებენ, რომ ბუნებრივი გარემოს დაცვისა და გაწმენდისათვის ქვეყანა თავისი მთლიანი შიდა პროდუქტის 2%-ს ხარჯავს. ვარაუდობენ, რომ 2000 წლისათვის ეს მაჩვენებელი 3%-მდე გაიზარდება და 46 მლრდ დოლარს მიაღწევს. ამ მიზნისათვის ანალოგიური ოდენობით გამოყოფენ ფინანსებს სხვა განვითარებული ქვეყნებიც [1, გვ. 169].

სოციალური პასუხისმგებლობის რეალიზირება და ფილოსოფიური საფუძვლები

მიუხედავად იმისა, რომ ბიზნესი საზოგადოებაში მრავალ უარყოფით ემოციასა და განსხვავებულ აზრს იწვევს, ცალკეული კომპანიების საქმიანობას კონკრეტული პიროვნებები საკუთარი ზნეობრივი საწყისები-

დან ხელმძღვანელობენ. თუ ყოველი ინდივიდი ეთიკური ნორმების შესაბამისად იქცევა, მაშინ მთლიანობაში კომპანიაც, როგორც ცოცხალი ორგანიზმი, პასუხისმგებლობის მატარებელია. ამ საქმეში უმთავრესია კომპანიის ყოველი მუშაკი თავის მოქმედებას ღრმად უფიქრდებოდეს და სწორ გადაწყვეტილებას იღებდეს.

კონკრეტულ სიტუაციაში სწორად მოქცევა ძალზე რთულია. ამ საქმეში მნიშვნელოვან სამსახურს ქრისტიანული მოძღვრება გვიწევს: „არა იპარო“, „არა ცილი-სწამო მოყვასსა შენსა წამებთა ცრუთა“, „ყველაფერში, როგორც გინდათ, რომ თქვენ მოგექცნენ ადამიანები, თქვენც ისევე მოექცით მათ“ და სხვ. ეს რელიგიური პრინციპები საზოგადოების კანონებისა და წესების საფუძვლებს შეადგენენ. მაგრამ ხშირია ისეთი ვითარება, როცა შეუძლებელია ყოველივეს „თეთრისა და შავის“ მიხედვით განსხვავება. ამგვარ სიტუაციაში სასარგებლოა ის ფილოსოფიური პრინციპები, რომლებიც მოქმედების სისწორეს განსაზღვრებენ, ესენია: უტილიტარიზმი, ადამიანის უფლებების დაცვა და სამართლიანობა.

უტილიტარიზმი. ამ ფილოსოფიურ-ეთიკური მოძღვრების თანახმად მმართველობითი გადაწყვეტილება სამართლიანად მიიჩნევა, თუ მას ადამიანთა უმრავლესობისათვის მაქსიმალური სარგებლობა მოაქვს. ამ კონცეფციის მიმდევრებმა დანტერესებული მხარეებისათვის ყველა შესაძლო ალტერნატიული გადაწყვეტილების ზემოქმედება უნდა შეაფასონ და მათგან საუკეთესო ამოირჩიონ. ამგვარი მიდგომის ღირსება საკუთარი გადაწყვეტილებით მოსალოდნელი შედეგების წინასწარი განჭვრეტის უნარში მდგომარეობს.

ადამიანის უფლებების დაცვა. ადამიანის უფლებების დაცვის თვალსაზრისით მმართველობითი გადაწყვეტილების მიღებისას საკითხისადმი ოპტიმალური მიდგომა მდგომარეობს იმაში, რომ არ იქნეს შელახული საერთაშორისო ნორმებით აღიარებული ადამიანის უფლებები.

გავრთიანებული ერების ორგანიზაციის გენერალური ასამბლეის მიერ 1948 წლის 10 დეკემბერს დამტკიცებული და საჯაროდ გამოცხადებული „ადამიანის უფლებათა საყოველთაო დეკლარაციით“ ყოველ ადამიანს, განურჩევლად რასის, კანის ფერის, სქესის, ენის, რელიგიის, პოლიტიკური რწმენის, ეროვნული თუ სოციალური წარმომავლობის, ქონებრივი, წოდებრივი თუ სხვა მდგომარეობისა, აქვს უფლება:

- * სიცოცხლის, თავისუფლებისა და პირადი ხელშეუხებლობისა;
- * მისი სამართალსუბიექტობის აღიარებისა;
- * ყოველგვარი დისკრიმინაციისაგან დაცულობისა;
- * ადგილსამყოფელის დაუბრკოლებლად შეცვლისა;
- * მოქალაქეობისა;

- * როგორც ერთპიროვნულად, ასევე სხვებთან ერთად ქონების ფლობისა;
 - * აზრის, სინდისისა და რელიგიის თავისუფლებისა;
 - * მრწამსის თავისუფლებისა და მისი თავისუფლად გამოთქმისა;
 - * მისი ქვეყნის მართვა-გამგეობაში მონაწილეობისა;
 - * შრომის, სამუშაოს თავისუფალი არჩევის, შრომის სამართლიანი და ხელსაყრელი პირობების და უმუშევრობისაგან დაცვისა;
 - * თანაბარი შრომის თანაბარი ანაზღაურებისა;
 - * სამართლიანი და დამაკმაყოფილებელი გასამრჯელოს მიღებისა, რომელიც უზრუნველყოფს ღირსეულ ადამიანურ არსებობას თვითონ მისთვის და მისი ოჯახისათვის;
 - * დასვენებისა და მოცალეობისა;
 - * ცხოვრების ნორმალური დონისა, საკვების, ტანსაცმლის, ბინის, სამედიცინო მოვლისა და საჭირო სოციალური მომსახურებისა;
 - * განათლებისა;
 - * მისი მორალური და მატერიალური ინტერესების დაცულობისა და სხვ.
- სამართლიანობა. გადაწყვეტილების მიღებისას ხელმძღვანელებმა უნდა გაითვალისწინონ სამართლიანობის პრინციპიც. მისი არსი მდგომარეობს იმაში, რომ ყოველ ადამიანს (ინდივიდს) მიუდგეთ ერთნაირად, რომ დადგენილი წესის შესრულება ყველასათვის სავალდებულოა და თუ ვინმე სხვას ზიანს მიაყენებს, პასუხი უნდა აგოს და ზარალი აუნაზღაუროს. მაშასადამე, სამართლიანი გადაწყვეტილება ესაა პატიოსანი, მიუკერძოებელი და გონივრული ქმედება, რომელიც მოცემულ სიტუაციაში მისაღებ წესებს შეესაბამება.

„ბუნება მბრძანებელია“...

ვაჟა-ფშაველა

2. ბუნებისა და ბუნება

პრობლემის არსი

მე-20 საუკუნის მეორე ნახევარში, განსაკუთრებით კი უკანასკნელ ათწლეულებში, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესისა და სამეურნეო-სამეწარმეო საქმიანობის სფეროში ადამიანთა მიერ ბუნებრივი რესურსების ველური და დაუნდობელი მოხმარება-გაჩანაგებისა და დაბინძურების შედეგად, ბიოსფეროში არსებული წონასწორობის მნიშვნელოვანი დარღვევები შეინიშნება.

სწორედ ამიტომ, 60-იანი წლებიდან მსოფლიოს პროგრესულმა საზოგადოებრიობამ გარემოსდაცვითი ყურადღება გაამახვილა და ხმა აღიმალა ჰაერის, წყლისა და ნიადაგის დაცვის აუცილებლობაზე. დღეისათვის ამ საერთაშორისო რეზონანსის უაღრესად აქტუალურ, საშიშ და კატასტროფის ტოლფას პრობლემაზე უამრავი გამოკვლევა და სამოქმედო პროგრამა შეიქმნა; დამუშავდა სათანადო მეცნიერული თეორიები (მაგალითად, „მსოფლიო დინამიკის“, „ნეოლოვანი ზრდის“, „ორგანული ზრდის“, „მდგრადი განვითარების“ და სხვ.); დაიწერა სახელმძღვანელოები, მოწოდებები, მიმართვები; შეიქმნა ეკოლოგიური ცენტრები, საერთაშორისო ორგანიზაციები და ფონდები, სახელმწიფო ორგანოები (სამი-

ნისტროები, კომიტეტები, კომისიები, საბჭოები, დეპარტამენტები) და არასამთავრობო სტრუქტურები (ნებაყოფლობითი გაერთიანებები); ჩატარდა კონფერენციები, დისკუსიები და ა. შ. და ა. შ.

ბიოსფერო [ბპმ. BIOS სიცოცხლე და SPHAIRA სფერო] არის სიცოცხლის ბაზრის ცენტრის არა დეკლარაცია.

პროლოგა [ბპმ. OIKOS სახლი და LOGOS მოქმედება] არის მესამეობა, რომელიც შეესაბამება ორგანიზაციას და გარემოს ურთიერთდაქვიშვას.

მსოფლიოს პროგრესული საზოგადოება ძალზე შეშფოთებულია ბუნებრივი გარემოს მსალოდნელი გარდაუვალი საფრთხის გამო, რისი სერიოზული ნიშნებიც ნამდვილად არსებობს. კერძოდ, უკანასკნელ ნახევარ საუკუნეში ატმოსფეროში ნახშირორჟანგის კონცენტრაცია 10-12%-ით გაიზარდა, მნიშვნელოვნად ამაღლდა ჰაერის გაჭუჭყიანების სიხშირის კოეფიციენტიც. ანალოგიური მდგომარეობა შეიმჩნევა სხვა ბუნებრივი რესურსების მხრივაც.

მსოფლიოს დაკვირვებათა ინსტიტუტის (ქ. ვაშინგტონი) პროგნოზებით მიჩნეულია, რომ წარმოებიდან მანვე ნეთიერებების გამოფრქვევა თუ ასე გაგრძელდა, დაახლოებით 2040-2050 წლებისათვის გლობალური დათბობა დაიწყება, რასაც აისბერგების დადნობა და პორტების, ზღვისპირა დასახლებებისა და სავარგულების დატბორვის სახით მსოფლიო ეკონომიკის 1/3-ის წყლით დაფარვა მოჰყვება. მანვე ნეთიერებების უკონტროლოდ გამოფრქვევამ საფრთხე შეუქმნა ოზონის შრესაც, რომელიც დედამიწას გარს აკრავს და მზის არასასურველი გამოსხივებისაგან იცავს. გარდა ამისა, საწარმოო ნარჩენები, სხვადასხვა შხამ-ქიმიკატები, ნათობის წვის პროდუქტები აბინძურებენ როგორც წყალსა და ჰაერს, ისე მთელ დედამიწას და წამლავენ ყველა ცოცხალ არსებას (ადამიანებს, ცხოველებს, მცენარეებს), ცვლიან კლიმატს, რასაც შეიძლება გაუთვალისწინებელი შედეგები მოჰყვეს.

სპეციალისტთა დაკვირვებები ადასტურებენ, რომ გარემოს დარღვეული თანაფარდობა და აუცილებელი ბუნებრივი რესურსების უკმარისობა პრაქტიკულად იგრძნობა იმ ადგილებში, სადაც საწარმოო ხასიათის ინტენსიურ და გაუფრთხილებელ საქმიანობას ეწევიან. ასეთ სიტუაციაში ძალზე ძლიერია ეკოლოგიური დატ-

პროლოგის ბროშურა:

მის აბინძურებს ოკეანეს

მსოფლიო ოკეანეს მარტოოდენ ნაფიობის ტანკერები და ქიმიური საწარმოები როდი აჭუჭყიანებენ. როგორც ამერიკელმა ეკოლოგებმა დაადგინეს, არანაკლებ ზარალი აყენებენ აკვატორიას ადამიანები! საგანგებოდ მოწყობილი სამეცნიერო აქციის დროს, რომელმაც სულ ერთ დღეს გასტანა, აშშ სანაპიროს რამდენიმე მონაკვეთზე შეგროვდა მოქალაქეთა ცხოველქმედების ოთხი მილიონი ერთეული ნარჩენი! მათ შორის: მილიონამდე ნაშენი და 15 ათასი სანთებულა, 135 ათასი თუნუქის ქილა, 30 ათასამდე ზელოფ ნური მასალების პაკეტები, 10 ათასი ავტომობილის საბურავი, აგრეთვე... 27 ტელევიზორი, 20 ლეიბი და 14 მაცივარი.

წყარო: გაზეთი „საქ. რესპუბლიკა“, 14.11.1996.

ვირთვა, რის გამოც გარემოს აღარ ძალუძს სამრეწველო ნარჩენებისა და გამონაბოლქვი მავნე აირების განეიტრალება და პირვანდელი მდგომარეობის აღდგენა, რაც უპირატესად სერიოზულ საფრთხეს უქმნის ადგილობრივი მოსახლეობის ჯანმრთელობას.

დღეისათვის მსოფლიო საავტომობილო პარკი 400-500 მილიონ ერთეულს ითვლის და მისი მასშტაბები განუწყვეტლივ სწრაფად იზრდება. რამდენიმე ათეული წელია მკვეთრად იზრდება თავი ავტომობილების შიდაწვის ძრავების ნეგატიურმა თვისებებმაც და მათ გადასატარებლად რთული ეკოლოგიური პრობლემები წარმოიშვა. სახელდობრ, ავტომობილების ძრავების მკვეთრად ცვალებად რეჟიმზე მუშაობისას ჭარბად გამოიყოფა ისეთი ტოქსიკური ნივთიერებები, როგორცაა მხუთავი აირი, აზოტის ჟანგბულები, დაუნუკევი ნახშირწყალბადები და სხვ. ეს შენაერთები წარმოქმნიან ტოქსიკურ ფოტოქიმიურ ნისლს - „სმოგს“, რომელიც მოსახლეობის მოწამვლას იწვევს.

ექსპერტული შეფასებით დადგენილია, რომ ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში ატმოსფეროში ავტოსატრანსპორტო საშუალებებიდან გამოიფრქვევა დაახლოებით 30-60% აზოტის ჟანგბულები, 40-90% ნახშირბადის ჟანგბულები, 35-95% ტყვია, 10%-მდე მყარი ნაწილაკები და 5%-ზე ნაკლები - გოგირდის ორჟანგი.

დღეს ფართოდაა გავრცელებული მოსაზრება იმის შესახებ, რომ გარემოს გაკუჭყიანების პრობლემებს ბიზნესი ქმნის. ამგვარი შეხედულება ეფუძნება იმ აზრს, რომ მოვების მიღებას გამოდევენებული მრავალი კომპანია ბუნებრივ რესურსებს მომხმარებლურად იყენებს, მდინარეში დიდი რაოდენობით ღვრის ტოქსიკურ ნარჩენებს, კაფავს ტყეებს, თხრის კარიერებს და მავნე ნივთიერებებს ჰაერში აფრქვევს. ამ თვალსაზრისით საკმაო ფაქტები ადასტურებენ იმას, რომ თავისუფალი მეწარმეობის სისტემა და გარემოს დაცვა ერთმანეთთან მუდმივ წინააღმდეგობაში იმყოფება.

დიდი ბიზნესით განაწყნებული საზოგადოებრიობა ბუნების დაცვის უზრუნველსაყოფად, სრულიად სამართლიანად, მკაცრი კანონებისა და წესების შემოღებას მოითხოვს. ამ საქმეში სახელმწიფოთა ჩარევა აუცილებელია. კაპიტალიზმის ეკონომიკური სისტემა განსაკუთრებულ ამინდს არ ქმნის, რად-

მპოლტიური არბლემები

ოზონის შრე

სტრატოსფერული ოზონის ფენა დედამიწის გარშემო შთანთქავს მზის ბიოლოგიურად აქტიური ულტრაიისფერი გამოსხივების უდიდეს ნაწილს. ოზონის შრის რამდენიმე პროცენტით შემცირებაც კი იწვევს დედამიწაზე ულტრაიისფერი გამოსხივების დონის ზრდას. ეს კი, თავის მხრივ, მნიშვნელოვან მოქმედებს ადამიანის ჯანმრთელობაზე, რაც გამოსხივება ისეთი დაავადებების ზრდით, როგორც არის კანის კიბო, თვალის კატარაქტა, იმუნური სისტემის მოშლა და სხვ. ამის გარდა, ულტრაიისფერი გამოსხივება ნეგატიურ გავლენას ახდენს მცენარეებზე და პლანქტონებზე, აქედან გამომდინარე იწვევს სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოსავლიანობის შემცირებას, ტყეების განადგურებას, თევზის რესურსების შემცირებას.

ბიოლოგიური დიდი გამოკვლევები ნათლად ადასტურებენ, რომ ხელოვნურად შექმნილი ნივთიერებები, რომლებიც შეიცავს ქლორს და ბრომს, წარმოადგენს ოზონის შრის დაშლის ძირითად მიზეზს.

ამიტომ ვეროკემპის ქვეყნებმა შეწყვიტეს აკრძალული ფრეონების წარმოება უკვე 1995 წლიდან, მიმდინარეობს პრაქტიკული მუშაობა დანადგარებიდან ფრეონის ამოღებაზე, უგროვებაზე, ამ დანადგარების მოდერნიზაცია და უტილიზაციაზე.

წყარო: ნიკოლაიშვილი თ., სულაძე ს., გაზუი „საქ. რესპუბლიკა“, 07.09.96.

გან იმ ქვეყნებშიც, სადაც ე. წ. სოციალისტური სისტემა ყვაოდა, ეკოლოგიური პრობლემა საკმაოდ მწვავედ იდგა და დღესაც დგას. მაგალითად, მდინარე ვოლგის ზედაპირი ნაეთობის ფენითაა დაფარული, პოლონეთის რკინიგზა ისეა მყავე წვიმებით დაზიანებული, რომ მატარებელს 24 მილი/სთ სინქარზე მეტად მოძრაობა აკრძალული აქვს, პოლონეთში წყლის 95% სასმელად უვარგისია, ხოლო 65% იმდენად ტოქსიკურია, რომ მისი სამრეწველო გამოყენებაც არ შეიძლება. გაბინძურებულმა ჰაერმა ყოფილ ჩეხოსლოვაკიაში 300 ათასი აკრი ტყე გაანადგურა, ჩინელების კვების რაციონიდან თანდათანობით ქრება თევზეული და ა. შ. [1, გვ. 34-35].

პრაქტიკულად, ეკონომიკური სისტემისა და მმართველობის ფორმების მიუხედავად, გარემოს გაჭუჭყიანება ყველგან იგრძნობა, სადაც ადამიანები ცხოვრობენ. ეკოლოგიურ პრობლემებს თავისუფალი მეწარმეობა კი არ იწვევს, ამას ადამიანები სჩადიან. ჩვენ გვსურს კეთილდღეობა და ფუფუნება - მანქანები, გრილი ოთახები, მაცივრები, ერთჯერადი მოხმარების ნივთები და ა. შ. მაგრამ იმას კი არ ვფიქრობთ, რომ ყოველივე მათი წარმოება გარემოს აზიანებს. ბიზნესი მხოლოდ ადამიანთა მოთხოვნებს აკმაყოფილებს.

გასული წლები რეკორდული იყო იმ ძირითადი მაჩვენებლებით, რომლებსაც სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს კაცობრიობის კეთილდღეობისათვის. ბუნების ერთ-ერთი ძირითადი კომპონენტი, კლიმატური პირობები, ყველაზე შემაშფოთებელია. 1995 წლის საშუალო წლიური ტემპერატურა ყველაზე მაღალი იყო ბოლო 130 წლის განმავლობაში (15,39 გრადუსი ცელსიუსით). დათობამ უარყოფითი გავლენა იქონია ხორბლის მოსავალზე, რამაც გამოიწვია ხორბლის ფასის გაზრდა საერთაშორისო ბაზარზე. კლიმატის გათბობამ განაპირობა ოკეანეების აქტივობა, რის შედეგადაც გახშირდა სტიქიური მოვლენები. ბოლო ხუთი წლის განმავლობაში სადაზღვევო კომპანიებმა მიყენებული ზარალის ასანაზღაურებლად 48 მილიარდი დოლარი გადაიხადეს, მაშინ, როდესაც ეს მაჩვენებელი 80-იან წლებში მხოლოდ 16 მილიარდი დოლარი იყო. კატასტროფულად მცირდება ტყის მასივების ფართობი, შეიმჩნევა მცენარეთა და ცხოველთა სამყაროს ზოგიერთი სახეობის გაქრობა. ძალიან შემცირდა მტკნარი წყლის ბინადარ თევზთა რაოდენობა. მაგალითად ევროპაში თევზის 193 სახეობიდან, გადაშენების ზღვარზეა 80-მდე სახეობა.

1996 წელს 1 პროცენტით გაიზარდა ელექტროენერჯის გამოშვებვა. ამან გამოიწვია მანევ აირების კონცენტრაციის გაზრდა ატმოსფეროში, ამიტომ უფრო და უფრო დიდი ყურადღება ექცევა ალტერნატიული ენერჯის წყაროების გამოყენებას. ევროპასა და ამერიკაში 33%-ით გაიზარდა ქარის, 17%-ით მზის ენერჯის გამოყენება ენერგეტიკაში. გერმანიაში ქარის საშუალებით გამოშვებული ელექტროენერჯამ 550 მეგავატს, ხოლო ინდოეთში - 375 მეგავატს მიაღწია.

გარემოს დაცვის პრობლემათა მსოფლიო სამეცნიერო-კვლევითი ინსტიტუტის მონაცემების თანახმად, მსოფლიო ქვეყნების 40%-ზე მეტს 2005 წლისათვის დაუდგება სასმელი და სამრეწველო წყლის უმწვავესი დეფიციტი. უკვე დღეს არის ამის თვალსაჩინო მაგალითები. ჩინეთში წყლის ძირითადი წყაროები წლის მანძილზე 120 დღე დამშრალია, ხოლო ამერიკის კალიფორნიის შტატმა უკვე მოიხმარა მთელი თავისი სასმელი რესურსების 95%-ზე მეტი. მეცნიერთა აზრით, ეს გარდაუვლად გამოწვევს არა მარტო განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესებას, არამედ აგრეთვე პოლიტიკური დაძაბულობის ზრდას და წარმოშობს საერთაშორისო კონფლიქტებს სასაზღვრო მდინარეებზე, ტბებსა და მტკნარი წყლის სხვა წყაროებზე გავლენის სფეროების მოსაპოვებლად.

ტყეების გარეზვის, მიწების მასიური დამუშავებისა და ექსპლუატაციის ნორმების დარღვევის, საჰაერო, საავტომობილო და სანავიგაციო ტრანსპორტის ინტენსიური განვითარებისა და წარმოების პროცესში დიდი რაოდენობით ახალი ნივთიერებების გამოყენების შედეგად ბუნებრივი გარემოს, კერძოდ, ატმოსფეროს გაჭუჭყიანება მსოფლიოს თითქმის ყველა კონტინენტსა და ქვეყანაში მტკნარ-წყლებად აღინიშნება. ამიტომ დაბინძურებული ატმოსფეროს გასუფთავება საერთაშორისო მნიშვნელობის პრობლემას წარმოადგენს. დღეისათვის ადამიანები მატერიალური წარმოების სფეროში 100-მდე ელემენტს იყენებენ (ერთი საუკუნის წინათ მათი რაოდენობა 20-ს აღწევდა) და დიდი რაოდენობით ამზადებენ ისეთ ნივთიერებებს, რომლებიც ბუნებაში წინათ არ არსებობდა. სპეციალისტთა გამოკვლევებით დასტურდება, რომ კაცობრიობის ისტორიის მანძილზე ბუნებაში შეყვანილია მილიონზე მეტი ახალი ხელოვნური ნაერთი, რომელთაგანაც ზოგიერთ მათგანს საუკუნეებით არსებული ბუნებრივი წონასწორობის არსებითი დარღვევა შეუძლია, ხოლო ცალკეულ შემთხვევაში კი ადამიანების ჯანმრთელობას საფრთხე ემუქრება. მსოფლიოში ყოველწლიურად თითქმის 250 ათასი ახალი ქიმიური ნივთიერების სინთეზირება ხდება, რომელთა უმრავლესობა ატმოსფერული ჰაერის, წყლისა და ნიადაგის პოტენციური გამაჭუჭყიანებელია.

განსაკუთრებით საზიანოა სამრეწველო საწარმოებიდან ამონაფრქვევი აირები. ყოველ ჩასუნთქვაზე მოხვედრილი მომწამლავი გაზები და დიდი რაოდენობის უწვრილესი გაჭუჭყიანებული ნაწილაკები ადამიანის ჯანმრთელობას საგრძნობლად აუარესებს. გამოთვლილია, რომ სუფთა ჰაერის პირობებში ადამიანი ყოველ წუთში შეისუნთქავს დაახლოებით 40 მლნ-მდე მტკერის ნაწილაკს. ამასთან, მხედველობაშია მისაღები, რომ სამრეწველო ცენტრებში ჰაერი 40-50-ჯერ უფრო გამტკერიანებულია.

ჩვენს პლანეტაზე ჟანგბადის ბედი დამოფიქრებელია, რადგან მისი ხარჯვა გიგანტური ტემპებით წარმოებს. ერთი ტრანსატლანტიკური გადაფრენის დროს თვითმფრინავი 50 ტონამდე ჟანგბადს შთანთქავს. გამოარგარიშებულია, რომ ავტოტრანსპორტს ევროპასა და ამერიკაში წელიწადში 260 მლნ ტონაზე მეტი საწვავი სჭირდება, თანაც საწვავის ერთ წონით ნაწილზე ჟანგბადის სამახევარი წონითი ნაწილი მოკვს. სიტუაციის შეფასებისათვის საკმარისია გავიზიაროთ, რომ მცენარეული საფარის მკვეთრმა ხელოვნურმა შემცირებამ და ტექნიკურმა პროგრესმა ჩვენს პლანეტა ჟანგბადის - სიცოცხლის ამ აუცილებელი და უცვლელი ფუნდამენტის - როგორი უკმარისობის წინაშე დააყენა. სწორედ ამიტომ არის, რომ საზღვარგარეთის ქვეყნების მსხვილ სამრეწველო ცენტრებში ჟანგბადი, მთის მდელოს თუ ზღვის ჰაერი, დაკონსერვებული სახით ბიზნესმენტთა სავაჭრო ობიექტი გახდა [8, გვ. 81-82].

თანამედროვე საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის მსხვილი კორპორაციები ყოველწლიურად ჰაერში 2,7 მლრდ ფუნტის ქიმიურ ნარჩენებს გამოყოფენ. იაპონიის გარემოს დაცვის სამმართველოს მონაცემებით, ნარჩენებით ატმოსფერული ჰაერის გაჭუჭყიანების შედეგად დაავადებულთა 15,5 ათასი შემთხვევიდან, მესამედზე მეტი სიკვდილით

ეპილოგიური პროზა (გამაგრება):

შაში ზღვა - კატასტროფის წინაშე

შაგი ზღვა სერიოზული კატასტროფის წინაშე დგას, 200 მ. სიღრმის ქვემოთ ზღვა, პრაქტიკულად, მკვდარია. იაპონელ მეცნიერთა გამოკვლევებით, თუ დროულად არ გუმგელო, 100-130 წლის შემდეგ მასში დაგროვილი გოგირდი მიადწვეს ზედაპირს, რაც არანახული კატასტროფის მომასწავებელი იქნება.

წყარო: გაზეთი „კვირის პალიტრა“, 1996, №47.

დამთავრდა. იაპონიის ჯანმრთელობის დაცვის სამინისტროს მასალებით ირკვევა, რომ სამრეწველო ნარჩენებით ჰაერისა და წყლის მოწამვლის გამო დაავადებულია იაპონიის ყოველი მეშვიდე ადამიანი. ცნობილი ბიოფიზიკოსის გ. შიმშელის მიერ ჩატარებული სპეციალური გამოკვლევებით 1963-1972 წლებში ნიუ-იორკში გარდაცვლილი 900 ათასი ადამიანიდან 108 ათასი ატმოსფერული ჰაერის ძლიერი გაჭუჭყიანების შედეგად ნაადრევად დაიღუპა [8, გვ. 83].

დასაშვებ ნორმაზე მეტად ატმოსფერული ჰაერის გაჭუჭყიანება მსოფლიო ეკონომიკას მნიშვნელოვან ზიანს აყენებს. თანამედროვე განვითარებულ ქვეყნებში ბუნებრივი გარემოს გაჭუჭყიანებით გამოწვეული ეკონომიკური ზარალი ყოველწლიურად მილიარდობით დოლარია. ატმოსფეროში ადამიანის ჯანმრთელობისათვის მავნე ნივთიერებების არსებობა მათ შრომისუნარიანობას მკვეთრად აქვეითებს და საშუაო დროის დანაკარგებსა და ეკონომიკის ზრდის ტემპების შემცირებას იწვევს, კაპიტალისა და მასალების კოროზიის დაჩქარებას, სასოფლო-სამეურნეო მოსავლიანობის დაქვეითებასა და მათი პროდუქტების კვებითი ღირებულების ხარისხის გაუარესებას განაპირობებს. სწორედ ამიტომ აშშ-ის მსხვილი ტრანსეროვნული კომპანიები ყოველწლიურად 35 მლნ დოლარს ხარჯავენ ჰაერის გაბინძურების საწინააღმდეგოდ ბრძოლისათვის. მიღწეულია 24 სახელმწიფოს შეთანხმება ქლორფტორანზმორიწყალბადის წარმოების შეზღუდვის თაობაზე, რაც შეამცირებს ოზონის ფენის მოსალოდნელ საფრთხეს.

პრაქტიკულად ყველა სახის საქმიანობა, განსაკუთრებით კი სამრეწველო მოღვაწეობა, გარემოს გაჭუჭყიანებას იწვევს. ამიტომ ამ სფეროში სათანადო კონტროლის განხორციელება აუცილებელია, თუმცა საკმაოდ ძვირია. მიუხედავად ამისა, მსხვილი სამრეწველო კომპანიები დღენიადაგ იკვლევენ და ესებენ გარემოს გაჭუჭყიანების შემცირების ხერხებსა და მეთოდებს. მაგალითად, აშშ-ის კომპანია „რეინოლდზ მეტალზმა“ სპეციალური მოწყობილობების დამონტაჟებით 30 მლნ დოლარი დაზოგა და 65%-ით შეამცირა მავნე გამონაბოლქვები, ხოლო ფირმა „კრეილორმა“, რომელმაც საწარმოო დანიშნულების მიწების წყლით გაწმენდა ქაფით შეცვალა, ყოველწლიურად 240 ათასი დოლარი დაზოგა და გაჭუჭყიანებული ჩამდინარე წყლების მოცულობა 70%-ით შეამცირა [1, გვ. 146-147, 295].

ბუნებრივი რესურსების მდგომარეობაზე ადამიანის საქმიანობის ძალზე ფართო სპექტრი ახდენს მნიშვნელოვან გავლენას, კერძოდ, ნავთობქიმიური და ქიმიური მრეწველობა, შავი და ფერადი მეტალურგია, თითქმის ყველა სახის ტრანსპორტი, ენერგეტიკა, ქვანახშირისა და ნავთობის მოპოვება, მიწის, წყლისა და ტყის რესურსების გამოღიერებული, მომხმარებლური ექსპლუატაცია, ქი-

გაქვეყნებულია

„კაპიტალის“ გადამკვეთი

ამერიკის ავტომობილების მწარმოებელმა უმსხვილესმა კორპორაცია „ჯენერალ მოტორზმა“ თავის ქარხნებში გასარემონტებლად 600 ათასი „კადაილაკი“ „გაიწვია“. სასაპარტოლოს გადაწყვეტილებით კორპორაცია ვალდებულია, ლიზინგებში შეცვალოს კომპიუტერული ჩიპი, რომელიც კონტროლს უწყვეტ გამობოქვლილი გაზების რაოდენობას. მათი დეფექტის გამო ეს ელვანტური მანქანები პაერს სამჯერ უფრო მეტად აჭუჭყიანებენ, ვიდრე ეს დაშვებულია ამერიკის კანონმდებლობით. „ჯენერალ მოტორზმა“ ფედერალურ სამსახურში უნდა შეიტანოს, აგრეთვე, 1 მილიონი დოლარი ჯარიმა და 7 მილიონამდე დოლარი დანარჯის თანხის მანქანების ეკოლოგიური სისუფთავის ასამაღლებელ საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე.

წყარო: გაზეთი „კერის ბალიტრა“, 1996, №40.

მიური სასუქებისა და შხამ-ქიმიკატების აქტიური და გადამეტებული გამოყენება სოფლის მეურნეობაში, კომუნალური ნარჩენების არსებობა, მშენებლობა, საშენი მასალების წარმოება და სხვ.

როგორც ვხედავთ, ყოველი ადამიანი, როგორც ფიზიკურად, ისე სულიერად განუყრელადაა დაკავშირებული ბუნებრივ გარემოსთან. ის ცხოვრობს ბუნების პროდუქტებით. ამიტომ საჭიროა ადამიანისა და ბუნებრივ გარემოს შორის რაციონალური ურთიერთდამოკიდებულების ორგანიზაცია. პრობლემის გადასაწყვეტად აუცილებელია საკითხისადმი კომპლექსური მიდგომა, კერძოდ, ბუნებრივი გარემოს დაცვა, მისი რესურსების რაციონალური გამოყენება, სასარგებლო წიაღისეულის გონიერული ექსპლუატაცია, საწარმოო და საყოფაცხოვრებო ნარჩენების სრულყოფილი და დროული უტილიზაცია, ყველა ქვეყნის ეკოლოგიურ-ეკონომიკური კადასტრის (აღწერის) ჩატარება და, რაც მთავარია, ყოველი ადამიანის სათანადო ეკოლოგიური განათლება, რადგან ბუნების გამოყენების პროცესი ვერ ითმენს ბარბაროსულ, მომხმარებელურ დამოკიდებულებას.

სამართაშორისო ურთიერთობათა მკვლევარების კომპლექსი

80-იანი წლებიდან საერთაშორისო ურთიერთობათა მთლიანი კომპლექსის ეკოლოგიზაციის პროცესის განვითარება დაიწყო. ბუნების დაცვისა და რესურსების რაციონალური გამოყენების საკითხები მჭიდროდ

დაუკავშირდა ისეთ გლობალურ პრობლემებს, როგორცაა უსაფრთხოება, ეკონომიკური ზრდა და განვითარება, მსოფლიო ვაჭრობა, დემოგრაფია, ჩრდილოეთისა და სამხრეთის ურთიერთობა და სხვ. ამ პროცესის კულმინაცია გახდა გარემოს დაცვისა და განვითარების კონფერენცია (1992 წ. ქ. რიო-დე-ჟანეირო), სადაც საზოგადოებისა და ბუნების ურთიერთდამოკიდებულების პრობლემამ გლობალურ კონტექსტში განიხილეს. ახალი მსოფლიო სტრატეგიის კონცეპტუალურ (რეალურ) გაფუძვლად მიიჩნეეს მდგრადი განვითარების კონცეფცია, რომლის რეალიზაცია ეკონომიკურ, სოციალურ და ეკოლოგიურ პროცესებს ორგანულად დაუკავშირებს.

რიო-დე-ჟანეიროს კონფერენციამ განსაზღვრა:

- ◆ სახელმწიფოთა ბუნება- და რესურსდაზოგვეთი კონკრეტული ინტერესების უზრუნველყოფა;
- ◆ მსოფლიო ბაზარზე ეკოლოგიურად სუფთა ეროვნული პროდუქციის მოთხოვნა-დამკვიდრების აუცილებლობა;
- ◆ ეკოლოგიური მომსახურების სფეროს განვითარების შედეგად მოსახლეობის დასაქმების გადიდების შესაძლებლობები;
- ◆ მსოფლიოს სახელმწიფოთა კომპლექსური ჩართვა პლანეტის ეკოლოგიზაციის პრობლემების მოსაწესრიგებლად;
- ◆ იმ სახელმწიფოთა პოლიტიკური პრესტიჟის ამაღლება, რომლებიც გაეროს უმნიშვნელოვანეს ეკოლოგიურ პროექტებს ასრულებენ და სხვ.

თანამედროვე ეტაპზე საქონლითა და მომსახურებით მსოფლიო ბაზრის დაკმაყოფილების საკითხი განსხვავებულად განიხილება: გადამწყვეტი მნიშვნელობა ენიჭება საქონლისა და მომსახურების ეკოლოგიურად სახეშეცვლილ გლობალურ ორიენტაციას. ამ თვალსაზრისით, მომავალში კონკრეტულწარჩინად მხოლოდ ის ეროვნული ეკონომიკები მიიჩნევა, რომლებიც თავიანთი ტექნოლოგიური ბაზებით მსოფლიო ეკოლოგიურ სტანდარტებს უპასუხებენ.

ბუნებადაცვითი საქონლითა და მომსახურებით მსოფლიო ბაზრის განვითარების მასშტაბებზე წარმოდგენას გვაძლევს ამერიკულ-ექსპერტთა მონაცემები. სახელდობრ, დღეისათვის ამგვარ პროდუქციაზე მოთხოვნა 200 მლრდ დოლარიდან 300 მლრდ დოლარამდე იზრდება. თუმცა, შესაძლებელია საუკუნის ბოლოს მისმა სიდიდემ 500 მლრდ დოლარს მიაღწიოს [2, გვ. 24]. ბიზნესის ამ სფეროში კონკრეტული სიტუაცია ძალიან საინტერესოა. ამერიკული წარმოების ბუნებადაცვითი საქონლისა და მომსახურების საერთო მოცულობაში ექსპორტის ხვედრითი წილი 10%-ია, იაპონიაში 23%, ხოლო გერმანიაში კიდევ უფრო მეტი - 30-40%. ამ უკანასკნელის ექსპორტის თითქმის ნახევარი ამერიკულ ბაზარზე მიდის. აქედან ირკვევა, რომ აშშ არა მარტო საკუთარი ბუნებადაცვითი საქონლისა და მომსახურების 90%-ს მოიხმარს, არამედ იმპორტის მნიშვნელოვან რაოდენობასაც სწორედ ამ ნიშნით არჩევს, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ამ ქვეყანაში უდიდეს ყურადღებას ბუნებადაცვითი და სოციალური პოლიტიკის საკითხებს უთმობენ და ამით მოსახლეობის ცხოვრების დონეს ამაღლებენ.

ეკოლოგიზაციის პროცესში პრაქტიკულად მსოფლიოს ყველა ქვეყანა ჩართული და ამ პრობლემამ აქტიური მსოფლიო რეზონანსი მიიღო, რომელიც სამი უმთავრესი ფაქტორის ზემოქმედებით ვითარდება. სახელდობრ:

- ყველა ქვეყნის ეროვნული ეკოლოგიური პრობლემები პრაქტიკულად საერთაშორისო მნიშვნელობას იძენს, რადგან პლანეტის გლობალურ ეკოლოგიურ პოტენციალზე გარკვეულ გავლენას ახდენს;
- პლანეტის ეკოლოგიური პრობლემების გადაწყვეტა ერთი ან რამდენიმე ქვეყნის (თუნდაც ეკონომიკურად უძლიერესთა) პოტენციურ შესაძლებლობებს საგრძობლად აღემატება, რის გამოც ამ ურთულესი ამოცანის გადაწყვეტა მსოფლიოს სახელმწიფოთა ერთიანი საზრუნავი ხდება;
- აღნიშნული პრობლემის მოსაწესრიგებლად აუცილებელია საერთაშორისო ეკოლოგიური სამართლებრივი ბაზის შექმნა და მისი პრაქტიკულად განხორციელება.

ენერჯის ალტერნატიული წყაროები

დღეს მსოფლიოს პროგრესული საზოგადოება განსაკუთრებულ ყურადღებას ენერჯის ალტერნატიული წყაროების მოძიება-გამოყენებას აქცევს. ამ მხრივ ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ევროპის ცივილიზებულ სახელმწიფოთა, სახელდობრ, დანიისა და შვედეთის გამოცდილების შესწავლა, რადგან საქართველოს საკმაოდ მოუპოვება არატრადიციული წყაროების (ქარის, მზის) რესურსები და ისედაც, ენერგეტიკული კრიზისის პირობებში, ორმაგად წაადგება ჩვეს წარმოებასა და ყოფა-ცხოვრების კეთილდღეობის ამაღლებას.

ევროპაში ენერჯის ალტერნატიული წყაროების გამოყენების მხრივ ერთ-ერთ პირველ ადგილზეა დანია. აქ შემუშავებული აქეთ ენერჯის არატრადიციული წყაროების გამოყენების საერთო ეროვნული პროგრამა. მათ საფუძველზე ენერჯის წარმოების ხვედრითი წილის გადიდება 2030 წლისათვის ნაპარაუდევია 25-30%-მდე. საბოლოო ჯამში ფიქრობენ ატმოსფეროში მავნე ნივთიერებათა გამონაბოლქვის ორჯერ შემცირებას. დანია ლიდერობს ევროპაში ქარის ენერჯის გამოყენების სფეროშიც. ამ ქვეყანაში დღეისათვის ქარის 4 ათასი ელექტროსადგური მუშაობს, რომელთა საერთო სიმძლავრე 634 მეგავატია, რაც ერთი საშუალო სიმძლავრის ატომური ელექტროსადგურის ტოლფასია. დანიური ქარისძალიანი დანადგარები უზრუნველყოფენ ქვეყანაში ელექტროენერჯის საერთო მოხმარე-

ბის 3,7%-ს. უახლესი 10 წლის განმავლობაში მწარმოებლურობის ამაღლებით გათვალისწინებულია მათი საერთო სიმძლავრის 1500 მეგავატამდე გადიდება.

ქარს სარგებლობა მოაქვს დანიელებისათვის არა მარტო ეკოლოგიურად სუფთა ენერჯის მიღებით, არამედ იმითაც, რომ ფაქტობრივად ქვეყანა გახდა ქარის ძრავების დამზადების თანამედროვე ლიდერი. ამჟამად მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი ქარის ელექტროსადგურების თითქმის 60% დანიის ქარხნებშია წარმოებული. ამ მიმართებით დანიელებთან ერთად მნიშვნელოვნად გააქტიურეს საქმიანობა შვეიცარიაშიც (არსებობს 220-ზე მეტი ასეთი სადგური), სადაც ქარის ენერჯეტიკის განვითარების მიზნით შექმნილია კონსორციუმი „სუედიშ უინდი“.

აღნიშნულ საკითხს სერიოზულ ყურადღებას ევროკავშირის მმართველ წრეებშიც აქცევენ. 1996 წელს შვეიცარიის ქ. გეტებორგის კონფერენციაზე მიზნად დაისახეს 2030 წლისათვის ელექტროენერჯის წარმოების საქმეში ქარისძალოვანი დანადგარების ხვედრითი წილის 10%-მდე გაზრდა.

კანონმდებლობა გარემოს დაცვის შესახებ

მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყნებში და მათ შორის საქართველოშიც მოქმედებს კანონი „გარემოს დაცვის შესახებ“, რომელიც განსაზღვრავს ძირითად სამართლებრივ ურთიერთობებს სახელმწიფო ორგანოებს, საწარმოებსა და მოქალაქეებს შორის.

ამ კანონის ძირითადი მიზანია:

- ◆ გარემოს დაცვის სფეროში ურთიერთობათა პრინციპებისა და ფორმების განსაზღვრა და ქვეყნის მოქალაქეების კონსტიტუციური უფლებების დაცვა;
- ◆ ადამიანის ჯანმრთელობისათვის უსაფრთხო გარემოს უზრუნველყოფა;
- ◆ ეკოლოგიური წონასწორობის შენარჩუნება;
- ◆ ბუნებრივი გარემოს და მისი რესურსების რაციონალურად გამოყენება და დაცვა.

გარემოს დაცვის კანონმდებლობის ძირითადი ამოცანებია:

- გარემოს დაცვა მავნე ზემოქმედებისაგან;
- გარემოს ზარისზობრივი შენარჩუნება და გაუმჯობესება;
- საზოგადოების ეკონომიკური, სოციალური და ეკოლოგიური ინტერესების თანაფარდობების უზრუნველყოფა;
- ბუნებრივი რესურსების რაციონალური გამოყენება.

გარემოს კანონმდებლობის ძირითადი პრინციპებია:

- „რისკის შემცირების პრინციპი“ - ყოველი მეწარმე სუბიექტი ვალდებულია მიიღოს სათანადო ზომები გარემოსა და ადამიანის ჯანმრთელობაზე მავნე ზემოქმედების ასაცილებლად ან შესამცირებლად;
- „მდგომარეობის პრინციპი“ - გარემო და მისი რესურსების გამოყენება ისე, რომ საშიშროება არ შეექმნას საზოგადოების განვითარებას;
- „პრობლემატიკულობის პრინციპი“ - ქმედება, რომელმაც შეიძლება გამოიწვიოს უარყოფითი ზეგავლენა გარემოზე, შეიძლება შეიცვალოს სხვა ნაკლებრისკიანი, თუნდაც უფრო ძვირადღირებული ქმედებით;
- „ფასიანი ბუნებათსარგებლობის პრინციპი“ - მეწარმე სუბიექტისათვის ყველა სახის ბუნებრივი რესურსით სარგებლობა ფასიანია;

- „ბიოლოგიური მრავალფეროვნების შენარჩუნების პრინციპი“ - საქმიანობა არ უნდა იწვევდეს „ბიომრავალფეროვნებაზე“ დეგრადაციის (გაუარესების) შეუქცევად პროცესებს;
- „რეკონსტრუქციის პრინციპი“ - საქმიანობის განხორციელებისას უპირატესობა ენიჭება ხელშეწყობად გამოყენებად ან გარემოსათვის უვნებლად დაშლად ნივთიერებებს, მასალებსა და ქიმიურ ნერთებს;
- „რესტიტუციის პრინციპი“ - საქმიანობის განხორციელების შედეგად დეგრადირებული გარემო აღდგენილი უნდა იყოს პირვანდელ მდგომარეობასთან მაქსიმალურად მიახლოებული სახით და სხვ.

**მარმშოდაცვითი
საპარტაშორისო
ორგანიზაციები და შონდები**

ვინაიდან გარემოს სივრცე ერთი რომელიმე ქვეყნის ტერიტორიულ საზღვრებს მნიშვნელოვნად სცილდება, შექმნილია რიგი სპეციალური საერთაშორისო ორგანიზაციები, რომლებიც მსოფლიო მასშტაბით გარემოს დაცვისა და დარღვეული ეკოსისტემის

აღდგენის (რეგენერაციის) სამუშაოების კოორდინაციასა და დაფინანსებას ახორციელებენ. ეს ორგანიზაციები და ფონდებია:

- * UNEP - გაეროს გარემოს დაცვის პროგრამა;
- * GEF - გარემოს დაცვის გლობალური ფონდი;
- * MƏC - სახელმწიფოთა შორისო ეკოლოგიური საბჭო;
- * WMO - მსოფლიო მეტეოროლოგიური ორგანიზაცია;
- * WWF - ბუნების დაცვის მსოფლიო ფონდი;
- * FAO - გაეროს სასურსათო და სასოფლო-სამეურნეო ორგანიზაცია და სხვ.

აღნიშნული ორგანიზაციებისა და ფონდების გარდა, სხვა საკითხებთან ერთად გარემოს დაცვის პრობლემებზე მუშაობენ რიგი საერთაშორისო ორგანიზაციებიც. კერძოდ:

- ◆ UNDP - გაეროს განვითარების პროგრამა;
- ◆ UNECE - გაეროს ევროპის ეკონომიკური კომისია;
- ◆ OICD - ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია;
- ◆ TACIS - ტექნიკური დახმარება ახალი დამოუკიდებელი ქვეყნებისათვის;
- ◆ UNESCO - გაეროს განათლების, მეცნიერებისა და კულტურის ორგანიზაცია;
- ◆ IBRD - მსოფლიო ბანკი;
- ◆ EBRD - ევრობანკი;
- ◆ WHO - მსოფლიო ჯანდაცვის ორგანიზაცია;
- ◆ UNICEF - გაეროს საბავშვო ფონდი და სხვ.

გარემოს დაცვის სფეროში მიღწეული სახელმწიფოთაშორისი კონვენციები (შეთანხმებები), რომელთა შორის მნიშვნელოვანია:

- ბიომრავალფეროვნების დაცვის კონვენცია;
- კონვენცია ჰაერის ტრანსსასაზღვრო დაბინძურების შესახებ დიდ მანძილზე;
- კონვენცია სამრეწველო ავარიების შესახებ;
- ბაზელის კონვენცია საშიში ნარჩენების ტრანსსასაზღვრო გადაზიდვების შესახებ;
- ბონის კონვენცია მიგრირებულ (გადაადგილებულ) სახეობათა დაცვის შესახებ;
- კონვენცია გადაშენების პირას მდგარი გარეული ფლორისა და ფაუნის სახეობათა საერთაშორისო ვაჭრობის შესახებ და სხვ.

ეკოლოგიური თვალსაზრისით შექმნილი უაღრესად საშიში სიტუაციის გამოსასწორებლად მსოფლიო ქვეყნებში საკანონმდებლო-ადმინისტრაციული მოთხოვნების გასლიერებასთან. მრავალფეროვან პრაქტიკულ ღონისძიებებსაც ახორციელებენ. სახელდობრ, განვითარებულ ქვეყნებში ნარჩენების ბიზნესმა ინტენსიური განვითარება პოვა. საქციალისტები მიიჩნევენ, რომ ბიზნესის ეს ახალი სახე მოგებებიანია. ამასთან, საწარმოო ნარჩენები იგივე პროდუქციაა, რომელიც იკარგება და ფირმის ეკონომიკურ ეფექტს ამცირებს. საწარმო უფრო კონკურენტუნარიანად ფასდება, თუ უნარჩენოა მისი წარმოება. ამ მიზნით მძლავრი კომპანიები მატერიალურად ახალისებენ ნაკლებნარჩენიანი ტექნოლოგიების დანერგვას და ისეთი პროდუქტებისა და ნივთიერებების საწარმოო მოხმარებას, რომლებიც მანვე შემოქმედებას არ მოახდენს ადამიანის ჯანმრთელობასა და მის საცხოვრებელ გარემოზე. მაგალითად, გერმანიის ფირმა „ზეროს“ ქ. ჰამბურგსა და ქ. მიუნხენში შექმნილი აქვს მეორადი ნედლეულის შერგოვებისა და გადამამუშავების ფართო საწარმოო ქსელი, სახელდობრ, ცენტრები, კომბინატები, მიმღები პუნქტები, სადისპეტჩერო სამსახურები და ა. შ. ფირმის თანამშრომლები მოსახლეობიდან და საწარმოებიდან აგროვებენ მოველებულ ტელევიზორებს, კომპიუტერებს, ელექტროლუმებს, მინის ჭურჭელს, ტანსაცმელს, ძალადაკარგულ სამსახურებრივ ქაღალდებს, საკვების ნარჩენებსა და სხვა მასალებს. პოლანდიასა და ბელგიაში უშვებენ პროდუქტებს, რომლებიც შეფუთულია საჭმელად ვარგის მასალაში. ეს ტექნოლოგია მნიშვნელოვნად ამცირებს შესაფუთი მასალის ნაგავს და ხელს უწყობს გარემოს შენარჩუნებას. შევდმა კონსტრუქტორებმა ზვალინდელი დღის ავტომობილი უწოდეს მათ მიერ შექმნილ ახალი თაობის ავტომობუსს, რომელიც აღჭურვილია აკუმულატორითა და შიდაწვის ძრავით, თანაც, ეს უკანასკნელი მოძრაობის დროს მუხტავს ბატარეებს. ძრავი უპირატესად ბიოლოგიურ საწვავს, სახელდობრ, ეთანოლს იყენებს. ქალაქის ცენტრალურ ნაწილსა და ეკოლოგიურად სუფთა რაიონებში ავტობუსი მხოლოდ ელექტროენერგიით მუშაობს. დანიაში აიკრძალა ქაღალდში ლუდის ჩამოსხმა, რადგან რეციკლირება (ერთჯერადი მოხმარების საგნების წარმოება) საკმაოდ ძვირი ჯდება და სხვ.

„საქმები იყოს წამალი ზენი“.

ჰიოკრატე

3. ბიზნესი და ეკონომიკური

უკანასკნელი სამი ათეული წელია, რაც მსოფლიო საზოგადოებრიობა ძალზე გააქტიურდა მომხმარებელთა ინტერესების დასაცავად. მთელ რიგ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში შეიქმნა სამთავრობო ორგანოები - სამომხმარებლო საქონლის უსაფრთხოების კომისიები, მეტროლოგიის, სტანდარტიზაციისა და ხარისხის მართვის კომიტეტები, აგრეთვე მომხმარებელთა უფლებების დაცვის არასამთავრობო ორგანიზაციები. ჩამოყალიბდა საერთაშორისო ასოციაცია (შტაბ-ბინა ქ. ლონდონში), მომხმარებელთა საზოგადოებების კონფედერაცია (რომელშიც ყოფილი სსრკ მოკავშირე რესპუბლიკები გაერთიანდნენ). ჩვენს ქვეყანაში შეიქმნა მომხმარებელთა უფლებების დაცვის საზოგადოება.

ადამიანის ორგანიზმში მოხვედრილი უცხო ნივთიერებების 70% საკვებზე მოდის და მხოლოდ 30% - წყალსა და ჰაერზე. ამიტომ მომხმარებელთა ინტერესების დაცვა უმეტესად პროდუქციის სტანდარტიზაციითა და სერტიფიკაციით ხორციელდება.

ნებისმიერ ქვეყანაში სტანდარტიზაციისა და სერტიფიკაციის მიზანი ერთია: მოსახლეობის უზრუნველყოფა ისეთი პროდუქციით, რომელიც უსაფრთხო იქნება მისი სიცოცხლის, ჯანმრთელობის, ქონებისა და გარემოსათვის. მაგალითად, აშშ-ში, სადაც ბაზარი ყოველგვარი საქმიანობის ამოსავალი წერტილია, სერტიფიკაცია გულისხმობს მწარმოებლის პირობა-დეკლარაციას, რომ პროდუქცია სრულად შეესაბამება ხარისხსა და უსაფრთხოების დადგენილ ნორმებს. ეს ნაწილობრივ საქონლის ეტიკეტზეა ასახული. ამდენად, მწარმოებლის კეთილსინდისიერება და რეპუტაცია თვით სერტიფიკაციის მთავარი პრინციპია. რეალურობასთან დეკლარაციის შესაბამისობას მკაცრად აკონტროლებს ბაზარი, საბაზრო კანონებით კი განცხადებული პრინციპებიდან ყოველი გადახვევა გაკორტრების ტოლფასია. რეგულირების ეს მექანიზმი, როგორც პრაქტიკა ამტკიცებს, მეტად ეფექტურია.

ამერიკაში სტანდარტების მნიშვნელოვანი ნაწილი კერძო სექტორშია დამუშავებული და მიღებული. თითქმის ყველა საწარმო და კორორაცია, მათ შორის სურსათის მწარმოებელიც, საკუთარი სტანდარტებით მუშაობს. სტანდარტების დიდი ნაწილი თავმოყრილია პროფესიული ასოციაციების ხელში. სულ ამერიკაში სტანდარტებს ამუშავებს 400-მდე ორგანიზაცია, მაგრამ არც ერთ მათგანს არ აფინანსებს სახელმწიფო.

მომხმარებელთა უფლებებისა და ინტერესების დასაცავად საერთაშორისო ორგანიზაციების რეკომენდაციებით მთელ რიგ ქვეყნებში მიღებულია კანონქვემდებარე ნორმატიული აქტები, რომლებიც სამართლებრივი წესით არეგულირებენ მომხმარებელთა უსაფრთხოების, ინფორმაციის მიღების, არჩევისა და მოთხოვნის წაყენების უფლებებს.

უსაფრთხოების უფლება

სამომხმარებლო საქონელზე სათანადო სახელმწიფო გარანტიების შექმნას. ამ მიზნით, განვითარებულ ქვეყნებში მიღებულია კანონები, სტანდარტები და ნორმატივები, რომელთა მეშვეობით მოწმდება და წესრიგდება სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ხარისხი, შემცველობა, უსაფრთხოება, მარკირება და რეკლამა.

სამართლებრივი პანონი

შალსიზიპაცი

ფალსიფიკაცია, ესე იგი საქონლის, საგნის, ნივთის წარმოების სტანდარტების ან სერტიფიკაციის წესების დარღვევა, რასაც მოჰყვება მისი თვისებრივი ან გარეგნული იერსახის შეცვლა, აგრეთვე მათი წარმოებისათვის საჭირო მოწყობილობების დამზადება, შენახვა, შესენა, ჩადენილი გასაღების მიზნით, ან გასაღება, - ისევეა ჯარიმით შრომის ანაზღაურების ათან სუთასიდან სამი ათან მინიმალურ ოდენობამდე, გარკვეული თანამდებობის დაკავების ან გარკვეული საქმიანობის უფლების ჩამორთმევი.

იგივე ქმედება, ჩადენილი არაერთიხის ან დიდი ოდენობით, - ისევეა თავისუფლების აღკვეთით ვადით სამ წლამდე, გარკვეული თანამდებობის დაკავების ან გარკვეული საქმიანობის უფლების ჩამორთმევი.

იგივე ქმედება, რამაც საერთო შეუქმნა ადამიანის ჯანმრთელობას ან სიცოცხლეს, ან გამოიწვია ადამიანის სიკვდილი, - ისევეა თავისუფლების აღკვეთით ვადით 3-10 წლამდე, გარკვეული თანამდებობის დაკავების ან გარკვეული საქმიანობის უფლების ჩამორთმევი, ქონების კონფისკაციით.

წყარო: საქართველოს სისხლის სამართლის კოდექსი, მუხლი 162. ვახუთი „საქ. რესპუბლიკა“, 22.XI.96.

მომხმარებელთა უსაფრთხოების უფლების დაცვა გულისხმობს სამთავრობო ორგანოების მეშვეობით სამომხმარებლო საქონელზე სათანადო სახელმწიფო გარანტიების შექმნას. ამ მიზნით, განვითარებულ ქვეყნებში მიღებულია კანონები, სტანდარტები და ნორმატივები, რომელთა მეშვეობით მოწმდება და წესრიგდება სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ხარისხი, შემცველობა, უსაფრთხოება, მარკირება და რეკლამა.

სამთავრობო ორგანოების მიერ სანქციების გამოყენებასთან ერთად საქონლის უსაფრთხოების ნორმების დაცვისათვის მწარმოებლებზე სხვა სტიმულებიც მოქმედებს, კერძოდ, სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობა. თუ კომპანიის საქონელი უსაფრთხო არაა, იგი სერიოზულ ზიანს აყენებს მის რეპუტაციას. მაგალითად, „აუდი-5000“-ის ძირითადი მახასიათებელი იყო მანქანის ჩართვიდან ძალზე სწრაფი და მკვეთრი აჩქარება. როცა ამის შესახებ ინფორმაცია მომხმარებლებს აცნობეს, მისი გაყიდვის მოცულობა მკვეთრად შემცირდა და ორი წლის შემდეგ თავდაპირველი რაოდენობის მხოლოდ ნახევარი შეადგინა. ფირმა იძულებული გახდა ამ მოდელის ავტომობილის გაყიდვა შეეწყვიტა და სიჩქარის გადამცემი მექანიზმი გადაეკეთებინა. ფირმამ სხვა მოდელის წარმოება დაიწყო, მაგრამ მას 5 წელი დასჭირდა რეპუტაციის აღსადგენად.

ინფორმაციის მიღების უფლება

მომხმარებლები პროდუქციის შესახებ ვრცელ ინფორმაციას (შედგენილობის, ზარისხის, ზომა-წონის, გამოყენების წესისა და ვადის, დანიშნულებისა და სხვათა შესახებ) იარღილის მეშვეობით იღებენ, სახელმწიფო ორგანოები კი თავის მხრივ აღნიშნული ინფორმაციის ობიექტურობას სისტემატურად ამოწმებენ. მართალია, ამით პროდუქციის მწარმოებლები თავს იზღვევენ სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობისაგან (მაგნე ნივთიერებაშემცველი პროდუქციის გამოყენებისას), მაგრამ სახელმწიფო ორგანოების მხრიდან აქტიური ჩარევის მსურველნი ნაკლებად არიან.

არჩევნის უფლება

ბიზნესი ჩინებულად და ოპერატიულად რეაგირებს მომხმარებელთა არჩევის უფლებაზე. შედეგად მრავალრიცხოვანი დასახელების საქონელს სთავაზობს მათ.

მოთხოვნის წაყენების უფლება

ყოველ მომხმარებელს უფლება აქვს ნებისმიერ კომპანიას წაუყენოს მოთხოვნა მოცემული საქონლის ზარისხის თუ სხვა ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრის შესახებ. ამგვარ უფლებას მძლავრი კომპანიები მათთვის სასიკეთოდ იყენებენ (პროდუქციის განახლების თვალსაზრისით) და მომხმარებლებს უკუკავშირისათვის სხვადასხვა სტიმულებს სთავაზობენ.

სერიოზულ საფრთხეს წარმოადგენს მომხმარებლებისათვის პოლივინილქლორიდი (პვექ), სასურსათო პროდუქტების საფუთავი მასალის სახით. პვექ-ის აფსკებში, რომლებიც ჭრატკლის სახუფავად და დასამზადებლად გამოიყენება, ხშირად წარმოიქმნება ვინილქლორიდის ნაშთები, რომელიც იწვევს ჰემანგიოსარკომას (სწრაფად განვითარებადი ავთვისებიანი სიმსივნის ერთ-ერთი ფორმა). უაღრესად საშიშია პვექ-ის ბოთლების ხმარება წყლის, ცხიმოვანი ზეთ-შემცველი პროდუქტების შესანახად. ყველაზე მეტად ჭუჭყიანდება მშარი, ხილის წვენები, მდოვავი, პოლიეთილენის გარსში შეფუთული საკმაზ-სანელებლები. მაგალითად, მიხაკ-დარიჩინი საკმარისი რაოდენობით შეიცავს ეთერზეთს, რომელიც შეფუთვიდან იწოვს შხამიან მონომერებს.

მომხმარებელთა უფლებები:

მის სჯიან ჩინეთში სიკვლედი?

ვის და კაცის მკვლელებს, მოძალადებს, დიდ ქურდებს, სარკოტიკებით მოვაჭრებს, და ფალსიფიცირებული და უსარისხო საქონლის მწარმოებლებს. 33 წლის ლოუ დე მინი დასჯრატეს 40 ათასი ბოთლი ფალსიფიცირებული არყის დამზადებისათვის.

წყარო: გაზეთი „საქ. რესპუბლიკა“, 25.VI.96.

აქტიურ შსამიან ნივთიერებათა გარდა ჩვენს სასურსათო რაციონში არის კანცეროგენები, ტოქსიკური საჭმლის საღებრები, ნიტრატები და პერბიციდები, რომელთა სრული გაქრობა პროდუქტში შეუძლებელია.

მომხმარებელთა უფლებების დაცვის სახელმძღვანელო პრინციპები

გაუთვითნობიერება, აგრეთვე ის გარემოება, რომ მომხმარებელს უნდა ჰქონდეს უსაფრთხო ნაწარმის მიღების საშუალება, ისარგებლოს სამართლიანი, მიუკერძოებელი და მისთვის ხელშემწყობი ეკონომიკური და სოციალური პირობებით, გაეროს გენერალურმა ასამბლეამ 1985 წლის 16 აპრილის №248 რეზოლუციით მიიღო დამატებითი რეკომენდაციები მომხმარებელთა უფლებების დასაცავად.

რეკომენდაციები მიზნად ისახავს:

- მომხმარებელთა მოთხოვნებისა და სურვილების შესაბამისი საქონლის რეალიზაციისა და განაწილების ხელის შეწყობას;
- საქონლის წარმოებაში, განაწილებაში და მომხმარებელთა მომსახურებაში მონაწილე პირთა ეთიკური ქცევის დონის ამაღლების წახალისებას;
- მომხმარებელთა ზიანის მიმყენებელი მანერ პრაქტიკის შეზღუდვას;
- ამ სფეროში საერთაშორისო თანამშრომლობის განვითარების დახმარებას და სხვ.

მომხმარებელთა უფლებების დაცვის სახელმძღვანელო პრინციპებია:

- ➔ სამომხმარებლო საქონლის სამართლიანი განაწილება, მისი ხარისხის ამაღლება და უსაფრთხოების სტანდარტების სრულყოფა;
- ➔ მომხმარებელთა უფლებებისა და მოვალეობების საგანმანათლებლო და საინფორმაციო პროგრამების შემუშავება;
- ➔ ამ სფეროში საერთაშორისო ურთიერთთანამშრომლობის განვითარება.

აღნიშნული პრინციპებიდან გამომდინარე ქვეყნის მთავრობამ უნდა:

- * განავითაროს და მხარი დაუჭიროს მომხმარებელთა დაცვის პოლიტიკას;
- * უზრუნველყოს სათანადო ინფრასტრუქტურის განვითარება;
- * ხელი შეუწყოს უსაფრთხოების შესაბამისი საკანონ-

გაითვალისწინა რა ყველა ქვეყნის, განსაკუთრებით კი განვითარებადი ქვეყნების მომხმარებელთა ინტერესები და მოთხოვნები, ამასთან მხედველობაში მიიღოს ვაჭრობის და მომსახურების სფეროში მათი

მომხმარებელთა უფლებები:

საშეშო პროდუქცია

გაეროს მონაცემებით, ზოგიერთი ფირმა აფართოებს წარმოებას და ექსპორტს „არაფიტიურ ქვეყნებში“. არა მარტო ეკოლოგიურად საშიში, არამედ განვითარებულ ქვეყნებში აკრძალული პროდუქტებისაც. მათი წარმოება დაქარაზებული ტემპით მიმდინარეობს ამ ფირმების ფილიალებში ბაჰამასა და კვიპროსზე, ფილიპინებში, მალტაზე, პურტორიკოში, სენეგალში, ისრაელში, მაროკოში, ავსტრალიაში, კენიაში, პოლანდიაში, გერმანიაში, შვეიცარიაში, თურქეთში, სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკაში. პოლანდიაში და გერმანიაში წარმოებული „კოკა-კოლა“ და მარგარინი, რომელიც დიდი რაოდენობით შეშობის ევროპის ქვეყნებში, შეიცავს კობოს წარმოქმნილ ენოლგატორს, შეფუთვის თვალსაჩინო ადგილზე აღნიშნულია სიმბოლო E-330. ამ პროდუქციის რეალიზაცია აკრძალულია განვითარებულ ქვეყნებში.

წყარო: უსტაშვილი ვ., ვახუთი „საქ. რესპუბლიკა“, 11.VII.96.

მდებლო სისტემის შემუშავებას;

- * გააძლიეროს ზემოქმედება მწარმოებლებსა და გამანაწილებლებზე;
- * წახალისოს კეთილსინდისიერი და ეფექტიანი კონკურენცია;
- * გაააქტიუროს საერთაშორისო ზაინფორმაციო კავშირები საშიში, მავნე და აკრძალული საქონლის შემოტანის შესახებ და აღკვეთოს შემოტანილის რეალიზაცია;
- * მიაღწიოს იმას, რომ გახდეს მომხმარებელთა უფლებებისა და ინტერესების დაცვის საიმედო გარანტი და სხვ.

**საქართველოს კანონი
„მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ“**

მსგავსად სხვა ქვეყნებისა, საქართველოშიც მიღებულია კანონი „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ“, რომელიც განსაზღვრავს მომხმარებელთა უფლებების დაცვის სამართლებრივ, ეკონომიკურ და სოციალურ საფუძვლებს. ამ კანონით წესრიგდება მომხმარებელთა ზოგადი უფლებების სფერო, მათი უფლება პროდუქციის ხარისხზე, ინფორმაციაზე, შეღავათებითა და უპირატესობით სარგებლობაზე, მომხმარებელთა ინტერესების დაცვა სასამართლოს მიერ. კანონი ასახავს მომხმარებელთა კონკრეტულ უფლებებს, კერძოდ, საქონლის ნაკლოვანებებთან დაკავშირებული მოთხოვნის წარდგენას, ამგვარი საქონლის შეცვლას, ასეთ სიტუაციაში ანგარიშსწორების პირობებს, ფორმებსა და ვადებს. კანონი ადგენს მომხმარებელთა უფლებების სახელმწიფოებრივი და საზოგადოებრივი დაცვის მექანიზმებს და მნიშვნელოვან პასუხისმგებლობას აკისრებს პროდუქციის დამამზადებლებს.

„კანონთა დაცვა უკვლავების საწინდარია“.

სიბრძნე სოლომონისა, 6,18

4. ბიზნესი და ინვესტიციები

კომპანიებს გარკვეული პასუხისმგებლობა ეკისრებათ ინვესტიორების წინაშე. საკუთარი მიზნებიდან გამომდინარე, ინვესტიორები კომპანიების ფინანსური მდგომარეობით არიან დაინტერესებულნი. ამიტომ ნებისმიერი აქცია, რომლითაც ინვესტიორებს არაკეთილსინდისიერი გზით ჩამოერთმევათ კანონიერად კუთვნილი შემოსავალი, ეთიკურ ნორმებს ეწინააღმდეგება.

ინვესტიორების მოტყუების მრავალი მეთოდიდან ძირითადად ორია გავრცელებული: ინვესტიციებით მანიპულირება (აქ:თვალთმაქცობა) და მოგების ან აქტივების არაკეთილსინდისიერი გამოყენება.

ინვესტიციების მანიპულირება

ათასობით ადამიანი ხდება ინვესტიციებით მანიპულირების მსხვერპლი. მაღალი მოგების დაპირებებით გაბრუებულები ყოველწლიურად მილიარდობით დოლარს დებენ ინვესტიციებში. ყალბი ოპერაციების პრაქტიკა მთელ მსოფლიოში გავრცელებული. მაგალითად, ფართოდ ცნობილი აურზაური მოხდა ქუვეითში ერაყის შეჭრის შემდეგ. ლოს-ანჯელესის, დალასისა და სოლტ-ლეიქ-სიტის 32-მა ტელემარკეტინგულმა აგენტიკულმა ფირმამ გამოიყენა მომენტის და ყალბი გარიგება გააფორმა ნათობისა და გაზის პროდუქციაზე. 3500-მდე ინვესტიორმა მიიღო მონაწილეობა ამ აქციაში. მათ 50 მლნ

დოლარი იმ იმედით დააბანდეს, რომ ომის შედეგად ნავთობის ფასი აიწედა. ერთ-ერთ პენ-სიონერს, რომელმაც გაზის ჭაბურღილში 31 250 დოლარი დააბანდა, ყოველწლიურად 625 დოლარი უნდა მიეღო. მას მართლაც არგუნეს რამდენიმე თვის ჩეკი, მაგრამ შემდეგ გაირკვა, რომ ჭაბურღილები თურმე „დაკონსერვდა“ ან იმ კომპანიას არ ეკუთვნოდა, რომელმაც წინადადება წამოაყენა და სხვ. რაც შეეხება ამ პენსიონერის დივიდენდს, იგი გაკე-მული იქნა უფრო მოგვიანებით გაფორმებული ინვესტორების შემოტანებიდან [1, გვ. 164].

აღნიშნული აფიორა არაკანონიერია, მაგრამ რაც შემთხვევაში ინვესტიციებით მანიპუ-ლირება მთლიანად თავსდება კანონის ჩარჩოებში. „ბუღალტრული აღრიცხვისაღმდეგ შემოქ-მედებითი მიდგომით“ ღრმა ფინანსური კრიზისის მქონე კომპანია არაგამჭვირად გონების ინვესტორებისათვის შეიძლება საიმედო აღმოჩნდეს, აქციონერების ანგარიშგებისას კომპა-ნიების ხელმძღვანელები ფლობენ გარკვეულ თავისუფლებას, რითაც სარგებლობენ კიდევ.

კომპანიების ხელმძღვანელებს აქვთ ინვესტიციე-ბის ბოროტად გამოყენების შესაძლებლობა, რასაც ისინი პირადი გამდიდრების მიზნით იყენებენ. მენეჯე-რების საქმიანობაში მოსალოდნელია საქმის იმგვარად წარმართვა, რომლითაც აქციონერების კანონიერი თანხების მითვისება შესაძლებელია. ამ-გვარი ქმედების შედარებით გავრცელებული მეთოდია დანახარჯების მუხლების მიხედვით თვალთმაქცობა. მეორე ზოგადმიღებული თაღლითური გზაა, როცა მომწოდებლისგან შექმნილი რაიმე ნივთის, ნედლეულის ან მასალის ფასს ხელოვნურად ამაღლებენ და გადი-დებულ და რეალურ თანხებს შორის სხვაობას იყოფენ.

**მოგვების ან აქტივების
არაპროვიზინირების
გამოყენება**

„არაფერია დაზარალი, რომელიც
არ გაცხადდება და საიღუმლო,
რომელიც არ შეიტყობა“.
მათე, 10, 26.

5. „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკა და კრიმინალური ბიზნესი

„ჩრდილოვანი“ ეკონომიკა

„ჩრდილოვანი“ ეკონომიკური საქმიანობა არსე-ბობს როგორც ადმინისტრაციულ-განმკარგულებით, ისე საბაზრო ეკონომიკის სისტემებში, თუმცა მისი მასშტაბები და მოქმედების სფეროები არსებითად განსხვავებულია. მსოფლიო მასშტაბით მისი ხედვითი წილი მთლიანი შიდა პროდუქტის 5-10%-ის ფარგლებში ფასდება. ამასთან, აფრიკის ქვეყნებში მოცემული მაჩ-ვენებელი 30, ხოლო რუსეთში 40%-საც კი აღწევს.

ჩრდილოვანი ეკონომიკა არის კანონიერი, მაგრამ არარეგულირებუ-ლი ეკონომიკური საქმიანობა.

მსოფლიო ექსპერტების შეფასებით, ამ მაჩვენებლის 40-50%-ის დონე კრიტიკულია. ასეთ ვითარებაში სამეურნეო საქმიანობაზე „ჩრდილოვანი“ ფაქტორების ზეგავლენა იმდე-ნად საგრძნობია, რომ არაფორმალურ და ფორმალურ ყაიდათა შორის წინააღმდეგობა მეო-რეხარისხოვანიდან არსებით სოციალურ-ეკონომიკურ დაპირისპირებაში გადადის. ეს კი

ნიშნავს, რომ „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკის წინააღმდეგ შემუშავებული ურთიერთობების მქეპანიზმი საერთო სახელმწიფოებრივ ხასიათს იღებს.

მოცემულ პრობლემაში გარკვევისათვის უპირველესად საჭიროა „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკის სტრუქტურისა და წარმოშობის მიზეზების დადგენა, აგრეთვე იმ სოციალური ფენის ინტერესების გამოვლენა, რომლებიც ამ ვითარებასთანაა „დაკავშირებული“.

„ჩრდილოვანი“ ეკონომიკის სფეროში დასაქმებულთა საქმიანობა არისთ კანონიერია, მაგრამ სამართლებრივი სივრცის ფარგლებს სცილდება. ამგვარ ქმედებას ახორციელებენ „ჩრდილოვანი მეურნეები“. სახელდობრ, მეწარმეები, კომერსანტები, ფინანსისტები, ბანკირები, ბიზნესმენები და სხვები.

ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი, რომელიც ამ კატეგორიის მოღვაწეებს „ჩრდილში“ ყოფნას აიძულებთ, მოქმედი საგადასახადო მექანიზმია, რომელიც ახრჩობს ნორმალურ მეწარმეობით საქმიანობას და აეაღდებულებს პროდუქციის სარეალიზაციო ფასის თითქმის 60-80% გადასახადებში გადაიტანოს (დასავლეთის ქვეყნებში მოგებიდან გადასახადების 33-35%-ის დონე ოპტიმალურად ითვლება). ამ შემთხვევაში საქმიან ადამიანებს ქცევის სამი მოდელიდან ერთ-ერთის არჩევა უწევთ. სახელდობრ:

პირველი - მიატოვონ „საქმე“, შეაჩერონ წარმოება და უცხოეთში გაიტანონ კაპიტალი;

მეორე - შეეცადონ მიიღონ საგადასახადო ხასიათის შეღავათები და კვოტები, რისთვისაც ჩინოვნიკების (სახელმწიფო მოხელეების) „მომსახურების სოლიდური ანაზღაურება“ უნდა გადაუხადონ;

მესამე - თავი აარიდონ გადასახადებს და ნაღდი ანგარიშსწორებით „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკაში გადავიდნენ. ამასთან, თუ ამ სიტუაციაში პარტნიორი არაკეთილსინდისიერი აღმოჩნდა, სასამართლო ორგანოებში საქმის აღძვრა, ბუნებრივია, გამოირიცხულია და გამოსავალი ერთია კრიმინალური (დამნაშავეთა) სტრუქტურების ჩართვა, რაც რეკეტისა და ბანდიტიზმის განვითარების შესანიშნავი გარემოა.

„მეჩრდილოვანი“

ჩრდილოვანთა გეოგრაფია და მასშტაბები

ზარალი, რომელსაც სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკა არალეგალური სექტორის შედეგად განიცდის, ძალზე დიდია. მაგალითად, აშშ-ში „ჩრდილოვანი ეკონომიკური საქმიანობიდან“ ბოლო 10 წლის მანძილზე მიღებულმა შემოსავალმა ექსპერტთა შეფასებით 500 მილიონ დოლარს გადააჭარბა, ე. ი. აშშ-ის არაოფიციალურ ეკონომიკაში ყოველწლიურად მთლიანი შიდა პროდუქტის მეათედი ნაწილი იქმნება. „ჩრდილოვანი ეკონომიკის“ ხვედრითი წილი ასევე შედარებით დაბალია გერმანიაში, საფრანგეთში, ავსტრიაში, შვედეთში, კანადაში, იაპონიაში, სინგაპურში, ჰონგ-კონგში და სხვაგან, ხოლო თურქეთში, ისრაელში, შვეიცარიაში და განვითარებად ქვეყნებში იგი მთლიანი შიდა პროდუქტის თითქმის 30%-ს მოიცავს. რუსეთში სხვადასხვა შეფასებით, ეს მაჩვენებელი 35-50%-ის ფარგლებში მერყეობს.

საქართველოში ექსპერტები „ჩრდილოვანი ეკონომიკის“ ხვედრით წილად მთლიანი შიდა პროდუქტის 35-40%-ს ასახელებენ. ასეთ შეფასებას კრიტიკულად ვერ მივიღებთ, ვინაიდან ამ მოვლენის ზუსტი მასშტაბის დადგენა საერთოდ გაძინებულია, მისი გაზომვა მით უმეტეს რთული ამოცანაა ჩვენიის. რადგან საჭირო სტატისტიკური მონაცემების ბაზა მხოლოდ ამჟამად იქმნება.

წყარო: თურნავა ნ., გაზეთი „საქ. რესპუბლიკა“, 06.III.97.

კრიმინალური ბუნესი

კრიმინალური ბუნესის სფერო უაღრესად რთული, ფართო და მრავალფეროვანია. ამგვარ ბიზნესს კრიმინალური ელემენტები და ჯგუფები განასახიერებენ. სახელდობრ, ნარკოტიკებითა და იარაღით მოვაჭრეები, მძარცველ-ბანდიტები, რეკეტორები, დაქირავებული მკვლელები (ქილერები), ბრაკონიერები, თაღლითები, ადამიანებით (მათ შორის ბავშვებით, ქალებით, ტყვეებით, ადამიანის ჩონჩხებითა და ნაწილებით) მოვაჭრეები, მეძავეები, კონტრაბანდისტები, მევახშეები, გამომძაღველები, მაფიოზები, მექრთამეები, „შვი ანტიკვარები“, დაქირავებული სიტყვით მკვლელები, სუტენიორები (მეძავეთა შუამავლები), პაკერები (კომპიუტერული ქურდები), პაპარაცები და სხვ.

კრიმინალი (ლათ. CRIMINALIS - დანაშაულმბრძენი) არის სისხლის სამართალთან დაკავშირებული.

აღსანიშნავია, რომ ესა თუ ის კრიმინალური ჯგუფი მრავალგვაროვან დანაშაულებრივ საქმიანობას მეტწილად კომპლექსურად. ერთდროულად ეწევა, რის გამოც გამოცალკევებულად მათი განხილვა რამდენადმე პირობითია. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ისიც, რომ კონკრეტული კრიმინალური საქმიანობის თაობაზე ნიმუშად მოყვანილი ესა თუ ის ქვეყანა გამონაკლისი სრულიად არაა. პირიქით, მხოლოდ მაგალითია კონკრეტული, ხოლო დანაშაულის სახე და ფორმა მსოფლიო ქვეყნებისათვის (მათ შორის ჩვენთვისაც) დამახასიათებელია.

უკანასკნელ წლებში პოსტკომუნისტურ ქვეყნებში წარმოიშვა დანაშაულობათა ისეთი სახეები და ფორმები, რომლებიც მეურნეობის გეგმიანი გაძღოლის პირობებში წარმოუდგენელი იყო. სახელდობრ, ცრუკოტრობა, შეანაბრეთა მასობრივი მოტყუება, კორუფცია საბაჟო სისტემებში და ა. შ.

საერთოდ, ნებისმიერი დანაშაულის საფუძველი ეკონომიკის სფეროშია. ფარულ, კრიმინალურ ეკონომიკაში არსებული უზარმაზარი სახსრები არ ხმარდება ქვეყნის მეურნეობისა და სოციალური სფეროს ინვესტირებას. იგი ემსახურება დამნაშავეობის გაძლიერებას მისი ყველაზე საშინელი და საშიში გამოვლინებებით.

კონტრაბანდა და ნარკოტიკებით ვაჭრობა კრიმინალური ბიზნესის სახეობათა შორის ერთ-ერთი ყველაზე მომგებიანი ბიზნესია. იგი მსოფლიო მასშტაბის სოციალური პრობლემაა. თუმცა, კონტრაბანდული წესით მიწოდება სხვა სახის პროდუქციაზეც ფართოდ გამოიყენება. მაგალითად, შანსაის სასამართლომ 10 წლით პატიმრობა და 60 ათასი დოლარი ჯარიმა მიუსაჯა ჩინური წარმოშობის ამერიკელს, უილიამ პინ ჩენს, აშშ-დან ჩინეთში საყოფაცხოვრებო და სამედიცინო ნარჩენების კონტრაბანდისათვის.

კონტრაბანდა არის 1. სამონეტო უარულად გადატანა სახელმწიფო საზღვარზე; 2. თვით უარულად გადატანილი საბრუნო.

პონგ-კონგის სასამართლომ სანდრა გრეგორს ნარკოტიკების კონტრაბანდისათვის 50 წლით თავისუფლების აღკვეთა მიუსაჯა, ხოლო ჩინელი ჩჟან პინი მიამბას საზღვრიდან იუნანის პროვინციაში ნარკოტიკების მოძირო პაკეტის ჩატანისათვის სიკვდილით დასაჯეს. სასამართლომ მხედველობაში არ მიიღო არც მისი ოჯახის სიღარიბე, არც მამის სიკვდილი, ლოგინად ჩაგვარდნილი დედა და არც მცირეწლოვანი ასაკი.

1996 წელს ძვირფასი მეტალის ინტერნაციონალურმა არალეგალურად გადაზიდვებზე 3 მილიარდი რუბლის ღირებულების 75 კგ. სამრეწველო ოქროს გატანა მოახერხეს მაგადანის (რუსეთი) ოლქიდან.

კონტრაბანდის საუკეთესო საშუალებაა სპორტული დელეგაციების ჩარტერული (დაკვირილი) საავიაციო რეისები. ჩვეულებრივ ასეთი მოგზაურობის დროს გუნდის „ამალის“ ბარგს არ სინჯავენ. ამ გზით რეგულარულად გააქვთ ქვეყნიდან ოქრო, მარგალიტი, ნარკოტიკები, ასაღებენ პროდუქციას „შავ ბაზარზე“ და სხვ.

რუსეთის შინაგან საქმეთა სამინისტროს სტატისტიკური მონაცემებით, ნარკოტიკებით ყველაზე დახელოვნებულად ბოშები ვაჭრობენ: 100 ათას კაცზე - 184 ბოში; მეორე, აგრეთვე საპატიო ადგილზე არიან ქართველები, შესაბამისად 54.3; მესამე „საპარიზო“ ადგილი ეკუთვნის უზბეკებს - 29.2; მეოთხე პოზიცია აზერბაიჯანელებისაა - 28.4, ხოლო ჩინეზებზე მხოლოდ 6.4 კაცი მოდის.

ჯერ კიდევ საბჭოთა კავშირის არსებობის დროს შავი ხიზილალის არალეგალური ვაჭრობის საკითხი ძალიან მწვავედ იდგა, მაგრამ სახელმწიფოს მთლიანობა ხელს უწყობდა სიტუაციის კონტროლქვეშ შენარჩუნებას. კავშირის დაშლის შედეგად შავი ქვირითის მოპოვების კონტროლი გაინაწილა რუსეთმა, აზერბაიჯანმა, ყაზახეთმა და თურქმენეთმა, აგრეთვე ირანმა. ამას შედეგად მოჰყვა კონტრაბანდისტთა რიცხვის ზრდა და ზუთხისებრთა პრაქტიკულად სრული განადგურება. შექმნილი სიტუაციით შემოფოთებულმა ზემოაღნიშნული 5 სახელმწიფოს წარმომადგენელმა ხელი მოაწერა შეთანხმებას, რომელიც კრძალავს ზუთხისებრთა ჭერას კასპიის ზღვაში. შეთანხმება 1997 წლიდან შევიდა ძალაში.

სამწუხაროდ ნარკობიზნესის მსოფლიო სენს ვერც საქართველო გადაურჩა. ამაში ქვეყნის გეოპოლიტიკური მდებარეობაც ხელშემწყობი ფაქტორია. ნარკობიზნესის სამყაროში უკვე გამოჩნდა ფრაზა „კავკასიის ტრასა“, რომელიც ნარკოტიკების ტრანზიტის გულისხმობს და რომლის ძირითადი ნაწილიც საქართველოზე გადის.

დაქირავებული მკვლელობა. მსოფლიოს კრიმინალური სამყაროს ბოლოქარი განვითარება წააგავს გრივალს, რომელიც გზად ყველაფერს ანადგურებს. დასავლეთში ადამიანის ლიკვიდაციის ჰონორარმა გადაამეტა 100 ათას დოლარს.

პროსტიტუცია (მეძაობა) და პორნობიზნესი. პროსტიტუცია წარმოიშვა პირველყოფილ თემურ წყობილებასთან ერთად, განმტკიცდა ძველ მონათმფლობელურ სახელმწიფოებში, გაუძლო ტოტალიტარული ფეოდალიზმის სასტიკ ხანას, გაიფურჩქნა ბურჟუაზიული რევოლუციების შემდეგ და ქვეყნებს, წყობილებებსა და ეპოქებს მოეღო.

ერთმანეთისაგან განსხვავდება პროსტიტუცია და თავისუფალი სქესობრივი კავშირი. მეძაიე თავის სხეულს ყიდის ნივთიერი სარგებლობისათვის, როგორც ერთ, ისე მრავალ მამაკაცთან. მეძავეს ხელობად, პროფესიად აქვს გადაქცეული თავისი სხეულით ვაჭრობა. ჯერ კიდევ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე დიდმა ბერძენმა კანონმდებელმა სოლონმა დააარსა ქალთა საზოგადო სახლები - დეიტერიონები და ყველა იქ მოსიარულესათვის თანაბარი გადასახადი დააწესა.

მეძაობა დღეს, როგორც ფართო სოციალური მოვლენა, საერთაშორისო პრობლემაა. სოციალური პირობების გაუარესება, გაჭირვება, უმუშევრობა, გარეგნულად ბრწყინვალე და ვითომდა თავისუფალი ცხოვრებისაკენ მისწრაფება ხელს უწყობს ამ სფეროში ახალ-ახალი კანდიდატურების გამოჩენას.

მიოცე საუკუნის მიწურულს ევროპის კონტინენტზეც კი არსებობს მონობის ამპარზენი ფორმა - ქალებით ვაჭრობა. მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაციის ცნობით, ბერლინის კედლის დაღვრისა და ყოფილი აღმოსავლეთის ბლოკის სასაზღვრო რეჟიმის შერღილების შემდეგ, გაცილებით გაადვილდა საზღვარს იქით „სამუშაოდ“ ქალების გადაგზავნა. ამავ ორგანიზაციის მოხსენებაში ნათქვამია, რომ აღმოსავლეთ ევროპაში ქალებით ვაჭრობამ თავისი მასშტაბით გადააჭარბა „მესამე სამყაროს“ ქვეყნებში „სხეულით“ ვაჭრობას. დაბრუნებული სამუშაოს მიღების ნაცვლად ქალები ზედბიან შუამავლების (სუტენიორების) ხელში, რომლებიც მათ ბორდელებსა და ღამის კლუბებში ყიდნიან. გაეროს მოხსენებაში აღნიშნულია, რომ მათი უმრავლესობა ჩეხები, პოლონელები, უკრაინელები და რუსები არიან. ბევრი მათგანი მხოლოდ 15-18 წლისაა. ქალებით ვაჭრობის ყველაზე დიდი ბაზარია გერმანია. პროსტიტუციასთან დაკავშირებულ ბიზნესში 15 ათასამდე აღმოსავლეთეუროპელი ქალი მონაწილეობს. საფრანგეთის პოლიციას 14 ათასი მეძავე ჰყავს აღრიცხვაზე აყვანილი. სამწუხაროდ, ევროპის სახელმწიფოების უმრავლესობაში პროსტიტუცია დაკანონებულია ან მასზე თვალს ხუჭავენ.

ევროკავშირის კონფერენციამ იმსჯელა (1996, იენისი) ამის შესახებ და სათანადო რეკომენდაციებიც შეიმუშავა. არასამთავრობო ორგანიზაციები მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით ახსნა-განმარტებით კამპანიას ეწევიან სამარცხვინო მოვლენის - ქალებით ვაჭრობის აღკვეთისათვის.

ღღეს ძალზე დიდი კაპიტალი ბრუნავს „საროსკიპო ბიზნესის სამყაროში“, რომელსაც ორგანიზებულ დამნაშავეთა დაჯგუფებები უწევენ კონტროლს. 19 განვითარებულ სახელმწიფოს შორის ყველაზე ცოდვილი ქვეყანა ესპანეთია, წერს ჟურნალი „სვენსკ ექსპორტ სტრატეჯი“, რომელიც ბიზნესმენთა მეგზურს ამზადებს. ჟურნალმა ქვეყნები შეაფასა იმ შეიდი თანამედროვე უმძიმესი ცოდვის მიხედვით, როგორც არის: თუთუნი, ალკოჰოლი, ნარკოტიკი, ყომარბაზობა, ჭამა-სმას გადაყოლა, ღამის გართობა, და ბოლოს, პროსტიტუცია. აქ ყველა კონკურენტი ჩამოიტოვა ესპანეთმა. სიაში ბოლო ადგილზე გამოვიდნენ შვედეთი, ფინეთი და ნორვეგია. ცოდვილ ქვეყნებს შორის აღმოჩნდა საფრანგეთი, რომლის მცხოვრებნი ყველაზე მეტად ეტანებიან ალკოჰოლიან სასმელებს. შეერთებულმა შტატებმა მესამე ადგილი დაიკავა ნარკომანიის წყალობით, აგრეთვე ყველაზე ძვირფასი რესტორნებისა და სასტუმროების სიმრავლით. პროსტიტუციის მხრივ პირველია პოლანდია, ხოლო თამბაქოს წვეით - დანია.

სამწუხაროდ, ამ საშინელ სენს ვერც საქართველო ასცდა. პირიქით, უკანასკნელ წლებში ჩვენს ქვეყანაში გამწვავებულმა სოციალურმა პირობებმა მრავალ ქართველ მანდილოსანს აურია თავ-გზა. მაგალითად, 1996 წლის მაის-ოქტომბერში მხოლოდ სარფის საბაჟოზე აღრიცხულია თურქეთში „მოღვაწე“ საქართველოს 4 ათასი მოქალაქე „გასტროლიორი“ ქალბატონის გასელა-გამოსულა. მათი ასაკი 18-35 წელია. თურქეთის ციხეები სხვადასხვა ვადით „გაიარა“ 1000-ზე მეტმა „ჩვენმა მეძავემ“: ტრაპიზონში — 420-მა, სტამბულში — 600-ზე მეტმა პროსტიტუციისა და საპასპორტო რეჟიმის დარღვევისათვის.

უკანასკნელ წლებში ფართო ასპარეზზე გამოჩნდა მცირეწლოვან ბავშვთა ექვისი ბიზნესი, რომელიც „ინდუსტრიულ რელსებზე“ დგას და დიდად შემოსავლიანად იქცა.

საზოგადოების მიერ ამ ამპარზენი ახალი „ინდუსტრიის“ საფრთხის გაცნობიერების მიუხედავად, ჰავშთა სექსუალური ექსპლუატაცია სულ უფრო ფართოვდება მსოფლიოში. გაეროს ბავშვთა ფონდის მონაცემებით, ყოველწლიურად ამეძავებენ (უწინარესად - აზიაში) 18 წლამდე ასაკის მილიონამდე ბავშვს. პედოფილია (ბავშვებისადმი სექსობრივი ლტოლვა) და ბავშვთა პროსტიტუცია საზოგადოების პროგრესირებადი სენი გახდა. ბელგიაში, პოლანდიაში, დანიაში, საფრანგეთსა და სხვაგან ამ ტიპის დახურული კლუბებია. სექსუალური უკუღმართობის, პედოფილიის მიდრეკილების მქონე შეკლებული ადამიანებისათვის ბელგია გადაიქცა პორნოგრაფიული, პომოსექსუალური და პედოფილური ვიდეოპროდუქციის წარმოების საკვანძო რგოლად, ხოლო გერმანია - მისთვის საჭირო „ნედლეული“ გადასავ ბავს სატრანსპორტო გზად.

90-იანი წლების მიჯნაზე ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში მოხდა ნამდვილი „სექსუალური აფეთქება“, თანაც ყველაზე მახინჯი ფორმებით. ჩეხეთი, სლოვაკეთი, უნგრეთი, რუმინეთი პომოსექსუალიზმისა და პედოფილიის ევროპული ცენტრები გახდა. მაგალითად, პრატაში ყოველდღიურად მიეშურება ათასობით დასავლეთევროპელი ტურისტი ისეთი „სიამოვნებით ტკობისათვის“, რომელიც მათ ქვეყნებში აკრძალულია. თუ ავსტრიაში სექსუალური დანაშაულობანი ბავშვების მიმართ 15 წლის პატიმრობით ისჯება, მეზობელ უნგრეთში, სადაც პროსტიტუცია დაკანონებულია, პრაქტიკულად არავინ არ ადევნებს თვალს მასში ჩაბმულთა ასაკს. უნგრეთს, სადაც სოციალიზმის კრახამდე ბავშვთა პროსტიტუცია არც კი იყო ცნობილი, ახლა ხშირად უწოდებენ „ევროპულ ტაილანდს“, ვინაიდან მთელი კონტინენტიდან ბუდაპეშტს მიეშურებიან „სექსუალური ტურისტები“ და ბავშვთა მონაწილეობით პორნოფილმების დამდგმელი რევისორები.

ბავშვთა კომერციული სექსუალური ექსპლუატაციის წინააღმდეგ მიმართულ მსოფლიო კონგრესზე, რომელიც სტოკჰოლმში გაიმართა,

შემაჯავბი:

იასონელი გვიშობი

გეიშა არის „მადალსტეციალისტული“ ტიპის იპონელი მოცკვავე ქალი, რომელიც კლიენტებს ართობს სიმღერითა და ცეკვა-ოამაშით. მათი დანიშნულებაა გაართონ სტუმრები. ისინი მოპაყთ, რათა „გააქარფონ“ „სყედა“, გააკეთილშობილონ მამაკაცთა სურვა. გეიშები, ანუ „სტოლოვნების პირმშობები“ მკაფიო ეროვნული კოლორიტის მქონე „უმადლესი ბილოტაგის“ იაპონელი მეძავებია.

გეიშების იმტიტუტი თავშესაქცევი ვარიანტია ქალიქის საროსკობისა, რომლებიც 1956 წლამდე აკრძალული იყო ფუქცია-მომასხურებოდნენ შეკლებულ კლიენტებს და მათ სტუმრებს სრული პრესკურანსტო, სტომაქით დაწყებული და ლოგინით დამთავრებული.

გოგონების აუვანა გეიშების სახლში დიდხანს მიმდინარეობდა მონათმფლობელური ვაქრობის მეშვეობით. უწონელი ან ვალატაკებული მშობლები მწეთუნასავ ქალიშვილებს სრულ ვანკარგულებაში გადასცებდნენ გეიშების დიასახლისებს გარკვეული გასამრავლოს ფსად, რის შემდეგაც მისი ყვებისა და სწავლა-განათლების მივლა სასწრნავს სახლის პატრონი კისრულობდა. გოგონებს ასწავლიდნენ სიმღერას, ცეკვას, მუსიკას, გტიკეტს, ყვავილთა არანსორებას და ... მამაკაცებთან მოქცევის სტოლოვნებას.

გეიშების სამყარო - ეს არის თავადი სამყარო და მისი კანონების დარღვევა არავის არ ძალუბს. პროსტიტუცია ოფიციალურად აკრძალულია. გეიშებს ხელს არ ახლებენ, თუმცა არავის ეპარება ექვი იმაში, თუ რა საქმიანობას მისდევენ ისინი.

ყვარო: ბუნიჩი ს. ვახშად გეიშა თუ გეყოლა - რა ვახშობია?! ვახუი „საქ. რესპუბლიკა“, 26.XI.96.

აღინიშნა, რომ 126 ქვეყანაში (აღმოსავლეთ ევროპაში ეს ქვეყნებია: ესტონეთი, ლიტვა, ხორვატია და სლოვენია) არსებობს კანონმდებლობა, რომელიც კრძალავს ბავშვთა პორნოგრაფიას. ყოველგვარი პორნოგრაფია საერთოდ აკრძალულია ახლო და შუა აღმოსავლეთის მაჰმადიანურ ქვეყნებში. აშშ-სა და კანადაში ასევე მიღებულია ასეთი კანონები, თუმცა აშშ-ის 10 შტატში მინც გამოდის „საბავშვო“ მინიარსის პორნოპროდუქცია და ქვეყანაში მოქმედებს ფრიად გავლენიანი ლობი, რომელიც აშშ-ის კონსტიტუციის პირველი შესწორების საფუძველზე („თვითგამოსატყის თავისუფლება“) უკუღმართი ურთიერთობის ლეგალიზაციას მოითხოვს. თან იმას იმიზეზებენ, რომ ესპანეთში სექსუალური ურთიერთობა ნებადართულია 12 წლიდან.

მსოფლიო ექსპერტების შეფასებით საკმაოდ რენტაბელურია პორნობიზნესიც. სწორედ ამიტომ ცნობილი გამომცემლობები დიდი ტირაჟით მაღალპოლიგრაფიულ დონეზე ბეჭდავენ პორნომასალას და მნიშვნელოვან მოგებასაც იღებენ.

პორნოგრაფია არის სემსოზობრივი ალვირასსნილოზისა და ბარჰსნილოზის ცინიპოურად ბაძოზატაჰა (ლიტბარატურაში, ზატბაროზაში, კინოში, ფოტოგრაფიაში), უზამსი სურათები.

ადამიანებით ვაჭრობა. კრიმინალური ბიზნესის ეს სახე გარკვეული ფორმით (პროსტიტუციის შემთხვევაში) ზემოთ აღინიშნა. თუმცა, სამწუხაროდ, გვხვდება მისი ნაირსახეობებიც. სახელდობრ, ჩეჩნეთის ტერიტორიაზე დატოვებული სამხედრო ნაწილებიდან ყოველდღე უგზო-უკვლოდ ქრებოდნენ სამხედროები - ისინი ადგილობრივ ტყვეთა ბაზარზე სხვადასხვა ფასში იყიდებოდნენ.

პაკისტანის ბიზნესმენებმა გამდიდრების ახალ წყაროს მიაგნეს. ადამიანის ჩონჩხით ვაჭრობა ყველაზე სარფიანი აღმოჩნდა ქაბულის ღარიბი და უმუშევარი მოსახლეობისათვის. პაკისტანში დიდი რაოდენობით იყიდება ადამიანის ძელები, რომლისგანაც ფრინველთა საკვები, საპონი და სხვადასხვა ზეთებიც კი მზადდება. მამაკაცის 6 კგ. ძვალი შეიძლება 1.5 დოლარად გაიყიდოს. ეს კარგი ფულია ქაბულის ღარიბი მოსახლეობისათვის. ჩონჩხის შოვნა ძნელი არ არის, ქაბულში სამოქალაქო ომის შემდეგ იგი უხვად მოიძებნება.

მთელ მსოფლიოში საპლანტაციო მედიცინას ნამდვილი ბუმი დაუდგა. ყოველწლიურად ხდება 22 ათასი თირკმლის, 6 ათასი ღვიძლის, 5 ათასი გულის, 1500 კუჭუკანა ჯირკვლის და 8 ათასი ძვლის ტვინის გადანერგვა. სტატისტიკა ადასტურებს, რომ საპლანტაციო მედიცინის განვითარებას აბრკოლებს ბუნებრივი ზღვარი. დონორების ზრდის ტემპი ჩამორჩება პაციენტთა

კრიმინალური ბიზნესი:

მონები

- პირდაპირ მოთხარი, რამდენი მოცუე ამაში?
 - კითხვა ჩვენს სანშიშხეულმა აზრბაიჯანელმა და პირი დაადებინა თაფსაინდრულ, ფორმამა-მოსეულ ბიქს - კბილები მაჩვენე, რა გამსდაროა, დაჭირილიე ხომ არ სარ, - და ფაქარამა ორი ას-დოლარანი ჩაუკუჭა მუშტი ჩვენს. მერე თა-ვისიანებს ანიშნა, მოციფილენენ ბრეე ბიჭები, და-აფლეს ხელი რუს ტყვეს და ცინცხალ „ჯიში“ უკრეს თაფი. სცენა ჩვენთვის სამხროითი ხდებო-და, ათთაგან ერთ-ერთი სავსებით ოფიციალურად მოქმედ ტყვეთა ბაზარზე.

წყარო: გაზეთი „კვირის პალიტრა“, 1996, №50.

მოთხოვნების ტემპს. დონორი უნდა იყოს ახალგაზრდა და ჯანმრთელი. ის, ვისაც დაეტყობა სიკვდილის სამი უტყუარი ნიშანი - კანზე ლაქები, გახვეება და გახრწნა - ტრანსპლანტაციისათვის დაკარგულია.

იდეალური დონორია მხოლოდ ის, ვისაც მოუკვდა ტვინი, მაგრამ ხელოვნურად უნარჩუნებენ სუნთქვას, ნორმალურ ტემპერატურას და თანაბარზომიერ და ძლიერ გულისცემას. ასეთი დონორი კი შეიძლება იყოს მხოლოდ კატასტროფისა და უბედური შემთხვევის შედეგად რენიმიაციამო მოხვედრილი ახალგაზრდა ადამიანი, მეტწილად სპორტსმენი. ამგვარად, ადამიანის ორგანოთა მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის ყოველთვის არსებობს უზარმაზარი უფსკრული. მაგრამ რამდენადაც მსოფლიოს მართავს ფული, ხოლო რეაქტიური ლაინერები კონტინენტებს რამდენიმე საათში ფარავენ, რამდენადაც არიან მდიდარი ავადმყოფები და ჯანმრთელი ღარიბები, ჩნდება დიდი ცდუნება და შესაძლებლობა ახსნან ორგანოების გადანერგვას ეთიკური ხუნდები (ბორკილები) და დაუკავშირონ მხოლოდ ფულს.

თაღლითობი. ამ კატეგორიის კრიმინალური ელემენტების საქმიანობა საკმაოდ მრავალფეროვანია.

ევროპისა და ამერიკის ქვეყნების სტატისტიკა გვიჩვენებს, რომ თაღლითობა დანაშაულის ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. თაღლითობენ დაქირავებული მუშაკები, საწარმოების მენეჯერები და ხელმძღვანელები, მომწოდებლები, დამკვეთები და კლიენტები.

აშშ-სა და ინგლისში დაქირავებული მუშაკების მიერ წლის განმავლობაში გაფლანგული თანხები აღემატება 40 მლრდ დოლარს. ეს მონაცემი ბევრად უსწრებს დანაშაულის ისეთ გავრცელებულ სახეებს, როგორიცაა მანქანების გატაცება, ძარცვა და ბინების ქურდობა ერთად აღებული. აშშ-ის დაზვერვის ფედერალური ბიუროს მონაცემებით, ქვეყნის საერთო წლიური ზარალი თაღლითობის შედეგად შეფასებულია 200 მლრდ დოლარამდე, ხოლო დანაკარგები სტელეფონო თაღლითობისაგან - 10 მლრდ დოლარად. სახელმწიფოს მიერ აღრიცხული სესხებისა და დეპოზიტების 60%-ში გამოვლინდა თაღლითობის ელემენტები.

აშშ-ის სადაზღვევო კომპანიების მონაცემებით, თაღლითობა შეიმჩნეოდა სამედიცინო მომსახურებაზე წარმოდგენილი ანგარიშების 10%-ში, რამაც ფულად გამოსახულებაში 1989 წელს შეადგინა 60 მლრდ, ხოლო 1990 წელს - 67 მლრდ დოლარი. სპეციილისტთა ვარაუდით, 90-იანი წლების ბოლოს ზარალი 160 მლრდ დოლარს მიაღწევს. ჯანმრთელობის დაცვის სამინისტროს მასალებით პენსინეალის შტატის ქირურგების 20% ხელოვნურად ზრდიდა ფედერალური ხელისუფლებისადმი წარდგენილ ანგარიშებს. არც ისე იშვიათია შემთხვევა, როდესაც ექიმები ჯანმრთელ ადამიანს უსვამენ კობოს დიაგნოზს და ამისათვის საანალიზოდ იყენებენ ავადმყოფი პაციენტის სხეულიდან აღებულ ქსოვილს. ასეთი ქმედების მიზანი ნათელია - გაზრდილი ჰონორარი და კიდევ უფრო გაზრდილი პროფესიული ავტორიტეტი: უკვალოდ არჩნის უკურნებელ დაავადებას. თუ სტატისტიკას დაუეჭვებთ, მედიცინის მუშაკების მიერ ჩატარებული პროცედურების 10-20% აუცილებელი არ არის.

1987-91 წლებში დიდ ბრიტანეთში თაღლითური ოპერაციების მოცულობები ორჯერ გაიზარდა მხოლოდ იმ მონაცემებით, რომლებზეც ბრალდება იყო წაყენებული.

ბოზნესმენთა გაკოტრების 30% გამოწვეულია თაღლითების მიერ ჩადენილი დანაშაულით. დანაშაულის 80% მიმართულია მცირე ბიზნესის მიმართ. თაღლითობის ფაქტების რაოდენობა შეუჩერებლად იზრდება. 1980-90 წლებში თაღლითობისათვის დაპატიმრებულითა რიცხვი გაიზარდა 21%-ით, მათ შორის 45.7% ქალია.

ყოველწლიურად ამერიკაში აღირიცხება მაღალიდან საქონლის მოპარვის 200 მილიონი შემთხვევა. მოპარული საქონლის საერთო ღირებულება აღემატება 11 მილიარდ დოლარს.

საგადასახადო სამსახურის მონაცემებით, 1990 წელს ამერიკელებმა ზაზინაში შეიტანეს მხოლოდ 4 დოლარი კანონიერი გადასახადის სახით შესატანი ყოველი 5 დოლარიდან. ასეთი გადაუხდელობა სახელმწიფოს დაუჯდა 100 მლრდ დოლარი. თუ ამას დაემატებოდა სადაზღვევო და უმუშევრობის ფონდებში შეუტანელ შესატანებს და შემოსავლებს არალეგალური საქმიანობიდან, ბიუჯეტის დანაკლისი 200 მლრდ დოლარს გადაჭარბებს.

სისტემატურად აყალბებენ სააღრიცხვო მონაცემებს ცნობილი ფირმები „ჯენერალ ელექტრიკი“, „ობინგი“, „როკველ ინტერნეშნელ“, „სპერი კორპორეიშენ“ და სხვ. მეცნიერული კვლევის შედეგების გაყალბებაში ყოველი 4 მეცნიერიდან ერთი თავის კოლეგას ბრალს დებს.

1991 წელს საგადასახადო სამსახურმა გამოავლინა გადასახადებისაგან თავის არიდების 659 ხერხი.

მეცნიერული გამოკვლევის შედეგად დადგინდა, რომ ყოველი 10 მუშაკიდან 3 ეძებს შესაძლებლობას რაიმე მოიპაროს საწარმოში, კიდევ სამი მუშაკი მოიპარავს, როგორც კი ამის შესაძლებლობა მიეცემა და მხოლოდ 4 მუშაკი შეიკავებს თავს ქურდობისაგან ნებისმიერ სიტუაციაში.

სამართალდამცავი ორგანოების მოთხოვნები ეკონომიკურ ექსპერტებზე ორჯერ იზრდება ყოველ 3 წელიწადში.

თაღლითობის მოტივით, კერძოდ, გადასახადების შეუტანლობის მიზნით დიდი თანხის გადამალვისათვის გერმანიის სასამართლომ 6 წლით პატიმრობა მიუსაჯა მსოფლიოში განთქმული ჩოგბურთელის შტეფი გრაფის მამას, პაულს, ხოლო იაპონიის საგადასახადო ხელისუფლებისათვის 10 მილიონი დოლარის დამალვის გამო 50 პროფესიონალმა სპორტსმენმა, მათ შორის ბეისბოლისტებმა, კელოსიპედისტებმა, ფეხბურთელებმა და სხვებმა ჯერ დანაკლისი დაფარეს, შემდეგ კი დიდი ჯარიმაც გადაიხადეს.

საბანკო სისტემაში გამოჩნდა თაღლითობის ახალი სახე - თამასუქებისა და საკრედიტო ბარათების გადაკეთება. 1996 წელს მოსკოვში დააპატიმრეს 6-კაციანი ჯგუფი, რომლებმაც ოსტატურად გააყალბეს ერთ-ერთი წამყვანი ბანკის 600 მილიონი დოლარის თამასუქი. გამოვლენილია ყალბი ფულის ბეჭდვის ძირითადი წყარო: ეპა.ც.

კრიმინალუმი...

თაღლითობის შემოსავალი... გლრდ დოლარი

„შეი ბიზნესი“ მსოფლიოში საოცარი ტემპებით ვითარდება. მთელი ამერიკა თურმე კარგახანა წვრილმან თაღლითობაზეა გადასული. კრიმინალის ეს ფორმა საოცარი პოპულარობით სარგებლობს. აშშ-ში წერილდება მაქსიმალური წელიწადში 40 მილიარდამდე დოლარს აგროვებენ.

ამგვარ მასებში, ძირითადად, „არიფები“ ემუშავებიან, მაგრამ მოხულონთ ელემენტები ხანდახან ისეთ ორიგინალურ ფორმებს გაითამაშებენ, რომ მრავლის მნახველი ამერიკელიც კი ანკესებ წამოივება. მაგალითად, შევუღებულ პერსონას ტელეფონით ატყობინებენ, რომ კომპანია საკრედიტო ბარათის („მასტერკარდი“, „ვიზა“ და ა. შ.) მიღების გარანტიას იძლევა, ეს კი აშშ-ში ფუფუნების უმაღლესი გამოხატულებაა. ამ ბარათის მფლობელს უფლება აქვს შეისინოს ნებისმიერი ძვირადღირებული ნივთი ნისიად და შექდეგ თავისი ხელფასიდან უნაშენებლო დაქვითვების სახით დაფაროს მისი საფასური. ამისათვის კომპანია საკრედიტო ბარათის მფლობელს ფინანსური ინფორმაციის მიწოდებას სთხოვს. „მეზოწმების“ შექდეგ ინკონიტო პირები დიდსულოვნად პირდებიან შესმანიებას და ქრებიან. სამაგიეროდ, ვაცურებული ბარათის მძიებლის ანგარიშზე სრულიად უცნობი მაღალიზიბიდან შექმნილი ნივთების დანარცხი წნდება.

წყარო: გაზეთი „რეზონანსი“, 02.XI.96.

შეკვეთილი წერილები. დამნაშავეთა სამყაროს საიმედო საინფორმაციო დაცვა აქვს. საკმარისია დააპატიმრონ რომელიმე თვალსაჩინო ფიგურა, რომ პრესაში, განსაკუთრებით კი მასობრივი ინფორმაციის ელექტრონულ საშუალებებში აზვირთდება აღშფოთების ტალღა. იწერება შეკვეთილი წერილები. არის ამგვარი წერილების შემქმნელთა მთელი კატეგორიაც. კერძოდ, თუ არსებობენ დაქირავებული მკვლევლები, რომლებიც იარაღით კლავენ მსხვერპლს. არსებობენ დაქირავებული მწერლებიც, რომლებიც ფულის საზღაურად აკეთებენ შავ საქმეს, სიტყვით კლავენ. ნაღდი ფულის გაღების შემთხვევაში შეკვეთილი მასალები უპრობლემოდ ხვდება მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებში. ამგვარ „ჟურნალისტთა ფასი“ არცთუ მაღალია. ეს სიიაფე საშუალო ბიზნესს პროვოცირებს (გამოწვევას, შეგულიანებას) უკეთებს, რომ სარეკლამო თანხები ამ მიმართულებით გადაიტანონ. „მსხვილები“ ასეთი წერილმანებით აღარ არიან დაკავებულნი - წუთებისა და გვერდების მაგივრად ისინი მთელ გაზეთს ან ტელეარხს ყიდულობენ. ყოველივე ეს დამანგრეველად მოქმედებს საზოგადოებრივ ცნობიერებასა და ზნეობაზე, რადგან ყოველდღე ნერვავს ადამიანებში დაუსჯელობისა და უპასუხისმგებლობის ფსიქოლოგიას.

თსაქლიმები:

„ჩრდილქვეშ“

როგორც გამოკვლევებით ირკვევა, ბევრი მწერალი რეესტრაციაში არ ტარდება და დაწესებულ გადასახადს არ იხდის იმიტომ, რომ მათ მფარველობას უწევს სამართალდამცავი, მაკონტროლებელი ორგანოებისა და სხვა სტრუქტურების უპატრონო მუშაკები. ამ მოტივით, როგორც გამოკითხულთა უმეტესმა ნაწილმა აღნიშნა, მათ უკანონო მუშაობის პერიოდში აკითხავენ პოლიცია (63%), უბნის ინსპექტორი (22%), საგადასახადო ინსპექცია (50%), რაიონის გამგეობა (19%), ქალაქის მერია (10%), დამნაშავე ელექტრები (8%).

ეს მხოლოდ ერთი პატარა დღე, ნაკადულია იმ დიდი მდინარისა, რომელიც კორუფციის წიქვლს ამუშავებს. თვით მდინარე კი საიდან აღარ იკვებება - ნარკო და ბიზნოზისხისიდან, საბაჟოს თავაროდებული კონტრაბანდიდან, დამალული შემოსავლებიდან, ბაზრობებიდან, სხვა უამრავი წყაროდან, რომელთა სათავე კორუფციას და მაფიას საიმედოდ აქვთ გადაკეტილი. შარშან ქალაქის მაღაზიებიდან ბიუჯეტში 12 მილიონი ლარის საგადასახადო შემოსავლები შემოვიდა, ბაზრობებიდან კი მხოლოდ ერთი მილიონი.

წყარო: სუციშვილი ო., ჩრდილქვეშ. გაზეთი „საქ. რესპუბლიკა“, 26.11.97.

„შავი ანტიკვარები“. კრიმინალურმა საქმიანობამ სასულიერო სტრუქტურებშიც შეაღწია. მართლმადიდებლური ეკლესიებიდან იპარავენ ჯვრებს, ხატებს, სარიტუალო ჭურჭელს, ზოგჯერ ნახევარტონიან ზარებსაც. მაგალითად, მოსკოველი მღვდლების შეკვეთით მოლდოველმა ქურდებმა ნიჟეგოროდში 20-მდე ზარი მოიპარეს. იშვიათი კოლექციები საზღვარგარეთ (პოლონეთში, გერმანიაში, იტალიაში, ისრაელში და სხვ.) გააქვეთ. იქ რამდენიმე თვეს „ინახავენ“, აშორებენ დამლებს, გამოსაცნობ ნიშნებს და შემდეგ სრულიად ოფიციალურად სხვა ქვეყნებში გზავნიან. კოლორადის მხარეთმცოდნეობის მუზეუმიდან გაიტანეს 7 ხატი, მათგან 4 XVI საუკუნისა, თითოეული ხატი შეფასებულია 1 მილიონ დოლარად. სხვა დანაშაულთაგან განსხვავებით, ანტიკვარულ ბიზნესს საერთაშორისო ხასიათი აქვს. ამ მაფიოზურ საქმიანობაში ჩაბმულნი არიან სხვადასხვა ქვეყნის მოქალაქენი, რომელთაც მოძებნეს ნაქურდალის გასასაღებელი გზები და არხები. უწინ ერთ-ერთი გასატანი პუნქტი სოჭი იყო, ახლა კი კონტრაბანდის ახალი „მექა“ ყაზახეთი.

„შავი“ იმპიუს არაოფიციალური ღირებულება დოლარებში

გამოცემა	ფართობი	ფორმატი	ტარიფი
„ბეგონია“	1/16	A2	300-1000
„ეკონომიკა ი უიზნ“	1/8	A3	1500
„კომსომოლსკია პრავდა“	1/8	A3	1500-3000
„ვენერაია მოსკვა“	1/16	A2	1200
„იზვესტია“	1/16	A2	2000
„იზვესტია-ექსპრესიზა“	1/16	A2	1500
„ფინანსოვიე იზვესტია“	1/16	A2	1200
„ფინანსოვაია გაზეტა“	1/8	A3	800
„ტრუდ“	1/16	A3	1500
„მოსკოვსკი კომსომოლეც“	1/16	A2	1200-1500
„მოსკოვის ტელეკომპანია“	1.5 წთ.		750

„შავი ანტიკვარები“ უმეტესად ყოფილი საბჭოთა მოქალაქენი არიან, რომლებმაც თავ-შესაფარი ჰპოვეს ისრაელსა და ამერიკაში. „ახალი ამერიკელები“ ხსნიდნენ რუსეთში ფიქტიურ ფირმებს, რომელთა „მიზანი“ დასავლეთისათვის რუსი ოსტატების ნახელავის გაცნობა იყო. რუსეთ-ამერიკის ფირმები ასე შენიღბულად გზავნიდნენ აშშ-ში უძველეს ნივთებს. რაც შეეხება „ახალ ისრაელელებს“, ისინი უფრო მარტივად მოქმედებენ, - ცდილობენ ანტიკვარული ნივთები თავისთვის გაიტანონ. 1996 წელს შინაგან საქმეთა სამსახურმა დააკავა ისრაელის 5 მოქალაქე. ისინი აპირებდნენ 189 ხატის, დეკორატიული ხელოვნების 45 ნიმუშისა და 749 საარქივო საბუთის გატანას. ნაძარცვის ღირებულება ისრაელის მთელი წლის ბიუჯეტის ტოლია.

მეჭირამეკობა. მსოფლიო მასშტაბის გლობალური პრობლემაა, თუმცა ამ სენით სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვანაირად არიან დაეადებულნი. ამერიკელი სოციოლოგები 10 ქულით აფასებენ იმ ქვეყნებს, სადაც ქრთამს საერთოდ არ იღებენ, ნულით კი - სადაც ნებისმიერი საქმის გაკეთება ქრთამის გარეშე შეუძლებელია. ეს ქვეყნებია:

1. ახალი ზელანდია	9.43	11. ირლანდია	8.45
2. დანია	9.33	12. დიდი ბრიტანეთი	8.44
3. შვედეთი	9.08	13. გერმანია	8.27
4. ფინეთი	9.05	14. ისრაელი	7.71
5. კანადა	8.96	15. აშშ	7.66
6. ნორვეგია	8.87	16. ავსტრია	7.59
7. სინგაპური	8.80	17. იაპონია	7.09
8. შვეიცარია	8.76	18. კონგ-კონგო	7.01
9. ნიდერლანდი	8.71	19. ზაფრანგეთი	6.96
10. ავსტრალია	8.60	20. ბელგია	6.84

სამორინე ბიზნესი. კრიმინალური ბიზნესის მოგების მნიშვნელოვანი ნაწილი სამორინე (სათამაშო სახელების) შემოსავალს განეკუთვნება. მსოფლიოს აზარტული თამაშების პარიორიტეტი უდაოდ ახალ ორლეანსა და ლას-ვეგასს ეკუთვნის. თუმცა, ამგვარი ბიზნესი დასავლეთ ევროპის სახელმწიფოებშიც აქტიურდება.

ორგანიზებული დამინაშავეობა (მაფია). დღეს მსოფლიოს დიდი მათეოზების უმრავლესობამ დიდკაცური პეჭი და საქმოსნის ალღო შეიძინა. საკუთარი ქვეყანა უკვე ეპატარავებათ; გლობალიზაციის გზას ადგანან და მთელ მსოფლიოში საფრთხეს უქმნიან მოქალაქეთა უშიშროებასა და ბაზრების სტაბილურობას. მათეოზური დაჯგუფებები მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში შეიმჩნევა მაგრამ უკანასკნელ წლებში მათი საქმიანობა განსაკუთრებით რუსეთში გააქტიურდა. სახელობრ, 1996 წლის ბოლოსათვის რუსეთში აღრიცხული იყო დახლოებით 1500 მათეის „ნათლია“, რომლებსაც უზენაეს ავტორიტეტებად ცნობენ 5700 ბანდასა და ჯგუფში გაერთიანებული ხელქვეითები. ამ დროისათვის ისინი 40 ათას საწარმოსა და ათასამდე ბანკს აკონტროლებდნენ.

მათეების ინტერესების სფეროში შედის ყველაფერი, რაც იოლად საღებდა საზღვარგარეთ - ნარკოტიკები და მეძავეები, ნავთობი და ლითონი. ლეგალური და არალეგალური ვაჭრობის მიჯნის დადგენა ძალზე გართულებულია. რუსული მათეის ქსელი სულ უფრო ვრცელდება დასავლეთში. უკვე დიდი ხანია ისინი აქტიურად მოქმედებენ ისეთ რაიონებში, სადაც წინათ რუსი თვალთ არ ენახათ. მაგალითად, რუსმა მათეოზებმა იდეალური ადგილი იპოვნეს კარიბის ზღვის მარგალიტ ანტიგუაში. აქ მოქმედი ოფშორული ბანკების შეღავათიანი წესები კიდევ უფრო მიმზიდველს ხდის ეგზოტიკურ კუთხეს. უკანასკნელი ორი წლის განმავლობაში აქ გაიხსნა 27 ოფშორული ბანკი, რომელთაგან 4 რუსეთის წარმომადგენლებს ეკუთვნის.

რუსეთის 2 ათასზე მეტი კრიმინალური ჯგუფი ფულის გაწმენდაზე დასპეციალებული. მათი ნახევარი განაგებს ლეგალურ ეკონომიკურ სტრუქტურებს, რომელთა მეშვეობითაც შესაძლებელია ფულის საზღვარგარეთ გადატანა. სპეციალისტთა შეფასებით რუსეთიდან გატანილი 40-60 მილიარდამდე დოლარი არალეგალური გზით დასავლეთში მოხვდა.

საზღვარგარეთ ფულის გადატანის ერთ-ერთი ყველაზე იოლი ხერხია იმპორტული ანგარიშების გაყალბება. იმპორტიორი იღებს მომატებულ თანხას და გადარიცხავს სხვაობას, ვთქვათ, შვეიცა-

მაცნოსუბი:

როგორ ღებულთაგან ზღაპრულ მოგზას?

მაფიის მიერ დამუშავებული მეთოდებიდან პირველია სასწეოდებით „ნადების დაბრუნება“. კაზინოს მომსახურე პერსონალს ეძლევა ზღაპრული ხელფასი - 100-150 ათას დოლარამდე წელიწადში, რომელსაც თითქმის მთლიანად უბრუნებენ პატრონებს. ამ სფეროში მცირდება ბაჟსდაქვემდებარებული შემოსავლის საერთო თანხა, რომელიც თავსდება მებატრონიკების ჯიბეში.

მეორე მეთოდის სასელწოდებაა „მოთავარი ნადები“. მთელი ამერიკის ტერიტორიაზე ეძებენ აზარტული თამაშის შესღებულ მოტროფილკებს, რათა მათ სცადონ თავიანთი ბედი ღლას-გვგასის კაზინოების მიწვეანე მაგიდებთან. მათ ეძლევათ განუსაზღვრელი კრედიტები ხანგრძლივი ვადით და წაატების შემთხვევაში ისინი უხდიან კაზინოების მფლობელებს. ამ მეთოდით ამოღებული თანხის რაოდენობა წარმოედგენებად დიდია.

ღას-გვგასი ჯე არის არა მარტო ამერიკის, არამედ მთელი მსოფლიო აზარტის დედაქალაქი. ქალაქის მოთავარი ქუჩა დასუქმებულია სასტუმროებით, სათამაშო სახლებითა და კაზინოებით.

ქალაქში ყველგან თამაშობენ. თამაში მიმდინარეობს მთელი დღე-ღამის, წელიწადისა და წლების განმავლობაში განუწყვეტლივ. თამაშის სენი, აზარტი ყოველ ნაბიჯზე იგრძნობა. ქუჩაში, მაღაზიებში, სასტუმროებში სამწერიცხულია ჯარი სათამაშო ავტომატებისა, რომლებიც უმოწყალოდ ნთქავენ დოლარებსა და ცენტებს.

წყარო: ლოსიშვილი ნ., კაზინოს ისტორია. გაზეთი „საინტერესოა“. 1996, №19.

რაიში ან ავსტრიაში. ასეთი ოპერაციები ხშირად ხორციელდება რუსეთის მფლობელობაში არსებული ოფშორული ფირმების მეშვეობით. ამგვარი ფირმების უსაყვარლესი ადგილსამყოფელია ხმელთაშუა ზღვის კუნძული კვიპროსი, სადაც რუსებს ვიზის გარეშე შეუძლიათ ჩასვლა. 11 დიდ რუსულ ბანკსა და ათასობით ცრუმაგიურ ფირმას კვიპროსში თავისი შტაბ-ბინა აქვს გახსნილი.

დასავლეთში რუსული მაფიის ძირითადი თავშესაფარი გახდა გერმანია. ბერლინა რუსეთის მაფიის „გერმანული ცენტრი“. ამ ქვეყანაში საქმიანობს რუსეთიდან ჩასული 15 „ნათლია“, რომელთაგან 4 გერმანიის დედაქალაქ ბონში ცხოვრობს.

გერმანიის გარდა რუსი მაფიოზები თავს ამერიკაშიც კარგად გრძნობენ. სამხრეთ ფლორიდის პოლიციამ მათ პირობითად „წითლები“ შეარქვა. „წითლებმა“ აქ მყარი სანაპირო პლაცდარმი დაიკვიდრეს იამაიკელი, კოლუმბიელი და იტალიელი კოლეგების გვერდით.

დღეისათვის ბრუნვაში მყოფი 311 მილიარდი ამერიკული დოლარიდან 190 მილიარდი - ანუ 61%, აშშ-ის ფარგლებს გარეთ ტრიალებს. აქედან, უურნალ „ვამინგტონ პოსტის“ მასალის მიხედვით 20 მილიარდი „მწვანე“ ბანკნოტი რუსეთში ბრუნავს. ბოლო ორი წლის მანძილზე რუსეთში 40 მილიარდ დოლარზე მეტი შევიდა, რომლის დიდი ნაწილი მაფიის ხელში მოხვდა. მათ უმაღლესი შეიძინეს საწარმოები, ვიდეო ცნობილ კურორტებზე, მსოფლიოს უძვირფასესი პრესტიჟული ავტომობილები და რეაქტიული თვითმფრინავებიც კი.

მსოფლიოს ერთ-ერთ ცივილიზებულ და განვითარებულ ქვეყანაში, იაპონიაში, ლეგალურად ფუნქციონირებს პროფესიონალ განგსტერთა მაფიოზური სინდიკატი „იაკუძა“ (წევრთა რაოდენობა - 100 ათასი კაცი). კერძო კომპანიის შექმნის თავისუფლების კანონის თანახმად, მას გახსნილი აქვს უამრავი ოფისი და წარმომადგენლობა მთელ იაპონიაში, შესაბამისი ემბლემებით, საფირმო ბლანკეტითა და ბეჭდით. გამოდის გაზეთი 100 ათასიანი ტირაჟით, ყოველი ნომერი „მამის“ (სულიერი ხელმძღვანელის) დარიგებით, განცხადებებით, იურიდიული რჩევებით, დაპატიმრებისა და განთავისუფლების ინფორმაციით, კრიმინალური ქრონიკითა და თვითშემოქმედებითი პოეზიითა და დატვირთული. მათი ბიზნესი ეს არის ძალადობა, შანტაჟი, არალეგალური ვაჭრობა და სხვ.

ნარკოტიკებით ვაჭრობა ყველაზე შემოსავლიანი სფეროა. „ოქროს სამკუთხედის“ ქვეყნებში მათ რამდენიმე ათეული იატაკქვეშა ფაბრიკა აქვთ, სადაც მზადდება ნარკოტიკული და გასაბრუნებელი ტაბლეტები და სტიმულატორები. ამ პროდუქციის ძირითადი მომხმარებლები შეძლებული ოჯახების დიასახლისები არიან.

შემოსავლის ერთ-ერთი ძირითადი წყაროა გამოძალკვა, რომელსაც იაპონიაში თავისებური სპეციფიკა აქვს. კერძო კომპანიებისა და ფირმების ყოველწლიურ აქციონერთა საერთო კრებებზე მნიშვნელოვანი საკითხების განხილვას „იაკუძას“ წარმომადგენლებიც ესწრებიან. ისინი, როგორც აქციათა მფლობელები, კანონიერად ითხოვენ ყოველგვარ ფინანსურ წერილმანებში გარკვევას, რაც მეტად არასასამართლო პროცესია კომპანიის ბოსებისათვის. დუმბილისათვის ფულია საჭირო.

შემოსავლის წყაროა მევახშეობაც, რომელმაც არანახულ მასშტაბებს მიაღწია იაპონიაში. პოტენციური კლიენტები ამჯობინებენ სესხი აიღონ ფარულად, რადგან ბანკიდან სესხის ასაღებად საჭიროა გადახდისუნარიანობის დოკუმენტურად დამტკიცება. იაპონელი მევახშეები ნებისმიერ თანხას უბრალო საბუთითაც კი იძლევიან. ეს სიტუაცია ძალიან აწყობთ ფინანსისტებს, მეწარმეებს, ბიზნესმენებს, შეძლებული ოჯახის დიასახლისებს. იგი მაფიის მიერ დაგებული მახუა, ვინაიდან თითქმის პატიოსან სიტყვაზე გაცემული ფული,

მოლაპარაკების თანხმად, 60-70% წლიური სარგებლით უნდა დაბრუნდეს. თუკი ფული დროულად არ იქნა გადახდილი, პროცენტი ორმაგდება. ამის შემდეგ კი იწყება გაფრთხილება, მუქარა, რჩევა და სხვადასხვა, რომელსაც ბრწყინვალედ ფლობს „იაკუძას“ ფართომასშტაბიანი ორგანიზებული ქსელი.

მაფიის შემოსავლის კიდევ ერთი წყაროა პროსტიტუცია. მიუხედავად იმისა, რომ პროტიტუცია იაპონიაში 1958 წლიდან აკრძალულია, ამ სფეროში ბიზნესი არ ჩამოკვდარა, პირიქით, სახე შეიცვალა და უფრო გაფართოვდა. იაპონიის ქუჩის სატელეფონო ჯიხურები აჭრელებულია ფერადი ბარათებით, რომლებზედაც მომღიძმარი ქალიშვილების მისამართები და ტელეფონის ნომრებია მითითებული, საგაზეთო ჯიხურები საესეა ფურნალებით, რომლებიც რეკლამას უკეთებენ ათასგვარ კლუბებს. მეტროს სადგურებში გახსნილია აბანოები, სადაც კლიენტის განკარგულებაშია ბრწყინვალედ მოწყობილი საბანაო ოთახი აუზით და ღამაში მასაჟისტი ქალიშვილით. თითქმის მთელ იაპონიაში შეხვედებით შუასაუკუნოვანი ევროპული სტილის ქოხებს, ეგრეთ წოდებულ „სიყვარულის სასტუმროებს“, სადაც ყოველგვარი ფორმალობის გარეშე ქირავდება ძვირად მოწყობილი ნომრები. ასეთი დაწესებულება იაპონიაში 50 ათასს აჭარბებს და დღიური შემოსავალი 50-60 მილიონს აღწევს. ყველაფერს ამას კონტროლს უწევს ორგანიზებულ დამნაშავეთა სამყარო.

იაპონური მაფია მსოფლიოში ყველაზე დემილიტარიზებული ორგანიზაციაა. მისი წევრები იშვიათად მიმართავენ იარაღს. იაპონური მაფიის უღაცო დამსახურებაა ის, რომ თითქმის არ არის ყაჩაღობის ფაქტები, ძალზე მცირეა ქურდობის შემთხვევები, ხოლო ყველაზე უმართავი, არასრულწლოვანთა ბანდების თარეში, რომელიც ასე დამახასიათებელია ამერიკისა და დასავლეთ ევროპის ქვეყნებისათვის, მაფიის მიერ აღკვეთილია.

უკანსკელ ხანებში უცნაური პროფესია გაჩნდა, რომლის მიმდევართ სახელად პაპარაკები ეწოდებათ. პაპარაკი იტალიური სიტყვაა და ტარაკანს ნიშნავს, პროფესია კი ფოტონადირობაა. პაპარაკი „მსხვერპლს“ ვერაგულად ეპარება, სრულიად მოულოდნელ ვითარებაში „ესხმის თავს“ და მილიონიანი ჰონორარის საფასურად, პრესის ფურცლებზე იბეჭდება პოპულარული პირების (სახელმწიფო მოღვაწეების, მსახიობების თუ სხვათა) ინტიმური (სასიყვარულო, შინაურული, პირადული) თუ პიკანტური (მაცდუნებელი, მიმზიდველი) ფოტოები. ესეც თავისებური ბიზნესია და არცთუ უმნიშვნელო.

მ ა შ ი მ ე ბ ი :

შ ა შ ი კ ა ც ი

წარმოიადგინეთ, გამოიღოსათი შინიდან და კარებთან გიციდით შაჟი კაცი. ჯდებით მანქანაში, ოგო ჯდება მეორე მანქანაში და მოვლევთ. მისდევთ ტროლეიბუსს, ისიც არ ჩამოგრძნებთ, ფეხით მიიღობათ, ზურგს უკან გესმით მისი ფეხის სმაც ... არ გესწერთ, არ გეწინებებთ, სმასაც არ გეცემთ, - უბნალდებ, არ გეშორდებთ და ფესდაფეს დადგევთ. გერსად იმოვლებთ, რას იტყვით, - ხომ არააფერს გიშაგებთ... ასეთი შაჟი კაცები შეგხედებთ იაპონიასა და გერმანიაში და ისინი კვალში ჩასდგომიან გამოუესწორებელ მოვალეებს. ბერლინელი ბიზნესმენის, მოვლერის ფორმას კლიენტები ქარბად აჰყავს. თუ ვინმეს თქვენი ვილი აქვს და გერ იბრუნებთ, მიბრძანდებით, გადაიხდით 50 მარკას, გამოგიყოფენ მოვლემულ ტომს და ისიც აჩრდილივით აუდგენება თქვენს მოვალეს; გამვლელებმა კი იციან, რომ „ობიექტს“ ფული აქვს გადასახდელი და ეს „ობიექტს“ ყოველნაირად შეეცდება, თავიდან მოიშოროს ეს „შაჟი კაცი“, ამისათვის კი ერთადერთი საშუალება არსებობს, - უნდა დაგობრწინოთ ვალი.

წყარო: გაზეთი „კვირის პალიტრა“. 1996, №41.

**„ჩრდილოვანი“ ეკონომიკისა
და კრიმინალური ბიზნესის
შრომობრძეობის და და-
პირისპირებულობა**

„ჩრდილოვანი“ ეკონომიკისა და კრიმინალური ბიზნესი ერთმანეთისაგან „ჩინური კედლით“ არ არის გამოყოფილი და გარკვეულ ვითარებაში ურთიერთს კვეთენ. თუმცა, ცხადია, არსებობს ერთობლივი ინტერესებიც (სამართლებრივი სფეროს გარეთ დამატებით

თი შემოსავლების მიღება) და მათი რეალიზაციის საერთო ფორმები. ამ უკანასკნელს მიეკუთვნება კაპიტალის საზღვარგარეთ გატანა, და მაინც, ერთიანობის აღნიშნული მომენტები მათ შორის პრინციპულ განსხვავებას არ მალავს:

ბირჟეული - კრიმინალური სტრუქტურები უპირატესად შემოსავლების განაწილებისა და გადანაწილების სფეროში მოქმედებენ. „მითვისების“ ძირითადი ხერხები საგარეო-ეკონომიკურ მეთოდებთანაა დაკავშირებული;

მეორე - „ჩრდილოვანი მეურნეები“ თავდაპირველად, როგორც წესი, მიღებული შემოსავლის კანონიერი მფლობელებია და მხოლოდ შემოადინებული მიზეზების გამო იძულებული არიან სამართლებრივი მოქმედების სივრციდან გავიდნენ;

მესამე - კრიმინალურ დაჯგუფებებს ობიექტურად ისეთი პირობები აწყობთ, როცა „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკა აღმასვლით ვითარდება. რაც უფრო უწყსრიგობაა ეკონომიკაში, მით უფრო უუნარო და უძლურია ხელისუფლება. „ჩრდილოვანი მეურნეებს“ ამგვარი სიტუაცია ნაკლებად იზიდავს, რადგან ისინი კრიმინალური სტრუქტურებისა და სამართალდამცავი ორგანოების მხრიდან ორმაგ წნეხში ექცევიან;

მეოთხე - კრიმინალური დაჯგუფებები უპირატესობას აძლევენ კრიმინალური შემოსავლების არაკანონიერ (ნახევრადკანონიერ) „ჩამორთმევას“, ხოლო „ჩრდილოვანი მეურნეები“ შემოსავლების კანონიერი ლეგალიზაციით, მოქმედი საკანონმდებლო ბაზის ცვლილებით არიან დაინტერესებული.

**პრობლემის გადაწყვეტის
ლონისძიებები**

„ჩრდილოვანი“ ეკონომიკისა და კრიმინალური საქმიანობის სფეროები და მოქმედების სივრცე უაღრესად გლობალურია და თანამედროვე მსოფლიო მე-

ურნეობის ერთ-ერთი უმწვავესი პრობლემაა, რის გამოც მისი გადაწყვეტის ღონისძიებებიც ერთი რომელიმე ქვეყნის ფარგლებს სცილდება და ფართომასშტაბიან (ქვეყანათაშორის) ხასიათს იღებს.

მოცემული პრობლემით დაინტერესებულია გაეროც, სადაც მიიჩნევენ, რომ კორუფციის საერთო ზრდით გამოწვეული პრობლემები სერიოზულ საფრთხეს უქმნის სახელმწიფოების სტაბილურობას, დემოკრატიული ინსტიტუტების სიმტკიცეს და ქვეყნების ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ვითარებას. კორუფციის პრობლემასთან დაკავშირებით გაეროს მიერ მიღებულ რეზოლუციაში გამოთქმულია შემოთავაზება იმის გამო, რომ კორუფცია თავისი დღევანდელი მასშტაბებით სცილდება ეროვნულ საზღვრებს და უშუალოდ უკავშირდება დანაშაულებათა ისეთ ფორმებს, როგორცაა ეკონომიკური, ფინანსური და ორგანიზებული დანაშაული. ხაზგასმულია, რომ კორუფციის ზრდა აუცილებელს ხდის ამ საკითხში საერთაშორისო თანამშრომლობის გააქტიურებას. რეზოლუცია წვერ ქვეყნებს მოუწოდებს გან-

საკუთარებელი ყურადღება დაუთმონ და შეისწავლონ პრობლემები, რომლებიც კორუფციის საერთაშორისო ასპექტებთან, კერძოდ, კორპორაციული ორგანიზაციებისა და თანამდებობის პირთა საერთაშორისო ეკონომიკურ საქმიანობასთანაა დაკავშირებული. გაერომ მიიღო სახელმწიფო თანამდებობის პირთა ქცევის საერთაშორისო კოდექსი. წვერ ქვეყნებს ეძლევათ რეკომენდაცია გამოიყენონ ეს დოკუმენტი კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლაში.

პრობლემის ზოგადპლანეტარული მასშტაბის მიუხედავად, ნაწილობრივ მაინც შესაძლებელია ცალკეულმა სახელმწიფომ ამ მიზნით კომპლექსური სოციალურ-ეკონომიკური და ადმინისტრაციული ღონისძიებები დასახოს და განახორციელოს.

არგუმენტები ისტორიიდან. „სამხედრო კომუნიზმის“ პრაქტიკამ გვიჩვენა, რომ „ჩრდილოვან“ ეკონომიკაში დაბანდებული კაპიტალის ძალგანი მეთოდებით მთლიანად ამოღება შეუძლებელია. „ნები“ იყო არა მარტო თავისუფალი საქონელბრუნვის დაშვება, არამედ კაპიტალის „ლეგალიზაცია“. არსებითი როლი შეასრულა გააზრებულმა საგადასახადო პოლიტიკამაც. კერძო მეწარმეებისათვის გადასახადი შეადგენდა შემოსაულების 25%-ს, რომელიც მყისიერად გააქტიურდა. შემდეგ გადაწყდა მათი შევიწროება, გადასახადი თანდათანობით გაადიდეს, ვერ 30%-მდე, ინდუსტრიალიზაციისა და კოლექტივიზაციის პერიოდში კი 90%-მდე. შედეგად დარჩენილი კაპიტალი კვლავ იატაკქვეშ გადავიდა.

რომელი პრინციპებით უნდა მივიდგეთ „ჩრდილოვანი მეურნეების“ საქმიანობის ლეგალიზაციას? უპირველესად აუცილებელია ბიზნესური საქმიანობისათვის კეთილსასურველი, ხელსაყრელი პირობების შექმნა, რომელიც დაკავშირებულია საგადასახადო, საგარეო-ეკონომიკურ და პრივატიზაციის პოლიტიკასთან; მეორე - საჭიროა კრიმინალური ელემენტებისა და „ჩრდილოვანი მეურნეების“ კაპიტალთა მკაფიოდ გამიჯვნა და ეკონომიკურ დანაშაულთან და კორუფციასთან ბრძოლის სამართლებრივ აქტებში მათი ცალ-ცალკე ფიქსაცია და აღრიცხვა; მესამე - აუცილებელია საზღვარგარეთ თანამემამულე ბიზნესმენებთან ასლებური ურთიერთობის შემუშავება გატანილი (ან შექმნილი) კაპიტალის ქვეყნის ეკონომიკაში დაბრუნებისა და ჩართვის მიმართულებით; მეოთხე - სამართლებრივ სფეროში სამეურნეო სუბიექტების საზოგადოებრივი კონტროლის სისტემის ჩამოყალიბება; მესხუთე - ხელისუფლების ნდობის არსებითი განმტკიცება, რაც გულისხმობს სხვადასხვა სახის ფინანსური მაქინაციებისაგან მოსახლეობის ეფექტურ დაცვას და სხვ.

რაც შეეხება „ჩრდილოვანი“ კაპიტალის ლეგალიზაციის კონკრეტულ მექანიზმს, იგი უნდა დაეფუძნოს ადმინისტრაციულ, სამართლებრივ და ეკონომიკურ მეთოდებსა და ფორმებს. მათ შორის შეიძლება გამოიყოს შემდეგი:

პირველი - რომლებიც ხელს შეუწყობენ „ჩრდილოვანი“ საქმიანობის ლეგალიზაციას. საგადასახადო სისტემაში იგი შეიძლება იყოს საგადასახადო განაკვეთების შემცირება და დავლიანების რესტრუქტურისაცია (უპირატესად მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის და ჩვენს ქვეყნის პრიორიტეტული დარგებისათვის); ახალი სამუშაო ადგილების შექმნელსა წარმოებში საგადასახადო პოლიტიკის ლიბერალიზაცია; წარმოების სფეროდან პირადი მოხმარების სფეროში საგადასახადო ტვირთის სიმძიმის ცენტრის გადატანა და სხვ.

ტესტი:

ბანასაზღვრეთი თქვენი მორალური თვისებები

თუ კატეგორიულად არ ეთანხმებით, ტესტის დასასრულს მოითითო 0-ი, თუ არ ეთანხმებით - 1, თუ ძირითადად ეთანხმებით - 2 და თუ მილიანად ეთანხმებით - 3.

1. ნორმალურად მოგანზნათ არ გააფრცხვლით საქონლის შესახებ არსებული ნეგატიური ინფორმაცია, რომ არ შეუერთდეს გაყიდვა, თუ მისი უარყოფითი თვისებები ადამიანის სიცოცხლისათვის საშიში არაა? -

2. არის შემთხვევები, როცა მენჯერმა კართურა რომ გაიკეთოს, იძულებულია კონტრაქტის პირობებისა და უსაფრთხოების ტექნიკის დარღვევებზე თვალები დახუჭოს? -

3. ცალკეულ შემთხვევაში შეუძლებელია ხარჯების ზუსტი აღრიცხვა, ამიტომ ანგარიშგებაში ზოგჯერ შესაძლებელია მისდობებითი ციფრის ჩვენება? -

4. არის შემთხვევები, როცა საჭიროა ხელმძღვანელობისათვის არასახარველი ინფორმაციის დათარგობა? -

5. ხელქვეითებმა უნდა გააკეთონ ის, რასაც მენჯერები უბრძანებენ იმ შემთხვევაში, თუ მათ გადაწყვეტილების სისწორეში ეჭვი ეპარებათ? -

6. ზოგჯერ აუცილებელი ხდება სამუშაო საათებში პირადი საქმეებით დაკავება? -

7. არაფერი არ არის იმაში ცუდი, თუ თქვენ იწყებთ მეგობარს მეორე საუბრზე და გაწეულ ხარჯებს კომპანიას აკეთებთ, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა ეს თანხები დიდი არაა და ამგვარი ქცევები თვისებად არ გაქვთ გადაქცეული? -

8. შეგნათ რომ მიიღოთ, თქვენ მზადად ხართ საქონლის გატანის ანგარიშსწორების ვადები დაასახელოთ? -

9. შეიძლება პირადი მიზნებისათვის კომპანიის საერთაშორისო სატელეფონო კავშირით ისარგებლოთ, თუ ამ დროს სამსახურებრივ საქმეზე არაფერს საუბრობს? -

10. ადმინისტრაცია უნდა ესწრაფოდეს დასახული მიზნის მიღწევას, ამიტომ ჩვეულებრივ მიზანი ამართლებს საშუალებას? -

11. თქვენ მოიწონებდით ორგანიზაციის ძალზე დიდრულად მორთვას და კომპანიის სტრატეგიის ნაწილობრივ ცვლილებას, თუ იგი დიდი მასშტაბის კონტრაქტის მიღებას გამოიწვევდა? -

12. კომპანიის მუშაობის სტრატეგიისა და მეთოდების უარყოფა თქვენი ცხოვრების წესი ვახდა? -

13. მატერიალურ-ტექნიკური მარაგების ხარისხის შეფასებისას უპირატესობას მიანიჭებდით თანამედროვე და არა მორალურად მოძველებული საქონლის შესახებ ინფორმაციის მიწოდებას? -

14. დრო და დრო შეიძლება კომპანიის ტექნიკის გამოყენება პირადი მიზნებისათვის? -

15. თქვენი პირადი გამოყენებისათვის სახელში მიგაქვთ კომპანიის ქონება (ფანქარი, ქაღალდი, ლენტები და ა. შ.), ამას მოიწინეოთ, როგორც შესაძლებელ დამატებით ანაზღაურებას? -

- თუ თქვენ შეებრავით (ქულა):
- 0 - მოემზადეთ წმინდანად კურთხევისათვის.
 - 1-5 - გაქვთ მონაცემები მღვდელმსახურად გახდომისათვის.
 - 6-10 - ფლობთ მაღალ მორალურ თვისებებს.
 - 11-15 - ფლობთ საკმარის მორალურ თვისებებს.
 - 16-25 - ფლობთ დამაკმაყოფილებელ თვისებებს.
 - 26-35 - გაქვთ დაბალი მორალური თვისებები.
 - 36-44 - შეიძლება უსიამოვნება შეგსდეთ.
 - 45 - შესაძლებელია ციხეში აღმოჩნდეთ.

წყარო: Современный бизнес. Т. 1. М., стр. 140-141.

1. ჩამოთვალეთ ოთხი საზოგადოებრივი ვაჭურვი, რომელთა წინაშე ბიზნესი პასუხისმგებელია: საზოგადოება მთლიანად, მომხმარებლები, მომუშავეები და ინვესტორები.
2. ჩამოთვალეთ ბიზნესში ეთიკური პრობლემების გადაწყვეტის ოთხი ფილოსოფიური მიდგომა: ხარწმუნოებრივი მოძღვრების აბსოლუტური ნორმები ან უტილიტარისმის პრინციპები (მაქსიმალური კეთილდღეობა—ადამიანთა მაქსიმალურ რაოდენობას), ადამიანის უფლებების დაცვა (ადამიანის ღირსებების პატივისცემა) და სამართლიანობა (კეთილდღეობის სამართლიანი განაწილება და პასუხისმგებლობა საზოგადოებაში).
3. ჩამოთვალეთ გარემოს გაჭუჭყიანების სამი სახე: პაერის, წყლისა და ნიადაგის გაჭუჭყიანება.
4. ჩამოთვალეთ მომხმარებელთა ოთხი ძირითადი უფლება: მომხმარებელს აქვს უსაფრთხოების უფლება, ინფორმაციის მიღების უფლება, არჩევის უფლება და მისი მოთხოვნების წაყენების უფლება.
5. ჩამოთვალეთ 6 ძირითადი ღონისძიება, რომელთა მეშვეობით კომპანიები ეთიკურ და სოციალურ პასუხისმგებლობას აძლიერებენ: ეთიკური კოდექსის მიღება; მომუშავეთა მაღალი მორალური ერთგულებით აღზრდა; პოტენციური მუშაკის (კანდიდატის) პატიოსნების შემოწმება; კომპანიების ორგანიზაციულ სტრუქტურაში სპეციალური ხელმძღვანელი თანამდებობის (სამსახურის) შემოღება, რომელიც პასუხისმგებელი იქნება საზოგადოების პრობლემებსა და გარემოს დაცვაზე; საწარმოო ნარჩენების შემცირების მიზნით ტექნოლოგიური ოპერაციების სრულყოფა; საზოგადოებრივი საქმიანობის განხორციელება და ქველმოქმედებისათვის ფინანსური სახსრების გამოყოფა.

* * *

1. დაახასიათეთ ბიზნესის როლი საზოგადოებაში;
2. დაახასიათეთ ეთიკის კრიტერიუმები ბიზნესში;
3. დაახასიათეთ ეთიკური ქცევის მაჩვენებლები;
4. დაახასიათეთ ეთიკის მოთხოვნები საერთაშორისო დონეზე;
5. დაახასიათეთ ეთიკური პასუხისმგებლობის გაძლიერების აუცილებლობა;
6. დაახასიათეთ სოციალური პასუხისმგებლობის რელიგიური და ფილოსოფიური საფუძვლები;
7. დაახასიათეთ ადამიანის უფლებები;
8. დაახასიათეთ ბიზნესისა და ბუნების ურთიერთობა;
9. დაახასიათეთ კანონმდებლობა გარემოს დაცვის სფეროში;
10. დაახასიათეთ გარემოს დაცვის სფეროში მოქმედი საერთაშორისო ორგანიზაციები და ფონდები;
11. დაახასიათეთ ბიზნესის პასუხისმგებლობა მომხმარებლის წინაშე;
12. დაახასიათეთ გარემოს რეზოლუცია მომხმარებელთა უფლებების დაცვის სახელმძღვანელო პრინციპების შესახებ;
13. განიხილეთ საქართველოს კანონი „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ“;
14. დაახასიათეთ ბიზნესის პასუხისმგებლობა ინვესტორების წინაშე;
15. დაახასიათეთ „ჩრდილოვანი“ ეკონომიკა და კომინალური ბიზნესი.

ლიტერატურული წყაროები

1. Речмен Д. Дж. и др. Современный бизнес. Пер. с англ. В 2-х т. Т. 1. М., 1995.

2. Писарев В. Д. Экологизация международных отношений. Ж. "США-ЭПИ", М., 1996, №10.
3. Мескокн М. Х. и др. Основы менеджмента. М., 1992.
4. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.
5. მესხია ი., იაპონური მენეჯერის პირადი ღირსებები. ჟურნალი „ეკონომისტი“, 1993, №6-7.
6. ვაშაკიძე გრ., ბიზნესის ორგანიზაცია. ქუთაისი, 1995.
7. ქარაჩაია ლ., როგორ გაეხდეთ ბიზნესმენი. თბ., 1993.
8. ლემონჯავა პ., ბუნების გამოყენების ეკონომიკა. სახელმძღვანელო, თბ., 1993.
9. ვანიშვილი მ., ენერჯის ალტერნატიული წყაროების გამოყენებას მეტი ყურადღება სჭირდება. გაზეთი „ფინანსები“, 1997, №7.
10. ჟიზნიჩი ს., კრუპნოვი ვ., როგორ გაეხდეთ ბიზნესმენი. ამერიკული გამოცდილება. თბ., 1992.
11. საქართველოს კანონი „გარემოს დაცვის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1997, 6 იანვარი.
12. საქართველოს კანონი „სახელმწიფო ეკოლოგიური ექსპერტიზის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996, 5 ნოემბერი.
13. საქართველოს კანონი „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ“. საგადასახადო მაცნე, 1996, №1(5).
14. საქართველოს კანონი „პროდუქციისა და მომსახურების სერტიფიკაციის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996, 21 სექტემბერი.
15. საქართველოს კანონი „სტანდარტიზაციის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“, 1996, 26 სექტემბერი.
16. გაეროს გენერალური ასამბლეის 1985 წლის 16 აპრილის №A. 39 R 248 რეზოლუცია „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის სახელმძღვანელო პრინციპები“.

18

კომპანიების შრომითი რესურსების მართვა

1. ადამიანთა შრომითობის ფაქტორები

კომპანიების წარმატებით ფუნქციონირებისათვის მეტად მნიშვნელოვანია მომუშავეთა შორის კარგი ურთიერთობის დამყარება და მისი შენარჩუნება. ურთიერთდობისა და გულწრფელობის ატმოსფერო ინდივიდების მასტიმულირებელი ფაქტორია და მათი რეალური და პოტენციური შესაძლებლობების მაქსიმალურ გამოვლენას უწყობს ხელს. მოწინავე საერთაშორისო კომპანიების პირველი ხელმძღვანელები უშუალოდ თვითონ პასუხობენ მომუშავეთა თხოვნა-საჩივრებს, ამით ფირმაში ადამიანურ ურთიერთობებს განამტკიცებენ და მუშაკთა შრომის ნაყოფიერებას ამაღლებენ.

ადამიანთა შრომითობები უნდა ინდივიდებს შორის შრომითურსა და მათსავე დების საშუალებების პრაქტიკული გამოყენება.

რა გზით შეიძლება კომპანიაში კარგი ადამიანური ურთიერთობის შექმნა? ამისათვის გასათვალისწინებელია სამი ფაქტორის ზემოქმედება: ხელმძღვანელობა, ურთიერთობა და მოტივაცია.

ხელმძღვანელობა საქმიანობის განსაკუთრებული სახეა. მისი მეშვეობით ხალხი ეფექტურ, მიზანმიმართულ მწარმოებლურ ჯგუფად გარდაიქმნება. ხელმძღვანელობის ტიპი მიმდინარე მომენტის მოთხოვნებით, საჭიროებებითა და ლიდერის პირადი თვისებებით განისაზღვრება. მენეჯერი, რომელიც ადამიანს თავისი ერთუზიანობით (შემართებით) მუხტავს და ხელქვეითებთან ერთად თანაბრად მუშაობს, სწრაფად აღწევს წარმატებას. ერთმანეთისაგან განსხვავდება ძალაუფლება და ხელმძღვანელობა. პირველი ნიშნავს ვინმეს მიერ რაიმე საქმის იძულებით

პრაქტიკოსთა შეხვედრები

მართვის მკვლევართა

ასლებურად მართვა ურთულესი პრობლემაა. ყველას როდი შეუძლია ამ გამოცდის ჩაბარება.

მართვა, როგორც საქმიანობის სპეციფიკური სახე, ადამიანისაგან მოითხოვს განსაკუთრებულ თვისებებს. შეიძლება იყო ნიჭიერი, საქმის ბრწყინვალე სპეციალისტი, მაგრამ როგორც ორგანიზატორი - საფუძვლად უყაროს.

ვინც ემზადება მმართველობითი შრომისათვის უნდა აქონდეს აუცილებელი ბუნებრივი თვისებები, რომელთა განვითარებით ჩამოყალიბდება ისეთი ხელმძღვანელი, რომელსაც შეეძლება დროის მიერ დაყენებული ურთულესი ამოცანების გადაჭრა. ასეთი ადამიანების პოვნის პრობლემა - მსოფლიო პრობლემაა.

წყარო: ტერეშჩენკო გ. ა., გეორგიანის..., გვ. 11-12.

შესრულებას, ხოლო მეორე, -ადამიანში (ხელქვეითში) კონკრეტული სამუშაოს შესასრულებლად სურვილის აღძვრას. ნამდვილი ხელმძღვანელი (ლიდერი) იხაა, ვინც ხელს უწყობს მომუშავეებს პოტენციური შესაძლებლობების მაქსიმალურად გამოვლენასა და ამით მათი შრომის ნაყოფიერებისა და კომპანიის საერთო მოგების გადიდებას.

ორგანიზაციაში კარგი ატომოსფეროს ჩამოყალიბების მეორე მნიშვნელოვანი ფაქტორია ადამიანთა ურთიერთობები. ერთმანეთთან საუბრები და საქმიანი მიმოწერა მენეჯერებს საშუალებას აძლევს არა მარტო გაცვალონ სამსახურებრივი ინფორმაციები, არამედ შექმნან პიროვნებათშორისი კავშირები და განსაზღვრონ ურთიერთზემოქმედების მიქანიზმები. მომუშავეებს შორის ეფექტური საქმიანი ურთიერთობებისათვის აუცილებელია ქცევის ეთიკური ნორმების დაცვა და პირადი ამბიციებისა და ბოროტი ზრახვებისაგან მოღიანად განთავისუფლება.

კარგი ადამიანური ურთიერთობების ჩამოყალიბების მესამე ფაქტორია მოტივაცია, რომელიც შრომის მაქსიმალურ სტიმულირებას ნიშნავს და მომუშავეთა შრომის ნაყოფიერების ასამაღლებლად გამოიყენება. მოტივაციას სშირად ხელმძღვანელის სურვილის შესასრულებელ საშუალებად განსაზღვრავენ, მაგრამ იგი უფრო ფართო ცნებაა და დიდი დატვირთვის მატარებელია. ხელმძღვანელის დაგალების შესრულებლობით სამუშაოს დაკარგვის შიში ადამიანის წამქეზებელი მოტივი შეიძლება მართლაც იყოს, მაგრამ ამგვარი საშუალებები ნაკლებეფექტურია. გაცილებით უფრო შედეგიანია მომუშავეთა შორის დამოკიდებულების, შემოქმედებითი აზროვნებისა და საქმიანობის გრძნობის გაღვივება და მის სარეალიზაციოდ სთანადო პირობების შექმნა. ეფექტური მოტივაციური საშუალებები მომუშავეების გააქტიურებას იწვევს. ამ პროცესის ფსიქოლოგიური არსი იმაშია, რომ ადამიანებს მათი და ორგანიზაციის მოთხოვნილებების თანხვედრა ვაჩვენოთ.

პრაქტიკოსთა შემდგომი ნაბიჯი:

ადამიანთა ურთიერთობები

ადამიანთა ურთიერთობების თეორიის არსი ასეთია: ადამიანის შრომის ნაყოფიერებას, საბოლოო ანგარიშით, წვევტს არა მარტო, არამედ ადამიანის ფსიქოლოგია. ამ თეორიის შექმნელი, ამერიკელი ფსიქოლოგი და სოციოლოგი ე. მეთი ამბობს: გოქვათ, ქარსანაში მუშაობს ქალი, რომელსაც აივდ გაუსდა ბავშვი. ქალი აგრძელებს შრომას, მაგრამ იგი სამუშაოზე თითქმის აღარ ფიქრობს. ბუნებრივია, ამ პერიოდში მისი შრომის ნაყოფიერება ეცემა. და რაც ასეა, ბავშვის აივდ-მყოფობა მარტო დედის პრობლემა როდია, იგი დედის უფროსის პრობლემაცაა, რომელსაც შეხანნიშნაფად ესმის, რომ მისი ხელქვეითი ნაყოფიერად შრომას მაშინ შეტლებს, როცა ბავშვი ვანძროფლი იქნება და იგი მხოლოდ სამუშაოზე ფიქრებს.

აქედან დასკვნა: კარგი უფროსი თავისი ხელქვეითის მხოლოდ ფორმალური ხელმძღვანელი კი არა, მისი მეურვე უნდა იყოს, რომლისთვისაც სულ ერთი არ იქნება ხელქვეითის პირადი ცხოვრება (მისი შინა პრობლები, ოჯახური მდგომარეობა), რადგან ყველა ეს ფაქტორი გავლენას ახდენს ადამიანის შრომის ნაყოფიერებაზე.

წყარო: ტერეშჩიკო ვ. ი., ეკონომისტის... გვ. 8.

მოტივაციასთან მჭიდროდაა დაკავშირებული ისეთი ცნება, როგორცაა მორალური ატმოსფერო. ის, თუ როგორ გრძნობს ადამიანი სამუშაოზე თავს, მის საქმიან შედეგებზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს. წინათ მენეჯერებს მიაჩნდათ, რომ მომუშავეთა შრომის ნაყოფიერება მხოლოდ სამუშაოს პირობებით განისაზღვრება, კერძოდ, რესურსებით, მუშაკთა კომპეტენტურობით, ეფექტური ორგანიზაციული სტრუქტურით, მკაფიო მიზნებით და სხვ. დღევანდელი მენეჯერები თვლიან, რომ ისეთი სუბიექტური პირობები, როგორცაა სამართლიანობა, გარკვეულობა, დამსახურების სათანადო აღიარება, მმართველობით პროცესში ჩართვა და სხვა ორგანიზაციის საქმიანობის შედეგებზე ასევე არსებით გავლენას ახდენს.

მარტინის ისტორიები:

მოტივაცია ხელისუფლებაში

იმპერატორ კატერინე მორეს ერთმა უცხოელმა ელჩმა აკითხა: „თქვენო უდიდებულესობა, როგორ აღწევთ იმას, რომ თქვენი ურწიო თავდადებულებები ყოველთვის გიჯერებენ?“ „მე არასოდეს გაიძულებ მათ აკეთონ ის, რაც მათთვის უსაირებლოა“, - უპასუხა ხელმწიფემ.

წყარო: ტერეშინკო ვ. ი., გეოპოლიტიკა... გვ. 58.

- სამართლიანობა - ორგანიზაციაში ყოველგვარი კეთილდღეობის განაწილება და სამსახურებრივი დაწინაურება დამსახურებას ემყარება;
- გარკვეულობა - ორგანიზაციისა და თითოეული მუშაკის მიზნები მკაფიოდაა ფორმულირებული;
- დამსახურების აღიარება - მომუშავეებს მიაჩნიათ, რომ ორგანიზაციაში ისინი გარკვეულ ღირებულებას წარმოადგენენ;
- უკუკავშირი მომუშავეები გრძნობენ, რომ ხელმძღვანელობისათვის მათი მოთხოვნები და პრობლემები მნიშვნელოვანია;
- ჩართვა - მომუშავეები მიიჩნევენ, რომ ორგანიზაციის გლობალური მიზნების მიღწევაში მათ გარკვეული დადებითი წვლილი შეაქვთ და სხვ.

2. მოტივაციის თეორიული მოდელები და მეთოდები

მოტივაციის კლასიკური თეორია

მოტივაციის კლასიკური თეორიის მთავარი აზრი გამარტივებული სახით შეიძლება გამოითქვას შემდეგნაირად: „ფული ყოველი სამუშაოს შესრულების ერთადერთი მასტიმულირებელია“. ამ თვალსაზრისით, ადამიანები „ეკონომიკურ არსებებად“ წარმოგვიდგებიან, რომლებიც იმიტომ მუშაობენ, რომ დაიკამათონ თავიანთი მოთხოვნები საკვებზე, ტანსაცმელზე, საცხოვრებელზე და ა. შ. მაშასადამე, აღნიშნული თეორიით, რომლის ფუძემდებელია მეცნიერული მართვის მამთავარი ფრედერიკ უილიამ ტეილორი (1856-1915), მტკიცდება, რომ მუშაკის სტიმულირებისათვის საკმარისია მისი მხოლოდ მატერიალური წახალისება (ანაზღაურების ოდენობის გაზრდა). ამ თეორიის პრაქტიკულმა სისტემამ მე-20 საუკუნის დასაწყისში წარმატებით იმოქმედა.

**ადამიანთა ურთიერთობის
თეორია**

1927-1932 წლებში აშშ-ის ილინოისის შტატის ქ. ჩიჩეროს კომპანია „ექსტერნ ელექტრიკ ზოტორნი“ ჩატარებულმა ექსპერიმენტმა საფუძველი ჩაუყარა „ადამიანთა ურთიერთობის თეორიას“ (ავტორი-პარვარდის უნივერსიტეტის მეცნიერი, ფსიქოლოგი და სოციოლოგი ელტონ შეი). დადგინდა, რომ შრომით შედეგებზე გარკვეულ დადებით გავლენას ახდენს სიახლისადმი ადამიანთა ინტერესი ან მათადმი გადიდებული ყურადღება (ზოტორნის ეფექტი). სხვა სიტყვებით, როდესაც მუშაკები გრძნობენ, რომ მათ მიმართ ინტერესს იჩენენ (ამოწმებენ, აკვირდებიან, შრომის შედეგებს ზომავენ და ა. შ.), უფრო გულმოდგინედ და ეფექტურად მუშაობენ.

მოთხოვნილებათა იერარქიული სტრუქტურის თეორია

1943 წელს ფსიქოლოგმა აბრაჰამ მასლოუმ შეიმუშავა ადამიანთა მოთხოვნილებების იერარქიული სტრუქტურის კონცეფცია. მისი აზრით, ყოველი ადამიანი ცდილობს მისთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი შემდეგი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას:

- ➔ ფიზიოლოგიური მოთხოვნილებები (წყურვილი, კვება, სექსი, დასვენება);
- ➔ უშიშროება და დაცულობა (უსაფრთხოება და ჯანმრთელობა);
- ➔ სოციალური მოთხოვნილებები (სიყვარული და სხვ.);
- ➔ აღიარება, დაფასება (პატივისცემა, კომპეტენტურობის გრძნობა და სხვ.);
- ➔ თვითაღიარება (პოტენციური შესაძლებლობების რეალიზაცია).

მასლოუს თეორიის თანახმად, ყველა ეს მოთხოვნილება შეიძლება განლაგდეს მკაცრი იერარქიული სტრუქტურის სახით. ამით მან გვიჩვენა, რომ ჯერ დაბალი დონის მოთხოვნილება მოითხოვს დაკმაყოფილებას და, მასასადაემ, ადამიანის ქცევაზე მოქმედებს ადრე, ვიდრე მოტივაციაზე დაიწყებს გავლენას უფრო მაღალი დონის მოთხოვნილება. ყოველი ადამიანი ცალკეულ კონკრეტულ მომენტში ეცდება დაიკმაყოფილოს ის მოთხოვნილება, რომელიც მისთვის უფრო მნიშვნელოვანია. მანამ, სანამ შემდგომი დონის მოთხოვნილება ადამიანის ქცევას უფრო ძლიერი განმსაზღვრელი ფაქტორი გახდება, უნდა დაკმაყოფილდეს შედარებით დაბალი დონის მოთხოვნილება.

რამდენადაც ადამიანის, როგორც პიროვნების განვითარებასთან ერთად ფართოვდება მისი პოტენციური შესაძლებლობანი, თვითგამოხატვის მოთხოვნილებები არასოდეს არ შეიძლება სრულყოფილად დაკმაყოფილდეს. ამიტომ მოთხოვნილებებით განსაზღვრული ქცევის მოტივაციის პროცესი უსასრულოა.

ადამიანი, რომელიც შიმშილობს, ჯერ დაიწყებს საკვების ძიებას და მხოლოდ შემდეგ შეეცდება შეიძინოს თავშესაფარი. კეთილმოწყობილად და უსაფრთხოდ ცხოვრების შემთხვევაში ადამიანი ჯერ შეგულიანდება სოციალური კონტაქტების დასამყარებლად, ხოლო შემდეგ დაიწყებს აქტიურ სწრაფვას გარემომყოფთა მხრიდან პატივისცემის მოსაპოვებლად. მხოლოდ იმის შემდეგ, როცა ადამიანი იგრძნობს შინაგან კმაყოფილებას და გარემომცველთა პატივისცემას, მისი უმნიშვნელოვანესი მოთხოვნილებები იწყებს ზრდას პოტენციური შესაძლებლობების შესაბამისად. მაგრამ თუ ეკონომიკური სიტუაცია რადიკალურად შეიცვლება, მაშინ უმნიშვნელოვანესი მოთხოვნილებებიც მკვეთრად შეიცვლება საწინააღმდეგო მიმართულებით.

**მოტივატორებისა და
პიბინური ფაქტორების
თეორია**

1960 წელს ფსიქოლოგმა ფრედერიკ პერ-
ცტერმა შეიმუშავა მოტივატორებისა და პიგიენუ-
რი ფაქტორების თეორია, რომელიც პრაქტიკაში
ორფაქტორული თეორიითაა ცნობილი. მოტივა-

ტორებს ბიზნესში მიეკუთვნება ადამიანურ ურთიერთობათა გაძლიერების ფაქტორები
(აღიარება, მიზნის მიღწევა, პასუხისმგებლობა, დაწინაურება და სხვ.). ამ ცვლადების
არსებობა სამუშაოთი მუშაკების კმაყოფილებას იწვევს.

პიგიენური ფაქტორები შრომის ისეთი პირობებია, რომლებიც უარყოფით ზემოქ-
მედებას ახდენს იმ შემთხვევაში, როცა ისინი არაა დამაკმაყოფილებელი, ხოლო მათი
არსებობის შემთხვევაში მხოლოდ სამუშაოთი დაკმაყოფილებას იწვევს და მოტივაცი-
ის გაძლიერება არ შეუძლია. ამგვარი ფაქტორებია შრომის პირობები, დაჯილდოება,
სოცუზრუნველყოფა, კომპანიის პოლიტიკა, ადამიანთა ურთიერთობები, ხელმძღვანე-
ლობა და სხვ.

აღნიშნული თეორია მასლოუს თეორიის თავისებური გაგრძელებაა. კერძოდ, მო-
ტივატორები მასლოუს მოთხოვნილებათა იერარქიის ზედა დონეზე არიან თავმოყრი-
ლი, ხოლო პიგიენური ფაქტორები - ქვედა დონეთა მოთხოვნილებებს წარმოადგენს.

რომელ ფაქტორთა ჯგუფს უნდა მიაქციონ ყურადღება მენეჯერებმა? აღნიშნული
კონკრეტულ გარემოებაზე დამოკიდებული. სრულასაკოვანი, კვალიფიციური და მა-
ღალხელფასიანი მუშაკების სტიმულირებისათვის უფრო მოტივირებული ფაქტორე-
ბის გაძლიერებაა ეფექტური, ხოლო ხანდაზმულებისათვის, აგრეთვე დაბალკვალიფი-
ციური, მცირეანაზღაურებადი და ნაკლებსახიფათო შრომის პირობების მუშაკებისათ-
ვის თავდაპირველად პიგიენური ფაქტორების გაუმჯობესებაა საჭირო, შემდეგ კი მო-
ტივატორების გამოყენებაა შედეგიანი.

მოლოდინის თეორია

მოტივაციის მოლოდინის თეორია, რომელიც
დევიდ ნაღლერისა და ედვარდ ლოულერის მიერ

იქნა დამუშავებული, მიიჩნევს, რომ განსაზღვრული სამუშაოს შესასრულებლად და-
ხარჯული შრომა მოსალოდნელი დაჯილდოების ხარისხზეა დამოკიდებული. თეორი-
ის ავტორები ამტკიცებენ, რომ მუშაკები მხედველობაში იღებენ ისეთ ფაქტორებს,
როგორცაა:

- მოცემული სამუშაოს შესრულების უნარიანობა (მე შემიძლია ამის გაკეთება?);
- სამუშაოს შესრულებით მოსალოდნელი ანაზღაურების მიღება (თუ ამ სამუშაოს
შევასრულებ, რამდენს მივიღებ?);
- დახარჯული შრომისა და ანაზღაურების თანაფარდობა (ღირს კი ძალისხმევის
გაძლიერება?).

აღნიშნული თეორიით ყოველი ადამიანი ინდივიდუალურად აღიქვამს სამუშაოს
სირთულეს, ანაზღაურების „ფასს“ და მათ ურთიერთკავშირს.

მასასადამე, მენეჯერები შრომის ნაყოფიერების ამაღლებას მიადწევენ, თუ:

- * ყოველი მუშაკისათვის დამაკმაყოფილებელ ანაზღაურებას უზრუნველყოფენ;
- * შრომის ნაყოფიერების მისაღწევად შესაძლებელ დონეს დაადგენენ;
- * შრომის ნაყოფიერებასა და ანაზღაურებას შორის ეფექტურ კავშირს შეიმუშავენ.

ფსიქოლოგმა დუგლას მაკ გრეგორმა 60-იან წლებში შეიმუშავა პოსტულატების (ამოსავალი დებულებების) ნაკრები და მას თეორია „X“-ს უწოდა. მისი აზრით, ავტოკრატიული სტილის ხელმძღვანელი ფლობს საკმარის ძა-

ლაუფლებას, რათა ხელქვეითს თავისი ნება მოახვიოს. ამ თეორიის თანახმად:

- ➔ მუშაკებს არ უყვართ შრომა და შესაძლებლობის დროს თავს არიდებენ სამუშაოს;
- ➔ ადამიანებს არა აქვთ თავმოყვარეობა და ისინი ცდილობენ თავიდან აიცილონ პასუხისმგებლობა, ურჩევნიათ, რომ მათ სხვები ხელმძღვანელობდნენ;
- ➔ იმისათვის, რომ ადამიანებმა იმუშაონ, აუცილებელია გამოყენებული იქნეს იძულება, კონტროლი და დასჯა.

ასეთი ამოსავალი დებულებების საფუძველზე ავტოკრატი ხელმძღვანელი ჩვეულებრივ რაც შეიძლება მეტად ახდენს უფლებამოსილების ცენტრალიზაციას და დაქვემდებარებულთა სამუშაოს სტრუქტურულიზაციას. იგი თითქმის არ აძლევს მათ თავისუფლებას გადაწყვეტილებათა მისაღებად. ავტოკრატი მკაცრად ხელმძღვანელობს თავისი კომპეტენციის ფარგლებში და იმისათვის, რომ უზრუნველყოს სამუშაოს შესრულება, შეუძლია მუშაკზე მოახდინოს ფსიქოლოგიური ზეწოლა მუქართადაც კი.

როდესაც ავტოკრატი გაუბრუნებს ნეგატიურ იძულებას და მის მაგივრად იყენებს დაჯილდოებას, იგი იღებს კეთილგანწყობილი ავტოკრატის სახეს. თუმცა, კვლავ რჩება ავტორიტარულ ხელმძღვანელად. კეთილგანწყობილი ავტოკრატი აქტიურად ზრუნავს დაქვემდებარებულთა კეთილდღეობაზე. იგი შეიძლება წაიედეს დავალების დაგეგმვაში ხელქვეითთა მონაწილეობაზეც, მაგრამ ინარჩუნებს გადაწყვეტილებათა მიღებასა და შესრულებაზე ფაქტიურ ძალაუფლებას. ამასთან, თავს ახვევს მათ დიდძალი რაოდენობის წესების უსიტყვო დაცვას, რომლებიც თანამშრომელთა ქცევას მკაცრად განსაზღვრავენ.

დემოკრატიული ხელმძღვანელის შეხედულებას მუშაკებზე მაკ გრეგორმა უწოდა თეორია „Y“, რომლის თანახმად:

- შრომა - ესაა ბუნებრივი პროცესი. თუ კეთილსასურველი პირობებია, ადამიანები თავის თავზე არა მარტო აიღებენ პასუხისმგებლობას, არამედ ამჟღავნებენ კიდევ მისკენ მისწრაფებას;
- თუ მუშაკები იზიარებენ ორგანიზაციის მიზნებს, ისინი გამოიყენებენ თვითმმართველობას და თვითკონტროლს;
- პრობლემათა შემოქმედებითი გადაჭრისუნარიანობა გვხვდება ხშირად, ხოლო საშუალო ინტელექტუალური დონის ადამიანის გამოყენება მხოლოდ ნაწილობრივ.

თანამედროვე ვითარებაში ფართოდ გამოიყენება მოტივაციის „Z“ თეორია, რომლის ფუძემდებელია კალიფორნიის (აშშ) უნივერსიტეტის პროფესორი უილიამ ოუჩი. მოცემული თეორია მიიჩნევს, რომ ეფექტურმა მართვამ უნდა მოიცვას ფირმის მმართველობითი იერარქიის ყველა დონის (მაღალი, საშუალო, დაბალი) მუშაკი, როგორც ერთიანი დიდი ოჯახის წევრები.

მოტივაციის „Z“ თეორია ფართოდ გამოიყენება იაპონური მართვის პრაქტიკაში. ამ ქვეყნის კომპანიების თანამშრომლები უშუალოდ მონაწილეობენ მმართველობით საქმიანობაში და თანამდებობების ჰორიზონტალური გადაადგილებით დროდადრო ვალდებულებებსაც ცვლიან.

რომელ სტიმულებს იყენებენ მენეჯერები მუშაკთა მიმართ? ტრადიციულად მიჩნეულია, რომ სამუშაოსადმი მუშაკის დამოკიდებულებას აძლიერებს ისეთი ფაქტორები, როგორც რელიგიური შრომის ანაზღაურება, სამუშაოთი კმაყოფილება, ხელმძღვანელისადმი პატივისცემა, სამსახურში დაწინაურების შესაძლებლობა და სხვ. „დემოგრაფიული აფეთქების“ პერიოდის თაობისათვის დამახასიათებელია სრულყოფილი ცხოვრებისადმი სწრაფვა. მათთვის ოჯახი, თავისუფალი დრო, ცხოვრების სტილი და მატერიალური კეთილდღეობა ისეთივე მნიშვნელოვანია, როგორც სამუშაო. ამ თაობისათვის საჭიროა ინდივიდუალური მიდგომა, საკმიანობის სფეროს გაფართოება და მთლიანად ორგანიზაციის მართვის სფეროში ჩაბმა. ამ მიზნით გამოყოფენ მუშაკზე, სამუშაოსა და ორგანიზაციაზე ორიენტირებულ მეთოდებს.

მუშაკზე ორიენტირებული მეთოდები

ეს მეთოდები ითვალისწინებს მიზნის დასახვას, ქცევის მოდიფიკაციას და გადამზადებას.

ზოგიერთი მუშაკი მკაფიო და რეალური მიზნის დახმარებით შეიძლება მნიშვნელოვნად იქნეს სტიმულირებული. ასეთ შემთხვევაში მენეჯერებს წარმატების მისაღწევად დიდი შანსები აქვთ. მაგალითად, კომპანია „ნუკორში“ დანერგულია მიზნის დასახვის ამგვარი პრაქტიკა: მუშაკი, რომელიც გამოუმუშავების ნორმას შეასრულებს, პრემიას მიიღებს. მაგრამ ინდივიდების მიზნები ორგანიზაციის მიზნებისაგან განსხვავდება, რადგან ისინი რაოდენობრივად მცირეა, შედარებით პატარა მასშტაბისაა, დროის ხანმოკლე პერიოდზეა გათვლილი და ნაკლებ რისკს ითვალისწინებს.

მიზნის დასახვის გამოყენების საიდუმლოება იმაშია, რომ მუშაკებს „ნებას რთავენ“ მონაწილეობა მიიღონ საკუთარი ამოცანების განსაზღვრაში. თუ მიზნები ზემოდანაა თავსმოხვეული, ეს მეთოდი ნაკლებეფექტურია, რადგან მუშაკი ფიქრობს, რომ ვიღაც მისით მანიპულირებას ეწევა. უფრო მეტიც, ძალზე საჭიროა, რომ ეს სისტემა ორმაგი კავშირით აიგოს. მაშინ ადამიანებს ეცოდინებათ, პრაქტიკულად როგორ მიაღწიონ მიზანს.

ქცევის მოდიფიკაციის იდეა ძალიან მარტივია. საჭიროა მუშაკის მხოლოდ სასურველი მოქმედება წახალისდეს. გამოკვლევები ადასტურებენ, რომ ეფექტური შედეგების მისაღწევად ადამიანთა შექება და აღიარება უფრო მეტად მნიშვნელოვანია, ვიდრე დაწუნება. ამ თვალსაზრისით საყურადღებო რეკომენდაციებს იძლევა ახალი ორლეანის (აშშ) უნივერსიტეტის მართვის სპეციალისტი მაიკლ ლებიოფი. იგი გვიჩვენებს წავახალისოთ:

- ◆ მოფიქრებული და არა წინდაუხედავი გადაწყვეტილება;
- ◆ რისკის თავის თავზე აღების უნარი და არა მისგან გაქცევის მცდელობა;
- ◆ შემოქმედებითი მიდგომა და არა უაზრო დამორჩილება;
- ◆ გაბედული მოქმედება და არა უსაქმური მჭევრმეტყველება;
- ◆ აზრიანი და არა დაძაბული მუშაობა;
- ◆ საქმის გამარტივება და არა ზედმეტი გართულება;

- ◆ მშვიდი, შედეგიანად მომუშავე და არა მყვირალა;
- ◆ ხარისხიანად და არა უბრალოდ შესრულებული სამუშაო;
- ◆ კომპანიის მუშაკთა მიმართ ლოიალურად განსწავლული მუშაკები.

მრავალი კომპანია მუშაკთა წახალისების სხვადასხვა ფორმას იყენებს. ესაა საწუქრები, უფასო სადილები, საზეიმო შეხვედრებზე მიწვევები, ფულადი პრემიები და სხვ.

პროფესიული გადამზადება გარკვეული პერიოდის გასვლის შემდეგ თითქმის ყველა მუშაკს სჭირდება, რადგან საოცარი ტემპებით იცვლება ის გარემო, რომელშიც ვცხოვრობთ, იცვლება ტექნიკა, ტექნოლოგია, წარმოებისა და მომსახურების მართვის სტილი, მეთოდები და ფორმები. ამიტომ მსოფლიოს მოწინავე კომპანიები სისტემატურად მიმართავენ მუშაკთა გადამზადების პრაქტიკას. სპეციალური კურსების, ტრენინგების (ვარჯიშების) და სხვათა გამოყენებით მუშაკი ფირმისათვის კვლავ სასარგებლო ხდება.

**სამუშაოს
ორიპნტიმპული
ამოღებები**

ეს მეთოდები მთავარ ყურადღებას სამუშაოს შესრულებაში არსებულ ხარვეზებს აქცევს და მიზნად ისახავს მათ მოწესრიგებას. ისინი უმთავრესად გულისხმობენ სამუშაო ადგილების სრულყოფასა

და მუშაკთა საქმიანობის სფეროს გაფართოებას, მუშაობის მოქნილი გრაფიკის დაწესებას, ტელეკომუნიკაციებსა და სლოჯანო ოფისებს, სამუშაო დროის შემცირებასა და ფუნქციონალური დატვირთვის გადანაწილებას და სხვ.

შრომითი რესურსების სტრუქტურის ცვლილების შესაბამისად, ადამიანთა ცხოვრების ყაიდა და მოთხოვნებიც იცვლება. მომუშავე მეუღლეებმა საოცარი სიზუსტე უნდა გამოიჩინონ, რომ მათი შვილები სკოლაში ან საბავშვო ბაღში დროულად მივიდნენ და თვითონაც სამუშაოზე არ დაიგვიანონ. მართლხდა მშობლების მდგომარეობა კი ორმაგად რთულია. ამიტომ ვაკვირი არაა, რომ ბევრისთვის მისაღებია მოქნილი გრაფიკით მუშაობა. კომპანიაში დაგეგმილი სამუშაო რეჟიმის ნაცვლად, ისინი თვითონ ირჩევენ მათთვის და ორგანიზაციისათვის ხელსაყრელი მუშაობის დროს. თუმცა, საქმიანობის ამგვარი რეჟიმი ყველა სახის სამუშაოზე მისაღები როდია. მოქნილი გრაფიკით მუშაობა შედარებით ვაკრცლებულია ისეთ ფირმებში, სადაც მომხმარებლების მომსახურებისათვის განსაზღვრული გრაფიკის ზუსტი დაცვა საჭირო არაა. მუშაობის ამგვარი რეჟიმი ნაკლებად გვხვდება „ლურჯი“ და „ვარდისფერი“ საყელოებისათვის (წარმოებისა და ვაჭრობის მუშაკები).

ქართული კვლამომკვლეობა:

პატრიონე შორაპიშვილი

ქართველი კვლამომკვლელის, კონიას მწარმოებლის ფუქმდებლის დეიო სარაჯიშვილის მეუღლე არაფრით არ ჩამოუყარდებოდა თავის მეუღლეს პრაქტიკული საქმიანობით, გამჭირაისობით, დიდი საქმის უნარიანი მოვლით. კვლამომკვლელთ.

ე. ფორაქიშვილის (1862-1918) ანდერძის თანახმად მისი ქონება გაუნაწილდა წყნა-კითხვის გამავრცელებელ, ისტორიულ-ეთნოგრაფიულ დიდრმატულ საზოგადოებას, თბილისში უმაღლესი სასწავლებლის დაარსებას, ქუთაისის თეატრის მშენებლობას, ღარიბ მოსწავლეთა სწავლის ქირის გადახდას, საქართველოს ეთნოგრაფიულ საზოგადოებას წონების გამოსაცემად, დიდუბის ტბაბანს, თბილისში ქირურგიული საავადმყოფოს მშენებლობას და სხვ. სულ დაახლოებით 3 მლნ მანეთი.

წყარო: გოგუაძე ე., ვაზუთი „სახალხო განათლება“, 08.03.89.

საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობის პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება მუშაობის ახალი ფორმა - ტელეკომუნიკაცია და საოჯახო ოფისები. ამ შემთხვევაში მუშაკი სახლიდან გაუსვლელად ტექნიკური საშუალებებით (უმთავრესად კომპიუტერით, ფაქსით) დაკავშირებულია ძირითად ოფისთან და დავალებასაც ოპერატიულად ასრულებს. ამ გზით იზოგება მუშაკის სატრანსპორტო ხარჯები, ფირმის ძირითად ოფისში მცირდება სამუშაო ადგილები და მდლდება მომუშავეთა შრომის ნაყოფიერება. თუმცა, ყოველგვარი სამუშაოს ბინაში შესრულება შეუძლებელია, ამასთან, მუშაკის საცხოვრებელი სახლის ტექნიკური საშუალებებით აღჭურვა საკმაოდ ძვირია და ნამუშევარი დროის აღრიცხვა გაძნელებულია და სხვ.

იმ შემთხვევაში, როცა სამუშაოს მოცულობასა და მუშაკთა რაოდენობას შორის შეუსაბამობა წარმოიშობა, საერთაშორისო კომპანიები ამცირებენ სამუშაო დროს (შესაბამისად ანაზღაურებასაც) და შესასრულებელ ფუნქციებს მუშაკებს უნაწილებენ. აღნიშნულით მიიღწევა მუშაკის სამუშაოზე შენარჩუნება, ხელსაყრელ სიტუაციაში შტატის სრულად გამოთლება და კვალიფიკაციის გადაუმზადებლად კადრებით დაკომპლექტება, კომპანიაში ჯანსაღი მორალური ატმოსფეროს შენარჩუნება და სხვ. გარდა ამისა, ამგვარი სამუშაოთი დატვირთვა მრავალი მუშაკისათვის თვითონაა ხელსაყრელი, კერძოდ, მათთვის, ვინც სწავლობს, ვისაც მცირეწლოვანი და მრავალი შვილი ჰყავს და ა. შ. მაგალითად, არასრული სამუშაო დღით მომუშავეთა რაოდენობა აშშ-ში 1970-1990 წლებში 21%-ით გაიზარდა და მომუშავეთა მთლიანი რაოდენობის 6% შეადგინა, ხოლო იმ მუშაკთა რაოდენობა, ვინც თავისი ნებით არასრული სამუშაო დღე აირჩია, 69%-ით გადიდდა [1, გვ. 354].

**ორგანიზაციულ
ორიენტირებულ
მეთოდები**

ეს მეთოდები იმ შემთხვევაში გამოიყენება, როცა ორგანიზაციაში წარმოიშობა მოტივაციასთან დაკავშირებული ისეთი პრობლემები, როგორცაა საერთო შრომის ნაყოფიერების დაცემა,

კადრების დენადობა, პროდუქციის ხარისხის გაუარესება და სხვ. ასეთ სიტუაციაში კომპანიის ხელმძღვანელობა ორგანიზაციის მიზნებს, სტრატეგიასა და კულტურას კრიტიკულად აფასებს.

ორგანიზაციაზე ორიენტირებული მეთოდების უმრავლესობა მომუშავეთა უფლებამოსილების გაფართოებას ითვალისწინებს, რაც კომპანიის მმართველობით საქმიანობაში მათ ინტენსიურ ჩართვას გულისხმობს. უფლებამოსილების გაფართოება მომუშავეებს მეტ ვალდებულებასა და პასუხისმგებლობას აკისრებს. აღნიშნული მეთოდი „კოლექტიური მართვის“ სახელითაა გავრცელებული.

მოტივაციის ამგვარი მეთოდების ნაირსახეობა საკმაოდ ფართოა. შესაძლებელია მუშაკებს მიეცეთ თავიანთი სახელმძღვანელო სფეროს (განყოფილების, უბნის) კადრებით დაკომპლექტების, სამუშაო ამოცანების განსაზღვრისა და მათი გადაწყვეტის უფლება. შესაძლოა დაინერგოს მუშაკების შრომის შედეგების მიხედვით წახალისების სისტემაც, მაგალითად, მათთვის აქციათა ნაწილის მიკუთვნება და სხვ.

3. სამუშაო ძალის სტრუქტურული ცვლილებები

მსოფლიოში მიმდინარე ეკონომიკური და სოციალური განვითარების პროცესმა, აგრეთვე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებამ დასაქმების სფეროში გარკვეული კორექტივები შეიტანა. კერძოდ:

- უახლოეს მომავალში მოსახლეობისა და შრომითი რესურსების რიცხოვნობა დაბალი ტემპებით გაიზრდება. სამუშაო ძალის ზრდა წელიწადში მხოლოდ 1% იქნება, რომელიც უმეტესად ემიგრანტების ხარჯზე მოხდება და 2000 წლისათვის 7 მლნ-ს მიაღწევს;
- შრომის ბაზარზე გამოსული ახალგაზრდა მუშაკების რიცხვი შემცირდება. თუ 1985 წელს 16-დან 24 წლამდე დასაქმებულთა ხვედრითი წილი მომუშავეთა საერთო რაოდენობაში 20% იყო, 2000 წლისათვის 16%-მდე შემცირდება;
- დასაქმებულთა საშუალო ასაკი 35-დან 39 წლამდე გაიზრდება;
- შრომის ბაზარზე მეტი ქალი გამოჩნდება. 2000 წლისათვის 25-დან 44 წლამდე ქალთა 80% იმუშავებს;
- სამუშაო ძალის ნაბატის 80% ქალები და ეროვნული უმცირესობის წარმომადგენლები იქნება.

მაშასადამე, ამჟამად იკვეთება 3 არსებითი ტენდენცია - სამუშაო ძალის დაბერება, ქალთა ხვედრითი წილის ზრდა და შრომით რესურსებში კულტურულ განსხვავებათა გაძლიერება [1, გვ. 326].

აღნიშნულ ტენდენციებს მრავალი ფაქტორი განაპირობებს. კერძოდ, სამუშაო ძალის დაბერება გამოწვეულია იმით, რომ „დემოგრაფიული აფეთქების“ პერიოდში (1946-1964 წწ.) დაბადებულები თანდათანობით ბერდებიან და საშაზურებრივი კარიერის საშუალო ასაკს უახლოვდებიან. შემდგომ პერიოდში დაბადებულთათვის დამახასიათებელია გვიანდელი ქორწინება და შვილების სიმცირე. ახალგაზრდა თაობისათვის ნიშანდობლივია ისეთი თვისებები, როგორცაა მაღალი ანაზღაურება, სამუშაოთი კმაყოფილება და სხვ.

ამგვარად, მსოფლიო „დემოგრაფიული აფეთქების“ პერიოდის ადამიანთა დაბერების კვალობაზე ბერდება სამუშაო ძალა მთლიანად.

სამუშაო ძალის რაოდენობაში ქალთა ხვედრითი წილის შესამჩნევად მომატებას, მეუღლეთა ერთობლივი დასაქმების სურვილი და აუცილებლობა განაპირობებს. ამ ტენდენციას ფემინიზაციის პროცესის დაჩქარებაც უწყობს ხელს. მაგალითად, მექსიკაში 15-დან 64 წლამდე მომუშავე ქალთა ხვედრითი წილი 1950 წლის 8%-დან, 1990 წლისათვის 4-ჯერ გაიზარდა და 32% შეადგინა, აშშ-ში 16 წელზე მეტი ასაკის ქალთა ხვედრითი წილი 1960 წლის 37.7%-დან, 1992 წელს 57.8%-მდე გადიდა, ხოლო 2000 წლისათვის 63%-ს მიაღწევს [1, გვ. 328].

აღნიშნული ვითარება მენეჯერებისაგან მოითხოვს ყურადღება გაამახვილონ ისეთ სოციალურ საკითხებზე, როგორცაა მუშაობის მოქნილი გრაფიკი, დახმარებები ბავშვებისათვის, დამატებითი ანაზღაურების პროგრამები და შეღავათები, ტელეკომუნიკაციის საშუალებებით დასაქმების უზრუნველყოფა და სხვ.

სამუშაო ძალის სტრუქტურაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები ხდება კულტურული და ეთნიკური შემადგენლობის მიხედვითაც. ადამიანები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან პროფესიული მომზადების დონით, სამუშაოსადმი დამოკიდებულებით, თავიანთი წეს-ჩვეულებებითა და ტრადიციებით, რაც მათ შრომით საქმიანობაზე საგრძნობ გავლენას ახდენს. აღნიშნული ტენდენცია განსაკუთრებით მკაფიოდ იგრძნობა განვითარებულ ქვეყნებში სამუშაო ძალის მიგრაციის შემთხვევაში.

მაგალითად, აშშ-სა და კანადაში შეინიშნება ადგილობრივი მოსახლეობის სამუშაო ძალის ხვედრითი წილის შემცირება და აზიის ქვეყნებიდან და წყნარი ოკეანის კუნძულებიდან ემიგრირებულთა ხვედრითი წილის ზრდა, აგრეთვე ახლო აღმოსავლეთის ქვეყნების (ირანის, თურქეთის, არაბეთის სახელმწიფოების) მოსახლეობის დასავლეთ ევროპაში დასაქმების მიგრაციის გაძლიერების ტენდენცია. ყოფილი საბჭოთა კავშირის რესპუბლიკებიდან, მათ შორის საქართველოდანაც, მნიშვნელოვანი რაოდენობის სამუშაო ძალა გაედინება ამერიკასა და დასავლეთ ევროპაში. ამ ფაქტორის გათვალისწინებით მენეჯერების ამოცანაა კომპანიებში კეთილსასურველი ატმოსფეროს შექმნა, კერძოდ, განსხვავებული ეთნიკური ჯგუფის ადამიანებს შორის კონტაქტების მოწესრიგება, თანამშრომლობისა და ურთიერთობითი ვისცემის ვითარების ჩამოყალიბება. ამ თვალსაზრისით, მრავალი კომპანია, მაგალითად, „ეივონი“, „კორნიგი“, „დიუპონი“, „პროქტერ ენდ გემბლი“, „ქსეროქსი“ და სხვა, საშუალო რგოლის მენეჯერებისათვის სპეციალურ პროგრამებს ამუშავებს და მათ აღნიშნულ ეთნიკურ ჯგუფებთან ურთიერთობის ხელშეწყობაში წვრთნის.

მსოფლიო გამომცემლობა:

სამუშაო ძალის მასორტი

„ეშირქეჟი ურლაინიზი“ განკუთვნილია იმ კომპანიათა მხარდ რიცხვს, რომელთაც დამხმარე ოპერაციების დიდი ნაწილი კონტინენტთან კარიბის ზღვის აუზისა და აზიის რეგიონის ქვეყნებში გადააქვთ. ეს განპირობებულია ამ რეგიონებში სამუშაო ძალის დაბალი დირეზულებით. მაგალითად, აშშ-ში კომპიუტერის ოპერატორი კერძო 250-300 დოლარს იღებს, ხოლო ბარბადოსში იგივე სამუშაო მხოლოდ 50 დოლარია. ამერიკულ კომპანიებს ინდოეთში, ფილიპინებში, ბრაზილიაში, იაპონიაში და სხვა ქვეყნებში „გადააქვთ“ ისეთი ოპერაციები, როგორცაა, ინფორმაციის შეყვანა და დამუშავება, ინჟინრული გაანგარიშებები, დამორექტება, საგამომცემლო საქმე და სხვ. ყოველივე ეს კავშირგაბმულობისა და კომპიუტერული ტექნიკის განვითარების შედეგია. თუ ქვეყნის ინჟინრებს შეუძლიათ ერთდროულად იმუშაონ ერთი და იგივე პროექტზე, თითქმის არა აქვს მნიშვნელობა სად იმყოფებიან ისინი, ერთი და იმავე შენობაში, თუ სამყაროს სხვადასხვა კუთხეში, მონაკემების მყისიერად და ერთდროულად გამოყენების შესაძლებლობა - აი რამ მოხსნა პროცესიდან გეოგრაფიული შექცეულებები.

წყარო: ვაინაჟი რ., ნიკაშვილი ზ. ბიზნესის..., გვ. 259-260.

დიდი ბიზნესის გაძლიერების ფორმები და მეთოდები დღენიადავ იცვლება. ამიტომ მენეჯერები თავიანთი ორგანიზაციების შიდა ცვლილებებთან მუდმივ წინააღმდეგობაში იმყოფებიან. სამუშაო ძალის დემოგრაფიული მახასიათებლების, ტექნოლოგიების, ბაზრების ტევადობის, კონკურენციის, მართვისა და ორგანიზაციის ფორმების, ასევე ადამიანთა იდეებისა და რწმენის ცვლილებები მეწარმეობითი საქმიანობის ტრანსფორმაციას (გარდაქმნას, სახეცვლილებას) იწვევს.

თუ წინათ მოსამსახურეთა და ფირმათა ურთიერთობა უფრო ლოიალური იყო, დღეისათვის კომპანიები ფართოდ იყენებენ მუშაკთა სამუშაოდან განთავისუფლების პრაქტიკას საწარმოთა ურთიერთშერწყმისა და ეკონომიკის ზრდის ტემპების დაქვეითების გამო. წინათ მუშაკი სიცოცხლის მანძილზე საშუალოდ ორ ფირმაში ასწრებდა მუშაობას, ამჟამად კი ყოველ 3-7 წელიწადში იცვლის სამუშაოს.

მატერიალური წარმოების სფეროში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებით, ამ სექტორიდან სამუშაო ძალა იძულებით თავისუფლდება და მოსახურების სფეროში გადადის, რაც დამატებით სირთულეებს ქმნის. ამავე დროს, ტექნოლოგიური პროგრესი კვალიფიციურ მუშაკებს მეტად ითხოვს, რის გამოც მომუშავეთა მნიშვნელოვანი ნაწილი ახალი სამუშაოსადმი პროფესიულად შეუფერებელი ხდება. ამასთან, ეროვნული ქვეყნის მუშაკები უცხოელი ემიგრანტების იაფი მუშახელის მხრიდან მძაფრ კონკურენციასაც განიცდის.

„დემოგრაფიული აფეთქების“ პერიოდის მუშაკები თავიანთი პოტენციური შესაძლებლობების მაქსიმუმს აღწევენ და პერსპექტიული თანამდებობის დასაკავებლად ბრძოლა მათ შორის სულ უფრო მწვავედება. ამ სიტუაციას ისიც ართულებს, რომ კომპანიების უმრავლესობა საქმიანობის მასშტაბებს ამცირებს და სამუშაო ადგილებს აუქმებს. ამის გამო მუშაკთა მხრიდან სამუშაოს დაკარგვის საფრთხე დღენიადაგ მატულობს, მათი შრომის ნაყოფიერება ეცემა და კომპანიათა მოგებაც მცირდება.

ამავე დროს, მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი ადამიანისათვის სამუშაოს პოვნა საკმაოდ ძნელია, რიგი კომპანიები, განსაკუთრებით მცირე ფირმები, ყოველწლიურად ცდილობენ მაღალკვალიფიციური მუშაკების ხელოვნური გზით მიზიდვას. ამ მიზნით ისინი პრეტენდენტებს გადიდებული პრემიებით იზიდავენ, მუშაობის მოქნილ გრაფიკებს უგეგმავენ, უფასო მოგზაურობებს ჰპირდებიან, კვალიფიკაციის ამაღლების კურსებს უწყობენ და სხვა მასტიმულირებელ ღონისძიებებს ახორციელებენ. კომპანიათა ხელმძღვანელების აზროვნებაში სულ უფრო ფართოდ მტკიცდება ის აზრი, რომ კონკურენციაში წარმატებისათვის აუცილებელი და საჭიროა „ადამიანურ კაპიტალში“ ფინანსური საშუალებების დიდი ოდენობითა და ეფექტურობით დაბანდება და სხე.

4. შრომითი რესურსების მართვის პროცესი

შრომითი რესურსების მართვა, რომელიც მოიცავს მუშაკთა საჭირო რაოდენობის დაგეგმვას, შერჩევას, სწავლებას, საქმიანობის შეფასებას და ანაზღაურების დადგენას, თანდათანობით რთული ხდება და კომპანიებს შორის მძაფრ, კონკურენციულ ხასიათს იღებს. სამუშაო ძალის სტრუქტურა, მსოფლიო ეკონომიკა, და რა თქმა უნდა, ორგანიზაციული კულტურა, უსწრაფესი ტემპებით იცვლება. ტექნოლოგიური საბუნებისმეტყველო მუშის კვალიფიკაციასა და მეწარმეთა მოთხოვნილებებს შორის შეუსაბამობას კიდევ უფრო აღრმავეს.

აღნიშნულ წინააღმდეგობათა გამო მენეჯერების წინაშე მრავალი პრობლემა წარმოიქმნება. კერძოდ, როგორ მიიზიდონ კვალიფიციური მუშაკები, როგორ მოახდინონ დაბალკვალიფიციურთა სწავლება, როგორ შეინარჩუნონ სამსახურებრივი ზრდის ზედა ზღვარს მიახლოებული კომპეტენტური მუშაკები, ეკონომიკური დაქვეითების პერიოდში მუშაკთა განთავისუფლებისას როგორ დაცვან სამართლიანობის პრინციპი და სხე.

შრომითი რესურსების დაგეგმვა საწარმოს შტატებით დაკომპლექტების პირველი სტადიაა. ამ ეტაპზე დაშვებული შეცდომა კომპანიისათვის შეიძლება საკვალალო აღმოჩნდეს. ერთი მხრივ, მომუ-

შავეთა ნაკლებობა წარმოების ფაქტიურ მოცულობას ვერ უზრუნველყოფს და ფირმა რეალურ მომხმარებელს დაკარგავს, ხოლო მეორე მხრივ, მომუშავეთა სიჭარბე კომპანიის მოგებას მნიშვნელოვნად შეამცირებს. გარდა ამისა, საქმიანობის არაპერსპექტიულობის გამო, ფირმა შეიძლება იძულებული გახდეს სამუშაოდან დაითხოვოს ის მუშაკები, რომელთა შერჩევასა და სწავლებაზე გარკვეული თანხები დახარჯა.

შრომითი რესურსების დაგეგმვის სტადია ორ ეტაპს მოიცავს. სახელდობრ, პროგნოზირება და პროფესიული ფუნქციების ანალიზი.

შრომითი რესურსების დაგეგმვაში კადრების მოთხოვნა და მიწოდება მეტად მნიშვნელოვანი ფაქტორებია. პროგნოზირებით მუშაკთა პროფესიებისა და რაოდენობის მიხედვით მოთხოვნის შეფასება ხდება, ანუ ირკვევა, თუ რომელი პროფესია, რა რაოდენობით და როდის სჭირდება კომპანიას. პროგნოზირების შემდგომი ამოცანაა ამოწმების გზების დადგენა. ბევრ შემთხვევაში სამუშაო ძალის მიწოდების წყაროდ შეიძლება თვით მოცემული ფირმა მოგვევლინოს. ეს სიტუაცია კომპანიისათვის უფრო ხელსაყრელია, რადგან ფირმაში მომუშავეს პიროვნული თვისებები მენეჯერებისათვის ყოველმხრივ ნაცნობია, თანაც ეს მუშაკი კომპანიის მუშაობის ჰაბიტუის შესაფერისი და საფუძვლიან გადამზადებას აღარ საჭიროებს. აღსანიშნავია ისიც, რომ ახალ თანამდებობაზე ადგილობრივი კადრის გადაყვანა (უმეტეს შემთხვევაში დაწინაურება) მისი მორალური და მატერიალური წახალისების მოტივიცაა და სხვებისთვისაც მასტიმულირებელი ფაქტორი ხდება.

თუ კომპანიის მომუშავეებიდან ხელსაყრელი კანდიდატურა ვერ შეირჩა, ფირმა შრომის ბირჟას მიმართავს, სადაც ამოცანა უფრო რთულდება, რადგან ეს ბაზარი არსებით ცვლილებებს სისტემატურად განიცდის. კერძოდ, თუ ჯანმრთელობისათვის მავნე დარგებში სამუშაო ადგილები მცირდება, მანქანათმშენებლობაში, მედიცინაში, იურიდიულ სამსახურში, ელექტრომრეწველობასა და მომსახურების სფეროში მაღალკვალიფიციურ მუშაკებზე მოთხოვნა იზრდება. დღეისათვის აშშ-ში დეფიციტური პროფესიებია მედლები, ძიები და მომვლენები.

იდიდება განსხვავება მომუშავეთა საჭირო რაოდენობასა და მათ კვალიფიკაციას შორის. მომავალ 10 წელიწადში შექმნილი სამუშაო ადგილები თითქმის მთლიანად უმაღლესი განათლების სპეციალისტებით დაკომპლექტდება. ამასთან, 2000 წლისათვის მოსალოდნელია ახალ მომუშავეთა მნიშვნელოვან ნაწილს ახალგაზრდები, ეროვნულ უმცირესობათა წარმომადგენლები და ემიგრანტები შეადგენდეს, რომელთა განათლების დონე დაბალია, რაც კომპანიებს შრომითი რესურსების დაკომპლექტებას მნიშვნელოვნად გაუთრთულებს და ფინანსურადაც აზარალებს.

მასასადამე, ყოველმა კომპანიამ უნდა შეიმუშაოს მისთვის მისაღები საკადრო პოლიტიკა, რომელშიც კომპლექსურად იქნება წარმოჩენილი მომუშავეთა მოთხოვნის, მიწოდების და მომზადების მთელი სისტემა.

შრომითი რესურსების მეორე მნიშვნელოვანი ეტაპია პროფესიული ფუნქციების ანალიზი, რომელიც სამუშაო ადგილებისა და თანამდებობების თავისებურებათა შესწავლას გულისხმობს. ამგვარმა ანალიზმა მრავალ კითხვას უნდა უპასუხო. კერძოდ:

მს(ო)ზლი(ო) გეამ(ო)ცდ(ო)შპა:

მენეჯერისა შუშასპა

მენეჯერთა სამუშაოზე მიღება სხვადასხვა მეთოდით ხდება:

კომიტეტების მეთოდი: ოგი გამოიყენება მენეჯერთა დამსაქმურების ან მათი პოტენციური შეხატელობების დადგენის დროს. ამისათვის ოქმნება ექსპერტთა ჯგუფები.

ნათარაუდგე თანამდებობაზე დასანიშნი მენეჯერის შეფასებისას ექსპერტები ხელმძღვანელობენ მათ მითარო წაყენებელი მოთხოვნები, რომელიც შედგენილია ყველა სპეციალისტის მისვლით. ისინი მოიცავენ როგორც ზოგად, ისე სპეციფიკურ საკითხებს. მენეჯერთა შეფასების ეს მეთოდი საკმაოდ ეფექტიანადაც გამოიყენება აშშ-ში.

აშშ-ში პიროვნების შესწავლის ოთხფაქტორიანი ინტერვიუა გავრცელებული. კერძოდ, ინტელექტი, მოტივაციური სისტემა, ტემპერამენტი და ხასიათი, პირიწული გამოცდილება.

ინტელექტის შეფასებისას რეკომენდებულია ინფორმაციის მიღება შემდეგ კითხვებზე: როგორია პიროვნების შემოქმედებითი შესაძლებლობანი და თავისებურებანი? როგორია მისი მსჯელობის ლოგიკა? აქვს თუ არა პრობლემაში ჩაყვდომის უნარი?

მოტივაციის შეფასების დროს უნდა გავარკვევს მენეჯერის ინტერესთა სფერო, ფასულობანი. ტემპერამენტისა და ხასიათის შესწავლის დროს უმთარესად არკვევა პირიწების ემოციურობა, კომუნიკაბელობა, შებოქილობა. გამოცდილების დონის დადგენისას დაქმნება კითხვები, ზოგადი განათლები, პროფესიული მომზადების და სხვათა შესახებ.

რეიტინგი. შეფასების ეს მეთოდი პიროვნულ თვისებებს, ქცევას თავისებურებებს, უნარს, ნიქს. ოგი პირიწელად გამოიყენება ამერიკელმა ფსიქოლოგმა ფრედ ფიდლერმა. მეთოდი კომიტეტით შეუდგება უნდა მოხდეს სამი მისაროულებით: ა. როგორია მენეჯერის პირადი თვისებები; ბ. როგორია მისი მართვის სტილი; გ. როგორია მენეჯერის წელიწადი ფარმის მისნის მდწვევაში.

პირადი თვისებებიდან გამოყოფენ: ინტელიგენტობას; პოტენციას; ყურადღებას; გულისმსიერებას; აქტივობას; სხვისთვის ანგარიშის გაწევას უნარს; ტექნიკისობას; კომუნიკაბელობას; ხასიათის მთლიანობას; რეალობისადმი დამოკიდებულებას; გამაღიზიანებლობას; წყნებებს; ოქმონის გრძობას; სხვისი მოსმენის უნარს; სიმტკიცეს; ენოუხაზმს და ა. შ.

მენეჯერის მართვის სტილის თავისებურებებს საფუძვლად უდგეს კომპანის მიწრ მათდამი წაყენებული მოთხოვნები. ფარმის მისნის მიღწვევაში მენეჯერის შეფასებისას ოთვადიწინებენ ამოცანის ხასიათს, მისი მიღწვევის დონეს, დროს.

დამოუკიდებელ მოსამართლეთა მიწრ მენეჯერთა შემოქმების მეთოდი გადმოტანილია აშშ-ის პრაქტიკიდან. მენეჯერის ამომწებენ უცნობი პირები. პროცედურა ვგარედინ დაქოტების გეგობისა. კომპანის წევრების წინაშე დადგმულია ორი (+ და -) დიდაკიანი პულტი. პასუხებიდან გამომდინარე ისინი ხან ერთ და ხან მეორე დიდაკს აქერენ ხათს. ამ დროს პასუხების გარდა ოთვადიწინებენ საერთო შთაბეჭდილებას, მტყველებს კულტურას, იმოვის შექმნის უნარს და სხვ.

წყარო: თოლორდავა ფ., თოლორდავა ვ., მენეჯერთა... გვ. 66-70.

- ◆ მოცემული სახის სამუშაო რომელი ფუნქციების შესრულებას მოითხოვს? (რა უნდა გააკეთოს მუშაკმა?);
- ◆ მოცემული სამუშაოს შესასრულებლად როგორი ხარისხის (თანრივის, ცენზის, გამოცდილების და ა. შ.) კვალიფიკაციაა აუცილებელი?

- ◆ მოცემული სამუშაოს შესრულება რამდენადაა დროსთან დაკავშირებული?
- ◆ მოცემული სამუშაო რა ვითარებაში სრულდება? (მომხმარებლებთან უშუალო კონტაქტით თუ არა).

მუშაკია პროფესიული ფუნქციების ანალიზის ჩასატარებლად კომპანიის კადრების სამსახური მოსამსახურეებისათვის თანამდებობრივ ინსტრუქციებს, ხოლო მუშებისათვის საწარმოო ოპერაციების აღწერას ქმნის ანუ ამზადებს სპეციალურ დოკუმენტს, რომელშიც ვალდებულებების ჩამონათვალი და მისი შესრულების აუცილებელი პირობებია მოცემული.

ახალი კადრების მოძიება და შერჩევა შრომითი რესურსების მართვის პროცესის მეორე სტადიაა. ამ სამუშაოს კომპანიის კადრების სამსახური ახორციელებს. შესაფერის კანდიდატებს უპირველესად თვით კომპანიის შემადგენლობაში ეძებენ, სარეკლამო განცხადებებს აქვეყნებენ, შრომითი მოწყობის აგენტებთან კავშირს ამყარებენ, პროფკავშირულ ორგანიზაციებს მიმართავენ ან კოლეჯის სტუდენტებიდან შესაბამის კანდიდატებს არჩევენ.

პოტენციური კანდიდატების მოძიების შემდეგ კადრების სამსახური თითოეულ პრეტენდენტზე ცნობების ნაკრებს ამზადებს, რომელიც განათლების, სამსახურებრივი გამოცდილებისა და პიროვნულ მონაცემებს მოიცავს.

შემდგომი ეტაპია კანდიდატებთან ზოგადი გასაუბრება და მათი ტესტირება. ამ ეტაპზე ზუსტდება პრეტენდენტების კვალიფიკაციის დონე და პირადი მონაცემები, ეწყობა შეხვედრები მათ პოტენციურ ხელმძღვანელებთან, შესასწავლ კანდიდატების ანკეტური მონაცემების გადამოწმება და სამედიცინო გამოკვლევა. შემდგომში უფრო გულდასმით, განმეორებით ხდება პრეტენდენტების გასაუბრება და ტესტირება.

მსოფლიო გამოცდილება:

თანამდებობაზე კანდიდატის კვანძა და შერჩევა

გერმანიაში ამ პროცედურას ახორციელებენ სპეციალური საკონსულტაციო ფირმები, რომელთა მონაცემებით ერთი კანდიდატის შერჩევაზე დანახარავები შეადგენს საშუალოდ 45-50 ათას მარკას. აქვდას:

კანდიდატთა ძებნა: მოთხოვნილების პროფილის განსაზღვრა - ბაზრისათვის მიმართვა.

კანდიდატთა შერჩევა: წინასწარი დახასიათება - ბიოგრაფიის ანალიზი; კვალიფიკაციის ანალიზი; ტელეფონით კონტაქტები; კანდიდატთა დაჯგუფება.

კანდიდატებთან საუბარი პროფესიული მომზადების დასუსტება; ფსიქოლოგიური პორტრეტი.

ფსიქოლოგიური შეთავსებადობა - პიროვნული ქცევის სტრუქტურა; გარემოცვასთან შეთავსებადობა.

კანდიდატის შესახებ წერილობითი ანგარიში: შემკვლელობის კანდიდატის წარდგენა;

შეუთავსებელი კანდიდატის შესახებ;

სხვა წყაროებიდან კანდიდატის დახასიათების მიღება;

კანდიდატის საუბარი თავის მომავალ თანამშრომლებთან;

კანდიდატის მიღება გამოსაცდელი ვადით;

დამატებითი გარანტიები - ინტერვიუ სტიანდარტული კითხვარის მიხედვით, შემკვეთის კანდიდატთან გამოსაცდელი საუბარი (საქმიანი თამაში ან სიტუაციის გარჩევა); მათთან საუკეთესოს შერჩევა.

წყარო: თოლორდაცა ფ., თანამდებობაზე... გვ: 52-54.

გასაუბრების დროს კეთილსასურველი და ნდობის ატმოსფერო უნდა იყოს შექმნილი, რათა პრეტენდენტმა მაქსიმალურად თავისუფლად იგრძნოს თავი და რეალური და პოტენციური შესაძლებლობები გამოავლინოს. კადრების მუშაკთა კალია ყურადღებით მოისმინონ კანდიდატების საუბრები და კრიტიკული შენიშვნებისაგან თავი შეიკავონ. ამ გზით შესაძლებელია პრეტენდენტების შესასებ საჭირო და სრული ინფორმაციის მოგროვება, რომელთა საფუძველზეა დამოკიდებული ოპტიმალურ გადაწყვეტილებათა მიღება.

ტესტირების მეთოდით პრეტენდენტების შესაძლებლობების, საზრიანობის, ინტელექტის, ინტერესებისა და სხვათა გამოვლენა ხდება. პრაქტიკაში კომპანიები ძირითადად იყენებენ კვალიფიციურ და ფსიქოლოგიურ ტესტებს. კვალიფიციური ტესტებით სამუშაოსთან კანდიდატების კომპეტენტურობის, განსაკუთრებული შესაძლებლობებისა და უნარიანობის შეფასება წარმოებს, ხოლო ფსიქოლოგიური ტესტებით, მათი ზოგადი ინტელექტუალური დონის, სამუშაოსთან დამოკიდებულების, ინტერესების, მორალური და ეთიკური მხარეების, აგრეთვე პირადი ღირსებების დაზუსტება ხდება. კანდიდატების ფსიქოლოგიური ტესტირების ფორმას მომხრეები და მოწინააღმდეგეები ჰყავს. პირველი ჯგუფი თვლის, რომ ამგვარი ტესტები კანდიდატების შესახებ ზუსტ და სასარგებლო ინფორმაციას იძლევა, ხოლო მეორენი მიიჩნევენ, რომ ფსიქოლოგიური ტესტები არაეფექტურია და პოტენციურად პიროვნებათა დისკრიმინაციულ (უფლებების შემზღვეველ) სასიათს ატარებს.

კერძო ბიზნესის პრაქტიკაში სულ უფრო ფართოდ მკვიდრდება პრეტენდენტების შემოწმების ახალი სახე - ექსპერტიზა. გამოკვლევები ადასტურებენ, რომ ნარკომანებზე მოდის გაცდენების უმეტესი ზეედრითი წილი, მათი მიზეზით ხშირია საწარმოო ავარიები და სამედიცინო მომსახურებაც საკმაოდ ძვირია. მაგალითად, ამ მიზეზით აშშ-ის მრეწველები ყოველწლიურად 100 მლრდ დოლარს ხარჯავენ. მენეჯერთა ამერიკული ასოციაციის გამოკითხვით, ამერიკული ფირმების 60% ნარკოლოგიურ ტესტირებას ატარებს, მათ შორის 96% კი სამუშაოზე არ იღებს მათ, ვისაც დადებითი რეაქცია აღმოაჩნდებათ.

ცხრილი 18.1. პრეტენდენტთან გასაუბრების სანიმუშო კითხვარი

შრომითი ბიოგრაფია

1. რატომ გსურთ სამუშაოს შეცვლა?
2. რით არ მოგწონთ თქვენი ამჟამინდელი სამუშაო?
3. რა მიზეზებს ისახავთ იმ სამუშაოს შესრულებაში, რომელიც ჯერ არ დაგიმთავრებიათ?

ახალი თანამდებობა

1. რას ელით ამ თანამდებობიდან?
2. ამ სამუშაოს რომელი ასპექტები მიგაჩნიათ შედარებით რთულად?
3. რა სიახლის შეტანას ფიქრობთ ამ სამუშაოში?
4. ამ სამუშაოს შესრულებისას პირველ რიგში რა მიზეზს დაისახავთ?

5. რას გააკეთებთ, თუ სამუშაო უბანზე, რომელზედაც პასუხისმგებლობას კისრულობთ, ბიუჯეტი 10%-ით შემცირდება?

კარიერა

1. როგორია თქვენი გრძელვადიანი მიზნები?
2. როგორ დაწინაურდით თქვენს კარიერაში აქამდე?
3. როდის ელოდებით სამსახურში დაწინაურებას?

კომპანიისათვის ვარგისიანობა

1. თქვენს თავს კეთილმოსურნე ადამიანად თვლით?
2. თქვენ გუნდის მთაბაშე ხართ თუ, როცა მარტო მუშაობთ, მეტ კმაყოფილებას განიცდიო?
3. აქვთ თუ არა თქვენი კოლეგების მიღწევებს?
4. თქვენი აზრით, როგორ თვისებებს უნდა ფლობდეს ხელქვეითი, თანამდებობრივად თქვენი ტოლი? ხელმძღვანელი?
5. როგორ ააწვობთ ურთიერთობას იმ კოლეგასთან, რომელიც თქვენი კონკურენტი იყო, საკუთარ თავს უფრო კვალიფიციურად თვლის და ამჟამად კი თქვენი ხელქვეითია?

შრომითი რესურსების დაქირავების პროცესის დამამთავრებელი ეტაპია შესაბამისი პროცედურისა და იურიდიული ნორმების დაცვა.

მსოფლიოს მთელ რიგ ქვეყნებში მოქმედებს მომუშავეთა დაქირავების პროცესის მარეგულირებელი საკანონმდებლო აქტები, რომელთა მეშვეობით დისკრიმინაციის შესაძლებლობები იურიდიულად შეზღუდულია. ამ პროცედურის უმთავრესი მოთხოვნა არ დაუშვას მოქალაქეთა იმგვარი გამოკითხვა, რომელიც შესრულებულ სამუშაოსთან უშუალოდ არაა დაკავშირებული. მაგალითად, არასამუშაო დროში საქმიანობა, ოჯახური მდგომარეობა, რელიგიური მრწამსი და სხვ. თითქმის ყველა ქვეყნის კომპანიის აკრძალული აქვს არალეგალურად ჩამოსული უცხოელის სამუშაოზე მიღება.

სწავლება და კვალიფიკაციის ამაღლება შრომითი რესურსების მართვის პროცესის მესამე სტადიაა. ნებისმიერ შემოსხვევაში ყოველი ახალი მუშაკისათვის საქმის სწავლება აუცილებელია. ყოველ კომპანიაში მიღებულია შრომითი პროცესების შესრულების საკუთარი მეთოდები და ტრადიციები. ვთქვათ, ბუღალტრული აღრიცხვა თითქმის ყველგან ეროვნაროვან ცოდნასა და ფუნქციების შესრულებას მოითხოვს. მიუხედავად ამისა, ერთ კვირას შესაძლოა ბუღალტრები საქმიანობის ერთ ასპექტს უფრო მეტ ყურადღებას აქცევენ, ვიდრე მეორეს, და პირიქით. ბუღალტრული აღრიცხვის სტრუქტურა შეიძლება განსხვავებული აღმოჩნდეს. ამიტომ ახალმა ბუღალტერმა უნდა შეითვისოს ყოველივე ის, რაც მოცემულ კომპანიაში ხდება და საერთო საქმიანობაში სრულად ჩაერთოს.

ახალი მუშაკისათვის ფირმების უმრავლესობას დეტალურად დამუშავებული პროგრამები აქვთ, რომელთა სტრუქტურა ზოგადად ამგვარია:

- კომპანიის წარმოშობის ისტორია, ორგანოზრუქტურა და დამკვიდრებული სუბორდინაცია;
- დაქირავების ზოგადი პირობები, განთავისუფლების პროცედურები და ა. შ.

- მომუშავეთა ქვევის ზოგადი წესები, მაგალითად, ტანსაცმლის ფორმა და სხვ.
 - დამატებითი გასამრჯელოს გაცემის სისტემა, მათ შორის სადა ზღვევო და ხშიარე-ბები და შევბულების მიცემის პრაქტიკა;
 - შრომითი ვალდებულებებისა და პასუხისმგებლობის სისტემა და სხვ.
- აღნიშნულ სამუშაოს ახალი მუშაკის უშუალო ხელმძღვანელი ასრულებს.
ბრავალი კომპანია მნიშვნელოვან თანხებს გამოყოფს მუშათა სწავლებისა და გა-

პრამტ(ს)შპლი რქმშპში:

**როგორი სურს მიჰმნს უშროსს
ბინდლოთ?**

1. გააკეთეთ მიტი, ვიდრე თქვენგან მოითხოვენ. სამუშაო, რომელზედაც თქვენ მუშობთ, ეს მან-ქმია, რომელსაც თქვენგან ელოან.
2. თატს ნუ იმართლებთ. თუ დაეალება დროულად ირ შესრულდა, მიწიწების მნიშვნელობა არა აქვს.
3. თქვენს სიძნელეებს გაუმკლავდით თვითონ. მიიღეთ მხედველობაში, რომ ყოველდღიარო დაეალების შესრულება სირთულეებთანაა დაკავშირებული. მიიღეთ ზომები, რომ ცხინი დასლიოთ.
4. იყავით საქმის კურსში იმას შესახებ, თუ რას აკეთებენ სხვა თანამშრომლები. ყველაზე ადგი-ლია საქუთარი სამუშაოს ჩაუღრბადელი და კომპანიის საერთო მიზნები მხედველობის არედან გაიშ-ტოვოთ.
5. დააფასეთ თქვენი სამუშაო. მაშინეთ იგი, როგორც თქვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი საქმე.
6. გამოიჩინეთ მიწინილობა. ნებართვის მოვლებლად არაუთს არაფერი დაბირდეთ.
7. თანადგომა გამოიჩინეთ სამსახურებრივად თქვენს წესით და ქვემოთ მყოფითათვის. რაცა ისინი აბაღლებიან, დაწინაურდებით თქვენც.
8. ნუ ბუწილუნებთ, ნუ ერთგვებით ჩხუბში. ფინიეს მიართ მტრული განწყობილება სხეუთთან ურ-თიერთობას გისმოთბ.
9. დააფასეთ თქვენი მიწინააღმდეგეები.
10. იყავით სამართლიანი. არ არსებობს ისეთი სიტუაცია, რომელიც ტყუილით კიდევ უფრო არ გაუარესდეს.
11. ნუ დაეყრდნობით ვარაუდებს. უკეთესია პიოთხით მოსაუბრეს, რა აქვს მხედველობაში ან რა უნდა, ვიდრე მატყუიდელო და არასწორი დასკვნები გამოიტარიოთ.
12. იყავით პროფესიონალი. იყავით თქვენი საქმიანობის სფეროს საქმის კურსში.
13. შეარჩიეთ უფროსთან სიტყვიერი ურთიერთობის მისაღები ფორმა. მაგალითად, „მაშ არ ინი-ბეთ“ ნიშნავს „გააკეთეთ ეს“, „არ მინდოდა თქვენი დანქარება“ - „შესარული ჩქარა“, „თუ თქვენ ეს არ დაგაბრკოლებთ“ - „მი ეს ძალზე სწრაფად შეიღება“ და ა. შ.
14. შეარჩიეთ შესაფერისი მომჭიტი. თხოვით მომართეთ ხელმძღვანელებს მხოლოდ მაშინ, რო-ცა შეუძლიათ დაგაკმაყოფილოან.
15. დაიცავით სიფრთხილე. არასოდეს საჯაროდ არ ისაუბროთ თქვენი ფირმის ბიზნესის, თანამ-შრომლების შესახებ. ფირმაში არამომუშავე ადამიანების ვიწრო წრეშიც კი არ განიხილოთ თქვენი ფირმის, მისი პრობლემების ან გატარებული პოლიტიკის შესახებ.

წყარო: Современный..., Т. I. стр. 364-365.

დამზადებისათვის. სწავლება შეიძლება სამუშაო ადგილზე განხორციელდეს, სადაც გამოცდილი მუშაკი ახალბედს შრომითი ოპერაციების ათვისებაში ეხმარება ან სასწავლო აუდიტორიაში შესრულდეს, სადაც მომუშავეთა ჯგუფთან სპეციალისტი ლექ-

ციებს კითხულობს. ზოგიერთი კომპანია სასწავლო დაწესებულებებს ფინანსურად ეხმარება, რის სანაცვლოდაც მიზნობრივ კადრებს იღებს ან კომპანიის სპეციალისტები და გამოცდილი მუშაკები ამგვარ დაწესებულებაში უშუალოდ თვითონ შეთავსებით მუშაობენ და კომპანიის მომავალ მუშაკებს პროფესიონალებად ზრდიან და სხვ.

საერთაშორისო საქმიანობის უმსხვილეს კომპანიებს განათლების სისტემის მთელი კომპლექსი აქვთ. მაგალითად, ამერიკული კომპანია „მოტოროლას“ საკუთარი უნივერსიტეტის შენახვა ყოველწლიურად 60 მლნ დოლარი უჯდება, მაგრამ ამ სასწავლო დაწესებულებით ფირმის 100 ათასი მუშაკი სპეციალურად დამუშავებულ პროგრამას გადის.

მუშაკის საქმიანობის შეფასება. როდის უნდა მოხდეს მუშაკის დაჯილდოება ან შრომის ანაზღაურების გადიდება? როდის გაუდიდდეს თანრიგი ან თანამდებობრივად დაწინაურდეს? როდის ჩამოქვეითდეს მისი სტატუსი ან გადაყვანილი იქნეს სხვა სამუშაოზე? რა ვითარებაში შეიძლება მუშაკი სამსახურიდან განთავისუფლდეს? ამ და სხვა ანალოგიურ კითხვებზე პასუხი მხოლოდ მუშაკის შრომის შედეგის საფუძველზე გაიცემა.

მაგრამ როგორ შევფასოთ მუშაკის შრომა? სამწუხაროდ, საკმაოდ ხშირად, შრომის შეფასება შემთხვევით დაგროვილი სუბიექტური დაკვირვებით ხდება. ამ მეტად მწვავე სოციალური საკითხის მოსაწესრიგებლად კომპანიები შეფასების საკმაოდ რთულ და ობიექტურ სისტემას იყენებენ.

მუშაკთა საქმიანობის შეფასების ერთიანი, უნივერსალური კრიტერიუმი არ არსებობს. ჯერ ერთი, ყოველი კომპანია თვითონ განსაზღვრავს ამ კრიტერიუმს, და მეორეც, შეფასების მაჩვენებლების რაოდენობა და შინაარსობრივი დატვირთვა მუშაკის საქმიანობის მიხედვით განსხვავებულია. თუ მუშის შრომის შედეგის გაზომვა შედარებით ადვილია, მმართველობითი პერსონალისა - ერთობ რთულია.

მრავალი კომპანია მუშაკთა შრომის შედეგების შეფასების ანკეტურ ფორმას რეგულარულად იყენებს (ცხრილი 18.2), რომლის შემოწმებასაც ექსპერტები ახდენენ და გადაწყვეტილებებსაც მის მიხედვით იღებენ.

ცხრილი 18.2. მუშაკის საქმიანობის შეფასების ანკეტის ნიმუში

გვარი, სახელი _____ თანამდებობა _____
მუშაობის სტაჟი _____ თარიღი _____ ადგილმდებარეობა _____
ქვედანაყოფი _____ განყოფილება (სამაქრო) _____
მოცემულ თანამდებობაზე სამსახურის ხანგრძლივობა _____
შემოწმების პერიოდი: _____-დან _____-მდე. შემოწმება ჩაატარა _____
შემმოწმებლის თანამდებობა _____

მაჩვენებლები	შეფასება ხუთბალიანი შკალით
ბროფესიული ცოდნა და ჩვევები (შეცნობილი აქვს თავისი ვალდებულებები და მიღებულ ცოდნას და წახულ გამოცდილებას იყენებს; ფულობს ახალ მეთოდებს (ტექნოლოგიებს); თავის სამუშაოს გეგმავს და ორგანიზებას უკეთებს; აღიარებს შეცდომებს და ითვალისწინებს წარმოქმნილ სირთულეებს)	5 4 3 2 1
სამუშაოს მოცულობა (გამომუშავება; სტანდარტებისა და დროებითი გრაფიკების დაცვა; სამუშაო დროის ეფექტური გამოყენება)	5 4 3 2 1
მუშაობის ხარისხი (სიზუსტის ხარისხი - შეცდომის არ არსებობა; სამუშაოს შესრულებაში გულმოდგინება; სწორი დასკვნის გამოტანის უნარი)	5 4 3 2 1
კომუნიკაციური ჩვევები (იდეების ან ინფორმაციების მკაფიოდ და შეკვეცილი ფორმით გაცვლის უნარი; განსხვავებულ ორგანიზაციულ იერარქიებთან და კლიენტებთან ურთიერთობა)	5 4 3 2 1
საიმედოობა (ინსტრუქციებისა და განკარგულებების მკაფიოდ შესრულების შესაძლებლობა; ხასწრაფო დავალებების შესრულების უნარი; სხვა შრომითი ჩვევები)	5 4 3 2 1
ხელმძღვანელობის უნარი (განსაზღვრული დავალების შესასრულებლად სხვათა მუშაობის ორგანიზების უნარი; ხელქვეითთა საქმიანობის სრულყოფის პოტენციური უნარი)	5 4 3 2 1

ბალები:

- 5 - ფრიადი. მუშაკი სისტემატურად გადამეტებით ასრულებს დადგენილ ნორმებს და მოცემული სამუშაოს მოსალოდნელ უკუგებას აჭარბებს.
- 4 - საშუალოზე მაღალი. მუშაკი სისტემატურად გადამეტებით ასრულებს დადგენილ ნორმებს და მოცემული სამუშაოს მოსალოდნელ უკუგებას ძირითადად უზრუნველყოფს. ხშირად მოსალოდნელ უკუგებას აჭარბებს, ხოლო იშვიათად ვერ უზრუნველყოფს.
- 3 - დამაკმაყოფილებელი. მუშაკი საშუალო კვალიფიკაციისაა, ასრულებს ნორმებს და მოსალოდნელ უკუგებას უზრუნველყოფს. ზოგჯერ მოსალოდნელ უკუგებას აჭარბებს ან ვერ უზრუნველყოფს.
- 2 - აუცილებელია გაუმჯობესება. მუშაკი ვერ ასრულებს ნორმებს და მოსალოდნელ უკუგებას ვერ უზრუნველყოფს. ამ დონის მუშაკი მოცემული სამუშაოს სტანდარტის მოთხოვნებს არ პასუხობს.
- 1 - არადაამაკმაყოფილებელი. მუშაკი მოცემული სამუშაოსადმი წაყენებულ მინიმალურ მოთხოვნებს ვერ ასრულებს და მოსალოდნელ უკუგებას ვერ უზრუნველყოფს.

ჩემი მუშაობის შეფასებას გაეცანი _____ თარიღი _____

ხელმოწერა

მოცემული მუშაკი რამდენი ხანია თქვენს ხელქვეითად მუშაობს? _____

უფროსის ხელმოწერა _____ თარიღი _____

საერთაშორისო კომპანიების უმრავლესობა დასახული მიზნის მისაღწევად კვალიფიციური პერსონალით და კომპლექტებას დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს. უცხოეთში ადამიანთა რესურსების მართვა რამდენადმე განსხვავდება საკუთარ ქვეყანაში არსებული ვითარებისაგან. ეს თავისებურებებია:

- ◆ შრომის ბაზრის განსხვავებულობა. ყოველ ქვეყანაში სამუშაო ძალის სტრუქტურისა და მათზე დანახარჯების საკუთარი თავისებურებები არსებობს. კომპანიის საქმიანობის სპეციფიკიდან გამომდინარე, მოთხოვნა შრომით რესურსებზე შეიძლება განსხვავებული იყოს. მაგალითად, გარკვეულ პერიოდში „ჯენერალ მოტორზის“ კომპანიას მექსიკაში დაბალკვალიფიციური იაფი მუშახელი აინტერესებდა, ხოლო „ი ბი ემის“ კომპანიის სამეცნიერო-კვლევითი ქვედანაყოფი შვეიცარიაში მაღალკვალიფიციურ მეცნიერებს იზიდავდა და ა. შ.
- ◆ სამუშაო ძალის გადაადგილების პრობლემები. ერთი ქვეყნიდან მეორეში სამუშაო ძალის გადაადგილებისას ადამიანთა დამატებითი საპრობლემო, ეკონომიკური და კულტურული წინააღმდეგობები წარმოიშობა;
- ◆ მართვის სტილი და პრაქტიკა. ყოველ ქვეყანაში ადამიანთა რესურსების მართვის სტილი და პრაქტიკა განსხვავებულია და სპეციფიკური თავისებურებებით ხასიათდება;
- ◆ ეროვნული თრიენტაცია. მიუხედავად იმისა, რომ კომპანიების გლობალური მიზნები წარმოების ეფექტიანობისა და კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას ითვალისწინებს, ფირმის მუშაკები რეალურად ცდილობენ ორიენტაცია ეროვნულ ინტერესებზე გადაიტანონ;
- ◆ კონტროლის სირთულე. ტერიტორიული დაშორება და საზღვარგარეთ საქმიანობის სპეციფიკური თავისებურებები ადამიანებზე სისტემატური კონტროლის განხორციელებას აძნელებს და სსუ.

საერთაშორისო კომპანიების მმართველობით კადრებს ორსაფეხურიანი სტრუქტურა აქვთ. ფილიალების დონეზე მენეჯერებს უმთავრესად ადგილობრივი სპეციფიკის გათვალისწინებით ორგანიზაციის მართვა მოეთხოვებათ, ხოლო კომპანიის შტაბბინის ხელმძღვანელებს მთლიანად ფირმისა და მისი ფილიალების კოორდინირებული მუშაობის გამოცდილება უნდა ჰქონდეთ. ამ შემთხვევაში სათანადო შეთანაწყობას საჭიროებს პოლიცენტრიზმისა (ბევრი ცენტრის) და ეთნოცენტრიზმის (ბევრი ხალხის) ურთიერთობის ხარისხი.

მიუხედავად იმისა, რომ საზღვარგარეთული ფილიალების მოქმედების მასშტაბები დელობილ ფირმებთან შედარებით მცირეა, მათი უმაღლესი ხელმძღვანელების ვალდებულებები პრაქტიკულად უფრო ფართოა, ვიდრე იგივე დონის ხელმძღვანელებისა ეროვნულ ქვეყანაში. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ისინი მრავალმხრივი საქმიანობის სპეციალისტები უნდა იყვნენ, მრავალფეროვანი ფუნქციები შეასრულონ, საქმიან წრეებთან, მთავრობებთან და ფართო საზოგადოებასთან საერთაშორისო კავშირები განამტკიცონ და სსუ.

კომპანიის შტაბბინის პერსონალი ხშირად ვალდებულია საზღვარგარეთის ქვეყნების ოფიციალურ პირებთან ნორმალური კავშირურთიერთობა დაამყაროს, მნიშვნე-

ლოვან დროს მივლინებაში იყოს და კომპანიის გლობალური მიზნებიდან გამომდინარე წარმოქმნილი პრობლემები ადვილზე მოაწესრიგოს. ამგვარ საკითხთა წრე ძალზე ფართოა.

გარკვეული სირთულეები წარმოიშობა კომუნიკაციის სფეროშიც. საზღვარგარეთული ფილიალების ხელმძღვანელებს მნიშვნელოვან პრობლემებს უქმნის ენობრივი ბარიერი, ინფორმაციების დაბუშავებისა და კომპანიის შტაბ-ბინაში გადაცემის კორფიდენციალობა, ნაკლებოპერატიულობა, ამ სამუშაოს შესრულების ღირებულება და ა. შ.

თანამედროვე საგარეო ბიზნესის ურთიერთობის პრაქტიკაში ინგლისური ენის პრიორიტეტი აღიარებულია. საგარეო ურთიერთობის სამუშაოთა დიდი მოცულობა სწორედ ამ ენაზე სრულდება. ინგლისური ენა გახდა მეორე ეროვნული ენა თითქმის მთელ მსოფლიოში. თუმცა, ამერიკული ფირმების თანამშრომლეთა გამოკითხვით, 2010 წლისათვის უფრო მნიშვნელოვანი იქნება ესპანური, იაპონური, ფრანგული და ა. შ.

გარდა ამისა, საზღვარგარეთული ფილიალის ხელმძღვანელს უნდა შეეძლოს შემოქმედებითად აზროვნება და მისი კომპეტენციის ფარგლებში დამოუკიდებლად, ეფექტური მმართველობითი გადაწყვეტილების ოპერატიულად მიღება და შესრულება.

„გზრომელი თაჰისი საზარდოს ღირსია“.

მათე, 10,10.

შრომის ანაზღაურება

შრომის სანაცვლოდ მუშაკები საზღაურს იღებენ, რომელიც ხელფასს, დამატებით შეღავათებსა და მომსახურებას მოიცავს. იგი მუშაკის შრომის მოტივაციის ერთ-ერთი ძირითადი ფორმაა და გადამწყვეტ როლს ასრულებს. იშვიათად თუ ვინმე მუქთად იმუშავეს, ხოლო მრავალი პიროვნება ანაზღაურების ოდენობას შრომაში წარმატების საზომად მიიჩნევს.

ხელფასისა და ჯამაგირის რეგულირება. მრავალი საწარმოო მუშა („ლოჯისტიკის საყვლოები“) და ინჟინერტექნიკურ მუშაკთა („თეთრი საყვლოები“) ნაწილი ანაზღაურებას ხელფასის ფორმით იღებს, რომელიც მათ მიერ ნამუშევარი დროის ან წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის მიხედვით განისაზღვრება. ის მუშაკი კი, რომლის შრომა უშუალოდ არაა დაკავშირებული მის მიერ დაზარჯულ დროსთან ან წარმოებული პროდუქციის რაოდენობასთან, ანაზღაურებას ჯამაგირის ფორმით იღებს. ჯამაგირი, ისევე როგორც

შრომის სანაცვლოდ მუშაკები საზღაურს იღებენ, რომელიც ხელფასს, დამატებით შეღავათებსა და მომსახურებას მოიცავს.

მსოფლიო გამოცდილება:

ხელმძღვანელთა ანაზღაურება

ყველგან მსოფლიოში კომპანიები არცთუ ისე ცოტას უზღავრებენ თავიანთ ხელმძღვანელებს, მაგრამ ყველაზე უფრო მეტს ამერიკელი ბოსები იღებენ. საკონსულტაციო ფირმა „ტაუერს პერინს“ მონაცემებით, 250 მილიონ დოლარზე მეტი წლიური ბრუნვის მქონე ფირმებში თანამდებობრივ პარია ხელფასი საშუალოდ 871 ათას დოლარს შეადგენს წელიწადში. ეს ბევრად მეტია იმაზე, რასაც იღებს ანალოგიურ ფრანგულ კომპანიაში ხელმძღვანელი – სულ რაღაც 583 ათას!

სრული გასამრჯელო მოიცავს ძირითად ხელფასს, რომელიც წინასწარ არის კონტრაქტში განსაზღვრული და სხვადასხვა „ცვალებად“ მისაცემლებს, როგორცაა პრემია, კომპენსაცია და შემოსავალი მოკუბიდან. ამ პუნქტში აშშ გულუხვობით სჯობს სხვა ქვეყნებს.

წყარო: gazeta "za rybenom", 1996, №49.

ხელფასი, დახარჯული ერთეული სამუშაო დროის დაჯილდოებაა. ერთეულ სამუშაო დროდ ზოგჯერ მიღებულია კვირა, ორი კვირა, თვე ან წელიწადი. ჯამაგირის მუშაკები (ჩვეულებრივ მენეჯერები ან სპეციალისტები) ზეგანაკვეთური დროისათვის ანაზღაურებას არ იღებენ, რადგან იგი მათ ვალდებულებებში შედის.

გარდა ხელფასისა და ჯამაგირისა, კომპანიის მუშაკებს წარმატებული შრომისათვის ფულადი ფორმით წახალისებაც ეძლევათ. ესაა პრემიები (მეტწილად დღესასწაულების წინა დღეებში), საკომისიო შეღავათები (ფირმის პროდუქციის შეღავათიან ფასებში მიცემა), კომპანიის მოგებაში წილის გამოყოფა (განსაკუთრებული დამსახურებისათვის). ამასთანავე, გარკვეული მიზნობრივი სისტემებიც მოქმედებს. კერძოდ, „მიზნის მიღწევაში მონაწილეობა“ - მუშაკის ანაზღაურება დამოკიდებულია კომპანიის არა საერთო მოგებაზე, არამედ წარმოების მოცულობის გადიდებით ხარჯების ეკონომიაზე.

კომპანიის მიზნის მიღწევაში თანამშრომელთა ჩართვის ერთ-ერთი მეთოდია შრომის ნაყოფიერების დონის მიხედვით ანაზღაურება. ამ შემთხვევაში მუშაკს ხელფასის დაბალი ზღვარი უდგინდება, მაგრამ საწარმოო ნორმების შესრულების შემთხვევაში მნიშვნელოვან დანამატებს იღებს. მაგალითად, როცა ამერიკულმა კომპანია „ლონგ ჯონ სილვერმა“ ამგვარი სისტემა დააწესა, მუშაკთა რეალურმა ხელფასმა საათში თითქმის 1.75 დოლარით მოიმატა. აღნიშნული პროგრამა წარმატებით გამოიყენება ისეთ კომპანიებში, როგორცაა „კორნინგი“, „ნოდსტრომი“ და „მონსანტო“. ზოგიერთმა კომპანიამ, მაგალითად, „ალკოამ“, „პოლაროიდმა“, „კრაისლერმა“, „იესტინგჰაუზმა“ და სხვებმა, „კვალიფიკაციის ანაზღაურების“ სისტემა გამოცადა. ამ შემთხვევაში მუშაკის ანაზღაურება მისი კვალიფიკაციის ამადლების კვალობაზე იზრდება.

გარდა აღნიშნულისა, კომპანიები მმართველობის უმაღლესი კატეგორიისათვის რეგულარულად ახორციელებენ შეღავათების მიცემას. ამგვარი დანამატები და გასამრჯელოები ზოგჯერ მათი ხელფასის მესამედზე მეტია.

დამატებითი გასამრჯელოების ფორმები ძალზე მრავალფეროვანია. მათ მიეკუთვნება საპენსიო დახმარებები (კომპანიების სოციალური დაზღვევის ფონდიდან), ახალდაბადებულთა მოვლისათვის ფასიანი შეებულებები (ერთ წლამდე), დახმარებები ავადმყოფობის დროს, დანამატები ზეგანაკვეთური და სადღესასწაულო დღეებში მუშაობისათვის და სხვ.

ქართული მემკვიდრეობა:

იმედი ზუბალაშვილი
 კონსტანტინე ზუბალაშვილი (1828-1901)
 ფიანსურ დასწარებას უწევდა კაითილიკურ და ქართულ სკოლებს. გასწავლეს. სტეფანე, პეტრე და იაკობ ზუბალაშვილების თანხით აშენდა თბილისში - ქართული თეატრის შენობა, თავადაზნაურთა გიმნაზიის შენობა, კათოლიკური ეკლესია ბაოუში, ბერძნულ ქართულმა ასაღლასრდამ მიიღო უმაღლესი განათლება რუსეთსა და უცხოეთში.
 წყარო: ქსე, ტ.4, თბ., 1979, გვ. 539-540.

**შრომის ანაზღაურების
თავისებურებები**

საერთაშორისო საქმიანობის კომპანიები საზღვარგარეთ ექსპატრიანტ-მუშაკებს გადაიღებულ გასამრჯელოს აძლევენ. მისი ოდენობა დამოკიდებულია ბიზნესში დაბანდებულ თანხაზე, მოცემულ რეგიონში განსაზღვრული პროცენტის მუშაკთა მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობაზე, ცხოვრების დონეზე, ქვეყნის შრომით კანონმდებლობაზე და სხვა ფაქტორებზე. ანაზღაურების სახე (ხელფასი, ჯამაგიერი, საკომისიო შეღავათი, პრემია, დამატებითი შეღავათები და სხვ.) განისაზღვრება ადგილობრივი ქვეყნის ტრადიციებისა და ჩვევების, აგრეთვე გადასახადებისა და მთავრობათა მოთხოვნების მიხედვით.

ტრადიციები:

**შრომის სტიმულირება აქველ საქართველოში
უშლის(ცინის) აშენება
(ლ.შენაძე)**

უილისციხეში გამოქვეყნდა დიდი. მაინი და მაინი სოფლის ხალხი სულ ერთად რომ შეიკრიბოს და თქუ შეკრივდეს. ქველას დაიტყეს. კლდეში მოქროლა ქვაბი, დარბაზები, ოთახები. ქვეყნობო არის თქა, მარნებო.

კობე იყო ქვაბში გამოქროლი. ამ თხროლით ჩადიდდნენ წყალზე, მტერი რომ შემოესოდათ. მტერსა აგისია, დაისოცებინ უწყლოდა, იმით კი წყალთან ჩასაფალი აქეთ დაფარული. ახლა იტყვი რითი ქრიდნენ ამოდნენ ქეასო? ქეა ისეთი, წერაქეთ რომ დაარტყა, ნამცეკა ძლიეს აბეჭება.

ძველად, თამარ მეფის დროს, ასეთი ხერხი უხმარიათ: წერაქებს რომ დაუროგებდნენ მუშებს, ამ წერაქების ერთი წყერი სამ გოჯზე ოქროსი იყო - დანარჩენი ფულადისა იქნებოდა. იყოდა მუშამ, რომ დალეკდა ფულადს მუშობაში ოქრო მისი იყო. პოდა სცემდნენ ამ წერაქებს გამაღებელი... ილიო-და ფილადი.

ილბათ, მეშის ძალაჲ ილიოდა, მაგრამ რასჲ ცდილობდა - სამაგიეროდ ოქრო მისი იყო და ეს ქვეყანა შენდებოდა. აი, ეს ცინებები, ქვაბები, კომკები, სულ ფრე აშენებულა ძველად.

წყარო: სანიქოჲ ლ., მტერეველი რ., ჩვენი სამშობლოს..., გვ. 11.

საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობის პრაქტიკაში შრომის ანაზღაურების დანამატები შესაძლოა სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებული იყოს. მაგ., იაპონიაში მსხვილი ფირმები თავიანთ მუშაკებს ოჯახის შენახვისათვის, საცხოვრებელი ბინების შეძენისათვის სესხებსა და სუბსიდიებს აძლევენ, სადღისათვის, ტრანსპორტირებისათვის, ბავშვთა განაოლებლისათვის, დღესასწაულის მოწყობისათვის და სხვათათვის დამატებით გასამრჯელოებს უყოფენ. სხვა ქვეყნებში განსხვავებული სტრუქტურის დანამატებია პრაქტიკაში მიღებული.

ანაზღაურების თვალსაზრისით, მუშაკის სამსახურიდან დათხოვნის კანონმდებლობაჲ განსხვავებულია. მაგალითად, აშშ-ში კომპანიის ადმინისტრაციის ინიციატივით მუშაკის სამსახურიდან განთავისუფლების შემთხვევაში, ამ უკანასკნელს 18 თვიანი ანაზღაურების მოთხოვნის უფლება აქვს.

შრომის ანაზღაურების სიდიდეზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს საზღვარგარეთის ფილიალში შრომის ნაყოფიერების დონე და ეროვნული და უცხო ქვეყნის ვა-

ლუტათა კურსების თანაფარდობის ცვლილება (იმ შემთხვევაში, თუ ექსპატრიანტს ანაზღაურება ეროვნული ვალუტის მიხედვით აქვს განსაზღვრული).

უცხოურ კომპანიებში (მაგ., გერმანიაში) მუშაკთა ხელფასი საიდუმლოა. ყოველი თანამშრომელი შინ ფოსტით იღებს კონვერტს, რომელსაც აწერია: „პირადი სარგებლობისათვის (სხვას ნუ გაანდობთ)“. ამ გზით კომპანიის რეალური შემოსავლები კონკურენტებისათვის უცნობია.

მუშაკის სტატუსის ცვლილება

შრომითი რესურსების საჭირო რაოდენობისა და სახეობის მკაცრად დაგეგმვის, მოძიებისა და შერჩევის მიუხედავად, ადამიანი სხვადასხვა მიზეზის გამო სამუშაოს ნებაყოფლობით ტოვებს. უმთავრესად ეს მიზეზებია სამუშაოს შეცვლის სურვილი, არასაკმარისი ანაზღაურება, საცხოვრებელი ადგილის შეცვლა, მოცემული სამუშაოს პროფესიულ ჩვევებთან შეუგუებლობა, სამსახურში დაწინაურებისათვის უფრო ფართო შესაძლებლობისკენ მისწრაფება და სხვ. ზოგჯერ თვით კომპანია იჩენს ინიციატივას და მუშაკს ათავისუფლებს ან სამუშაოს უცვლის. მაგრამ, როგორც არ უნდა იყოს მიზეზი, მუშაკის დაკარგვა კომპანიისათვის დამატებით ხარჯებს საჭიროებს.

სამსახურებრივად დაწინაურება ან სხვა სამუშაოზე გადაყვანა. ვაკანტური (თავისუფალი) თანამდებობის დასაკავებლად კომპანია უმეტესად სათანადო რეზერვებს თვით ორგანიზაციაში ეძებს. ამგვარი საკადრო პოლიტიკა ფირმისათვის უფრო ხელსაყრელი და მომგებიანია, რადგან მუშაკები გაცნობილი არიან კომპანიის საქმიანობის სპეციფიკას, მიღებულ წესებსა და ტრადიციებს. გარდა ამისა, მუშაკთა მომზადებაზეც გარკვეული ხარჯებია გაწეული და მათი დაწინაურებით ორგანიზაციაში მორალური სულისკვეთება მტკიცდება.

მუშაკის თანამდებობრივად დაწინაურების შემთხვევაში პოტენციური შეცდომისაგან არაფერია დაზღვეული. საქმე იმაშია, რომ მუშაკი, რომელიც წარმატებით ართმევს თავს მინდობილ საქმეს, დაწინაურების შემთხვევაში შესაძლოა ახალი სამუშაოსადმი სრულიად შეუფერებელი აღმოჩნდეს. და ეს ბუნებრივია, რადგან ახალმა თანამდებობამ მისგან ახლებური ხედვა, საქმის სხვაგვარი გააზრება და დამატებითი პიროვნული თვისებები მოითხოვა, ხოლო იგი ამისათვის შეუფერებელი აღმოჩნდა, ან მასში ისეთმა თვისებებმა იჩინეს თავი, რომლებიც წინათ არ ახასიათებდა (ან მკაფიოდ არ იგრძნობოდა). ასეთი სიტუაცია კომპანიისათვის ძალზე საზიანოა. შეცდომით დაწინაურებული მუშაკი საკუთარ რწმენას კარგავს და დემორალიზებული ხდება.

სამსახურებრივი დაწინაურების პრობლემა კიდევ უფრო რთულდება, როცა მუშაკი საცხოვრებელ ადგილს იცვლის. ეს მრავალ წინააღმდეგობასთანაა დაკავშირებული, კერძოდ, იცვლება ოჯახური გარემო (მეუღლის სამუშაოს გამოცვლა, შვილების, მშობლებისა და სხვა პრობლემები). მხედველობაში მისაღები ეკონომიკური მოტივებიც (ახალი საცხოვრებელი სახლის ყიდვა, მეუღლის უმუშევრად დარჩენა და მისი სათანადო კომპენსაცია და სხვ.). ტრადიციულად ფირმები ამგვარ ხარჯებს თვითონ ანაზღაურებენ, რაც მათ საკმაოდ ძვირი უჯდებათ.

სამუშაოდან განთავისუფლება. ყოველ მუშაკზე კომპანია დროს, ენერჯის და თანხებს ხარჯავს. მუშაკის სამსახურიდან დათხოვნისას ეს ინვესტიციები დაკარგულია. ამიტომ ფირმის მიზანია არსებული კადრების შენარჩუნება. თუმცა, წარმოების მოცულობის შემცირების ან თვით მუშაკის მიერ დაკარგული ვალდებულებების შეუსრულებლობის შემთხვევაში, კომპანიები ამგვარ გადაწყვეტილებებზეც მიდიან. ეკონომიკური სიტუაციის გაუარესების გამო მრავალი ფირმა სტრუქტურულ ცვლილებებს ახდენს (მივლინებების, სემინარებისა და სხვათა რაოდენობას ამცირებს), შრომის ანაზღაურებას დროებით აჩერებს, ახალი მუშაკის დაქირავებას ხელოვნურად ამუხრუჭებს და სხვ. მაგრამ ზოგჯერ კომპანიებს სხვა საშუალება არა აქვთ და შტატებს ამცირებენ. მაგ., 1991 წელს კომპანია „ჯენერალ მოტორზმა“ ეკონომიკური დაქვეითებისა და უცხოური კონკურენციის გამო ჩრდილოეთ ამერიკაში 25 ქარხანა დახურა და 74 ათასი მუშა გაათავისუფლა.

სამსახურიდან მუშაკის განთავისუფლების პროცედურა წინათ მარტივი იყო. დღეისათვის ამგვარი ქმედება ხშირად სასამართლოს განხილვის საგანი ხდება, მით უმეტეს თუ განთავისუფლების მიზეზად მუშაკის წვლანება, სქესი, რასა ან რელიგიური მრწამსი მიიჩნევა. ზოგჯერ სადავო ხდება პრინციპი „ბოლოს დაქირავებული - განთავისუფლდეს პირველ რიგში“, რომლის დროსაც ყოველი მუშაკი სისტემატურ შემოწმებას გადის, სათანადო ქულებს აგროვებს და რომელსაც შედარებით მცირე ქულა აღმოაჩნდება, განთავისუფლებას დაექვემდებარება. ეს სისტემა წარმატებით გამოიყენება პრაქტიკაში და სასამართლოს განხილვის საგანი რეალურად არ ხდება.

ზოგიერთმა კომპანიამ მუშაკის განთავისუფლების პოლიტიკაზე საერთოდ უარი თქვა (ამ შემთხვევაში მუშაკის მიზეზით მისი სამუშაოდან დათხოვნა არ იგულისხმება). მძიმე ეკონომიკური სიტუაციების პერიოდში კომპანიები მრავალ ფორმას მიმართავენ. კერძოდ, ამცირებენ სამუშაო საათებს (შესაბამისად ანაზღაურებასაც), ანელებენ საწარმოო პროცესებს და სხვ. ამით ჯერ ერთი, არსებულ კადრებს ინარჩუნებენ და მეორე, ფირმებში მორალურ ატმოსფეროს ამტკიცებენ.

პენსიაზე გასვლა. გარკვეული წვლანების მიღწევის შემდეგ თითქმის ყველა დაქირავებული მუშაკი პენსიაზე გადის. ამ პროცესს შესაბამისი კანონი სამართლებრივად არეგულირებს, მაგრამ კომპანიები განსხვავებულ პრაქტიკას მიმართავენ. კერძოდ, მუშაკებს ვადაძლე პენსიაზე უშვებენ და ხანაცვლოდ ფულად წახალისებას სთავაზობენ. ურთიერთობის ამ ფორმამ მუშაკის „გამოსყიდვის“ სახელწოდება მიიღო. მიუხედავად იმისა, რომ ეს მეთოდი ძვირი ჯდება, მას რიგი უპირატესობა გააჩნია. კერძოდ, იგი არ აუარესებს ფირმაში მომუშავეთა მორალურ ატმოსფეროს, ხოლო ის, რომ ამგვარი პრაქტიკა ძირითადად უმაღლეს ხელმძღვანელ მუშაკებზე ვრცელდება, დაწინაურების იმედით განმსჭვალული ახალგაზრდა სპეციალისტების კმაყოფილებას იწვევს.

**ქპრბმის ბაღააღმიღმის
თაქისმზრმზმზმ**

საერთაშორისო კომპანიები მმართველობით პერსონალს ორ ნაწილად - ადგილობრივად და ექსპატრიანტებად (სამშობლოდან იძულებით ან ექსპატრიანტებად) (სამშობლოდან იძულებით ან მმართველობით საქმიანობას უმეტესად ადგილობრივი პერსონალი ასრულებს და ექ-

სპატრიანტები უმცირესობაში იმყოფებიან. ამას ბევრი მიზეზი აქვს, მათ შორის მნიშვნელოვანია ის, რომ მრავალ ადამიანს ეროვნული ქვეყნიდან საცხოვრებლად და სამუშაოდ სხვაგან გადასვლა არ სურს, ექსპატრიანტების შენახვა კომპანიას საკმაოდ ძვირი უჯდება. გარდა ამისა, მათი შრომის გამოყენებისას ზოგიერთ ქვეყანაში სამართლებრივი წინააღმდეგობებიც არსებობს (მაგალითად, ემიგრაციული პროცესების შეზღუდვა და სხვ.).

რაც უფრო როულია საზღვარგარეთის გარემოსთან შეგუება, მით უფრო ხელსაყრელია კომპანიებისათვის ადგილობრივი მმართველობითი კადრების გამოყენება, რადგან მათ უკეთ გაეგებათ ადგილობრივი პირობები, საბაჟო ბარიერების თავისებურებები, ადამიანთა ურთიერთობაში დამკვიდრებული ჩვევები და მანერები. ზოგჯერ ფირმისათვის სასარგებლოა ადგილობრივი იმიჯის შექმნა, განსაკუთრებით მაშინ, როცა უცხოელებისადმი გარკვეული არაკეთილგანწყობა სუფევს.

განსხვავებულია ადგილობრივებისა და ექსპატრიანტების ფსიქოლოგიური დამოკიდებულება შრომის შედეგების მიღების ხანგრძლივობისადმი. ადგილობრივი კადრები შედარებით გრძელვადიანი მოგების მიღებაზე ზრუნავენ (ამით თავიანთ მომავალ პოზიციებსაც პოტენციურად ამტკიცებენ), ხოლო ექსპატრიანტების უმთავრესი ყურადღება მოკლევადიან შედეგებზეა ორიენტირებული, რაც კომპანიის საერთო მიზნებს გარკვეულწილად ეწინააღმდეგება.

მიუხედავად იმისა, რომ ექსპატრიანტები მმართველობითი პერსონალის უმცირესობაში არიან, საზღვარგარეთული ფილიალების ფართო ქსელისა და შესაფერისი ადგილობრივი კადრების უქონლობის გამო მათი რაოდენობა ასობით ათასია. გარდა ამისა, განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების მოქალაქეთა სათანადო ტექნიკური კომპეტენციის უქონლობის შედეგად ექსპატრიანტების საზღვარგარეთ გაგზავნა ობიექტურად საჭირო და აუცილებელია. ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს მმართველობითი პერსონალის ორმაგ ურთიერთგადაანაცვლებას. სათავო კომპანიის სპეციალისტები, უკეთ ფლობენ რა კომპანიის სტრატეგიასა და ტაქტიკას, საწარმოო ერთეულის საქმიანობას საერთო გლობალური პოზიციებიდან განსაზღვრავენ. ანალოგიურად ამისა, კომპანიის შტაბ-ბინაში გარკვეული ვადით ადგილობრივი კადრების სტაჟირება ფირმის საქმიანობის სპეციფიკის გაცნობასა და მათთვის სათანადო უნარ-ჩვევების გამოუმუშავებას უწყობს ხელს. სათავო ფირმისა და ფილიალების კადრების გაცვლის გზით ახალი ორგანიზაციული კულტურა ყალიბდება და საერთო-საფირმო გლობალური მიზნების უკეთ შეცნობა ხდება.

ექსპატრიანტების აუცილებელი პირადი თვისებები. საზოგადოდ, ყველა ქვეყანაში ადგილობრივ კადრებს ექსპატრიანტების მიმართ უარყოფითი რეაქცია აქვთ, და ეს ბუნებრივია. მათ საკუთარი თავი ნაკლებკვალიფიციურად არ მიაჩნიათ. ამასთან, ექსპატრიანტები მეტ გასამრჯელოსაც იღებენ. ამიტომ საზღვარგარეთ სპეციალისტის გაგზავნამდე აუცილებელია ამ მიზნით მეთაურ ფირმაში სათანადო კადრების წინასწარ შერჩევა და მათი მიზნობრივად მომზადება. კერძოდ, სპეციალური ტესტებით თვით მუშაისა და მისი მეუღლის გამოკითხვა, უმაღლეს სასწავლებლებში საგარეო ბიზნესის სპეციალური კურსის შემოღება, მათთვის თემატური სემინარებისა და ტრე-

ინგების (ვარჯიშების) ჩატარება, მომავალი საქმიანობის შესასრულებლად სპეციალისტის წინასწარი შემზადება - სამუშაოს სპეციფიკის გაცნობა, უცხო ქვეყანაში შრომის პირობებისა და ცხოვრების დამკვიდრებელი წესის ინფორმირება, ანაზღაურების ოდენობის გარკვევა, საზღვარგარეთიდან დაბრუნების შემდეგ მისი სოციალურ-ეკონომიკური პირობების დაზუსტება და მრავალი სხვა., ერთი შეხედვით წერილმანის, მაგრამ ადამიანის, როგორც სოციალური ფენომენისათვის მეტად საჭირო და აუცილებელი ფაქტორების გათვალისწინება. ექსპატრიანტი კარგად უნდა ფლობდეს შემოქმედებითი მუშაობის უნარს, სათავე ფირმის ტექნიკურ მოთხოვნებს, პრაქტიკაში გავრცელებულ ანგარიშების ფორმებსა და საზღვარგარეთის საწარმოო, საფინანსო თუ საორგანიზაციო სპეციფიკასთან შეგუების უნარს. ეს უკანასკნელი განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ადგილობრივ გარემოსთან, ადამიანებთან, ცხოვრებისა და საქმიანობის წესთან თანაზიარობის გამო. მრავალი ექსპატრიანტის შემოქმედებითი მოღვაწეობა ამ თვისებების უქონლობის შედეგად მარცხით მთავრდება. ამიტომ სათავე ფირმის ხელმძღვანელები წარმატების მისაღწევად მხოლოდ ამ უნარის მქონე ადამიანებს არჩევენ. მხედველობაშია მისაღები ის გარემოებაც, რომ ექსპატრიანტების მმართველობით თანამდებობაზე დანიშნის დროს მათი მუშაობის ვადაც არის მითითებული. ამ შემთხვევაში წარმატება უფრო ნიშანდობლივი ხდება.

ექსპატრიანტების პირადი ღირსებების მიუხედავად, უცხო გარემოში მათ შეიძლება გარკვეული სიძნელეები მაინც შეხვდეთ, რომელთა დასაძლევად გარკვეული დრო ხდება საჭირო, პირადი სიმპათიების, ავტორიტეტისა თუ უნარიანი ხელმძღვანელის იმიჯის შესაქმნელად. საყურადღებოა ისიც, რომ უცხოელმა ხელმძღვანელმა შესაძლოა ადგილობრივ მკვიდრთათვის არაპოპულარული მმართველობითი გადაწყვეტილება მიიღოს ან მისი წინამორბედის მიერ დამკვიდრებული ხელმძღვანელობისა და ურთიერთობების წესი შეცვალოს—და ამით მათი უკმაყოფილება გამოიწვიოს. შესაძლოა, საზღვარგარეთ მუშაობა დისკრიმინაციული ფაქტორების შემოქმედება საგრძნობლად უარყოფითი აღმოჩნდეს. მაგალითად, არაბულ ქვეყნებში ებრაელის გაგზავნა (ეროვნული შუღლის გამო), იაპონიაში ახალგაზრდა სპეციალისტის ხელმძღვანელად დანიშვნა (ამ ქვეყანაში მმართველობითი თანამდებობის დაკავება მუშაობის სტაჟისა და ასაკის გათვალისწინებით დამკვიდრებული ტრადიციის გამო), არაბულ ქვეყანაში ქალის მენეჯერად მივლინება (ამ სქესის მიმართ უფლებრივი შეზღუდულობისა და ხელმძღვანელობის თვალსაზრისით გარკვეული უარყოფითი რეაქციის გამო), მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში შავკანიანი სპეციალისტის გაგზავნა (რასობრივი მოტივის გამო) და სხვ.

განსაკუთრებული სიტუაციები იქმნება საზღვარგარეთიდან კომპანიის შტაბ-ბინაში სპეციალისტების სამშობლოში დაბრუნების დროს. ამ მხრივ საყურადღებოა მათი ფინანსური სიძნელეები (როგორც წესი, უცხო ქვეყანაში მენეჯერი მეტ ანაზღაურებას იღებს), საკუთარ კომპანიაში მუშაობის შეცვლილ პირობებთან რეადაპტაცია (ვთქვათ, მისი არყოფნის პერიოდში ზოგიერთი მუშაკის სამსახურებრივად დაწინაურება და სხვ.), სამშობლოში ცხოვრების პირობებთან შეგუება (პრაქტიკულად ყველა უცხოელი პრესტიჟულ ადგილას, საუკეთესო საცხოვრებელ ბინაში ცხოვრობს და

სხვ.). ამიტომ კომპანიაში საზღვარგარეთიდან დაბრუნებული მუშაკის ცხოვრების დონის შესწავრუნებად მრავალი ფირმა მათთვის სპეციალურ მიზნობრივ პროგრამას ადგენს, რომელშიც შრომის დაჯილდოების გადიდებას, ახალი სამუშაოს გაცნობას, საცხოვრებელი პირობების მოწესრიგებას და სხვა სოციალური საკითხების მოგვარებას ითვალისწინებს. თუმცა, პრაქტიკაში უკურეაქციებიც გვხვდება. ზოგიერთი ფირმა დაბრუნებულ მუშაკებს ნაკლებ ყურადღებას აქცევს, ამიტომ საზღვარგარეთ სამუშაოდ ხანგრძლივი მივლინება გარკვეულ რისკთანაა დაკავშირებული.

**გარდაამალი მონომის
მონონოს მონონოს**

ცენტრალიზებული დაგეგმვის პირობებში მმართველობითი იერარქიის არც ერთ საფეხურზე პროფესიონალი პერსონალი (მენეჯერი, ადმინისტრატორი) პრაქტიკულად არ მზადდებოდა. ამიტომ უპირატესად საწარმოთა ხელმძღვანელები, მეტწილად ინჟინრები, შესაძლოა, კარგი სპეციალისტები იყვნენ, მაგრამ დამოუკიდებელი ხელმძღვანელობისათვის თითქმის სრულიად გამოუცდელი სამეურნეო მუშაკები აღმოჩნდნენ.

განვითარებულმა ქვეყნებმა აღნიშნულ სიტუაციას ადრევე, სოციალისტური სისტემის დაშლიანდე აუღეს ალლო. მათ დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში მოქმედ სასწავლო ინსტიტუტებში, ძირითადად აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებისათვის, საბაზრო ეკონომიკის მოთხოვნების შესაბამისად სპეციალური ფაკულტეტები და კურსები დააარსეს და მიზნობრივი პროგრამები შემოიღეს. ეს ინსტიტუტებია:

აგსტრაიაში: ვენის სავაჭრო პალატასთან არსებული გერმშტაინის საერთაშორისო მენეჯმენტის ინსტიტუტი (IIIMI), შეიქმნა 1966 წელს; მენეჯმენტისა და მარკეტინგის აკადემია, შეიქმნა 1969 წელს.

ბელგიაში: მენეჯმენტის ცენტრი „ევროპა“ (MCE).

გერმანიაში: გარემოს დაცვის ინსტიტუტი (INFU), ქ. დორტმუნდი; ეკონომიკის ხელმძღვანელ მუშაკთა აკადემია (AFW); გერმანიის წარმოების ეკონომიკის ინსტიტუტი (DIB), ქ. ფრანკფურტი; კიოლნის სავაჭრო-სამრეწველო პალატა (IHK).

ესპანეთში: მეწარმეობის ინსტიტუტი (IESE), ქ. ბარსელონა.

იტალიაში: ლუიჯი ბოკონის უნივერსიტეტის მენეჯმენტის სკოლა (SDA), ქ. მილანი.

პოლანდიაში: კან ჯემინი პანდატას ჯგუფის ინფორმატიკის ინსტიტუტი (CGPII).

დიდ ბრიტანეთში: მენეჯმენტის აშრივის კოლეჯი (AMC); ბრედფორდის უნივერსიტეტის მენეჯმენტის ცენტრი (VBMC); კრენფილდის მენეჯმენტის სკოლა (CSM); ლონდონის ბიზნესის სკოლა (LBS); მანჩესტერის ბიზნესის სკოლა (MBS).

საფრანგეთში: მეწარმეობის ევროპული ცენტრი (ECE); კერძო საწარმოთა მართვის ევროპული ინსტიტუტი (INSEAD).

შვეიცარიაში: მენეჯმენტის განვითარების საერთაშორისო ინსტიტუტი (IMD), ქ. ლოზანა.

შვედეთში: მენეჯმენტის განვითარების ცენტრი (CLU).

აშშ-ში: კორნელის უნივერსიტეტის ჯონსონის სახელობის მენეჯმენტის უმაღლესი სკოლა (JGM), ნიუ-იორკის შტატი, ქ. იტაკა, შეიქმნა 1992 წელს; ფუქუას ბიზნე-

სის სკოლა (FSB); ჰარვარდის უნივერსიტეტის კერძო კომპანიების მართვის უმაღლესი სკოლა (HBS), ქ. ბოსტონი, შეიქმნა 1992 წელს; ჰიტსბურგის უმაღლესი კომერციული სკოლა (KGSB); მეწარმეობის საერთაშორისო ინსტიტუტი (IIE), ქ. ვაშინგტონი, შეიქმნა 1992 წელს.

კაპიტალისტური ქვეყნებისა და კერძო ფირმების ხელშეწყობით თვით აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებშიც გაიხსნა თანამედროვე მოთხოვნების შესაბამისი პროფილის სასწავლო დაწესებულებები. კერძოდ:

ბულგარეთში: სოფიის მენეჯმენტის საერთაშორისო სკოლა; სოფიის მართვისა და ადმინისტრაციის ინსტიტუტი; საგარეო ვაჭრობის სამინისტროსთან არსებული ბიზნესის სკოლა; ბულგარეთის მრეწველთა ასოციაციის ორგანიზაციისა და მართვის ცენტრი; ეროვნული და მსოფლიო ეკონომიკის უნივერსიტეტი (UNWE).

უნგრეთში: ბუდაპეშტის მენეჯმენტის საერთაშორისო ცენტრი; ბუდაპეშტის ეკონომიკურ მეცნიერებათა უნივერსიტეტი; ბუდაპეშტის ტექნიკური უნივერსიტეტის ეკონომიკური ფაკულტეტი; ბიზნესის ევროპული სკოლა - ბუდაპეშტში (EBS-I); მენეჯმენტის საერთაშორისო ცენტრი - კერძო სექტორი.

პოლონეთში: ვარშავის უნივერსიტეტის მართვის ფაკულტეტი; ვარშავის უნივერსიტეტის საერთაშორისო მენეჯმენტის ცენტრი; იაგელონის უნივერსიტეტი (JV), ქ. კრაკოვი; მართვის უმაღლესი სკოლა.

რუმინეთში: მართვის სრულყოფის ცენტრი.

რუსეთში: საერთაშორისო ურთიერთობების მოსკოვის ინსტიტუტის საერთაშორისო ბიზნესის სკოლა; რუსეთის სახალხო მეურნეობის აკადემიის საერთაშორისო ბიზნესის უმაღლესი სკოლა; მოსკოვის საერთაშორისო ბიზნესის სკოლა; საერთაშორისო მენეჯმენტის სანკტ-პეტერბურგის ინსტიტუტი; რუსეთის საგარეო საქმეთა სამინისტროს უმაღლესი კომერციული სკოლა; მოსკოვის საერთაშორისო საფინანსო-საბანკო სკოლა; მოსკოვის სახალხო მეურნეობის ინსტიტუტთან არსებული მენეჯერების მომზადების ცენტრი; რუსეთის მართვის აკადემია; საერთაშორისო ბიზნესის კალინინგრადის სკოლა; ვორონეჟის მეწარმეთა უმაღლესი სკოლა და სხვ.

ჩეხეთში: პრაღის ეკონომიკური უნივერსიტეტის საერთაშორისო ბიზნესის სკოლა.

უკრაინაში: საერთაშორისო მენეჯმენტის კიევის ინსტიტუტი.

ლატვიაში: მართვის უმაღლესი სკოლა და სხვ.

შედეგების მიხედვით

1. ჩამოთვალეთ ადამიანთა ურთიერთობის ფაქტორები:

ხელმძღვანელობა, ურთიერთობა, მოტივაცია.

2. ჩამოთვალეთ მოტივაციის ძირითადი თეორიები:

მოტივაციის კლასიკური თეორია; ადამიანთა ურთიერთობის თეორია; მოთხოვნილებათა იერარქიული სტრუქტურის თეორია; მოტივიტორებისა და ჰიგიენური ფაქტორების თეორია; მოლოდინის თეორია; მოტივაციის X, Y და Z თეორიები.

3. რა ტენდენციებია მოსალოდნელი სამუშაო ძალის სტრუქტურულ ცვლილებებში?
სამუშაო ძალის დაბერება; ქალთა ხვედრითი წილის ზრდა; შრომით რესურსებში კულტურულ განსხვავებათა გაძლიერება.
4. ჩამოთვალეთ მოტივაციის მეთოდები:
მუშაკზე ორიენტირებული მეთოდები; სამუშაოზე ორიენტირებული მეთოდები; ორგანიზაციაზე ორიენტირებული მეთოდები.
5. ჩამოთვალეთ შრომითი რესურსების მართვის პროცესის სტადიები:
სამუშაო ძალის მოთხოვნების დაგეგმვა; ახალი კადრების მოძიება და შერჩევა, მათი სწავლება და კლასიფიკაციის ამაღლება; შრომის ნაყოფიერების გაზრდისათვის სათანადო პირობების შექმნა; მუშაკთა შრომითი შედეგების შეფასება და ანაზღაურება.
6. ჩამოთვალეთ შრომითი რესურსების დაგეგმვის ეტაპები:
პროგნოზირება და პროფესიული ფუნქციების ანალიზი.
7. ჩამოთვალეთ საერთაშორისო კომპანიებში შრომითი რესურსების მართვის თავისებურებები:
შრომის ბაზრის განსხვავებულობა; სამუშაო ძალის გადაადგილების პრობლემები; მართვის სტილი და პრაქტიკა; ეროვნული ორიენტაცია; კონტროლის სირთულე.
8. ჩამოთვალეთ მუშაკის შრომის ანაზღაურების ფორმები:
ხელფასი; ჯამაგარი; დამატებითი შეღავათები; პრემიები; კომპანიის მოგებაში წილის გამოყოფა; დამატებითი ფინანსური გასამრჯელოები.

* * *

1. დაახასიათეთ ადამიანთა ურთიერთობის ფაქტორები;
2. დაახასიათეთ მოტივაციის კლასიკური და ადამიანთა ურთიერთობის თეორიები;
3. დაახასიათეთ მოტივაციის მოთხოვნილებათა იერარქიული სტრუქტურის, მოტივატორებისა და პიგიენური ფაქტორების თეორიები;
4. დაახასიათეთ მოლოდინისა და მოტივაციის X, Y და Z თეორიები;
5. დაახასიათეთ სამუშაო ძალის სტრუქტურულ ცვლილებებში მოსალოდნელი ტენდენციები;
6. დაახასიათეთ მუშაკზე ორიენტირებული მოტივაციის თეორიები;
7. დაახასიათეთ სამუშაოზე ორიენტირებული მოტივაციის თეორიები;
8. დაახასიათეთ ორგანიზაციაზე ორიენტირებული მოტივაციის თეორიები;
9. დაახასიათეთ შრომითი რესურსების მართვის პროცესის სტადიები;
10. დაახასიათეთ საერთაშორისო კომპანიებში შრომითი რესურსების მართვის თავისებურებები;
11. დაახასიათეთ საერთაშორისო კომპანიებში ხელმძღვანელების მიმართ წაყენებული სპეციფიკური მოთხოვნები;
12. დაახასიათეთ მუშაკის შრომისათვის დაჯილდოების ფორმები;
13. დაახასიათეთ საერთაშორისო კომპანიებში შრომის ანაზღაურების თავისებურებები;
14. დაახასიათეთ მუშაკის სტატუსში ცვლილების პროცედურა;
15. დაახასიათეთ საერთაშორისო კომპანიებში კადრების გადაადგილების თავისებურებები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Современный бизнес: Учебник, в 2т. Т.1. Пер. с англ. Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
2. Современный бизнес: Учебник, в 2т. Т.2. Пер. с англ. Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
3. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер. с англ. М., 1994.

4. Карнеги Д. Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей... Пер. с англ. Мн., 1990.
5. Мескон М. Х. Альберт М., Хедоური Р. Основы менеджмента. Пер. с англ. М., 1992.
6. Хилл Н. Думай и богатей. Пер. с англ. М., 1995.
7. Дашков Л. П. и др. Предпринимательство и бизнес. Учебное пособие. М., 1996.
8. ტერეშენკო ე. ი. ეკონომისტის საუბრები (30 წელი ამერიკაში). თბ., 1994.
9. გიგიაშვილი ო., ველიჯანაშვილი გ., ჯოლია გ., მენეჯმენტის საფუძვლები. ნაწ. I. თბ., 1992.
10. ვაჩნაძე რ., ნიკეაშვილი ზ., ბიზნესის საწყისები. თბ., 1992.
11. თოლორდავა ფ., თოლორდავა ვ., მენეჯერთა შეფასების მეთოდისათვის. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №1-3.
12. თოლორდავა ფ., თანამდებობაზე კანდიდატის ძებნა და შერჩევა. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1994, №6-8.
13. კრავცოვი ი., ააპონის სახელმწიფო, როგორც მენეჯერი. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1993, №10-11.

19

კომპანიების სახელმწიფო და აუდიტური კონტროლი

1. სახელმწიფო საფინანსო-ეკონომიკური კონტროლი

მსოფლიოს ყველა ქვეყანაში საფინანსო-ეკონომიკურ და საგადასახადო კონტროლს სახელმწიფო სტრუქტურები ახორციელებს. შექმნილია უმაღლესი მაკონტროლებელი ორგანოების საერთაშორისო ორგანიზაცია (INTOSAI), რომლის სრულყოფილებიანი წევრია საქართველო 1993 წლიდან.

საქართველოში სახელმწიფო საფინანსო-ეკონომიკური კონტროლის უმაღლესი ორგანოა საქართველოს კონტროლის პალატა, რომელიც ზედამხედველობს სახელმწიფო სახსრებისა და სხვა მატერიალურ ფასეულობათა გამოყენებასა და ხარჯვას, ემსახურება ეროვნული სიმდიდრისა და სახელმწიფო ქონების დაცვას, აკონტროლებს და აანალიზებს სახელმწიფო მატერიალური და ფულადი რესურსების გამოყენების კანონიერებას, მიზნობრიობასა და ეფექტიანობას.

საქართველოს კონსტიტუციით განსაზღვრული ამოცანების შესასრულებლად კონტროლის პალატა:

- ➔ აკონტროლებს საქართველოს ცენტრალური სახელმწიფო და სხვა ტერიტორიული ერთეულების ბიუჯეტის სახსრების ხარჯვის კანონიერებას, მიზნობრიობასა და ეფექტიანობას;
- ➔ აკონტროლებს სახელმწიფო ვალების, უცხოური სახელმწიფო კრედიტებისა და სესხების გამოყენების კანონიერებას, რაციონალობასა და ეფექტიანობას, სახელმწიფო კრედიტების გაცემას;
- ➔ აკონტროლებს სახელმწიფო სახსრების გამოყენების ეფექტიანობასა და მიზანშეწონილობას;
- ➔ სწავლობს და აანალიზებს გადახრებს საბიუჯეტო მაჩვენებლებიდან;
- ➔ აფასებს სახელმწიფო ბიუჯეტის სახსრების მოძრაობის კანონიერებას;
- ➔ ატარებს ექსპერტიზას და იძლევა დასკვნებს საკანონმდებლო და ნორმატიული აქტების პროექტებსა და იმ პროგრამებზე, რომელთაც აფინანსებს სახელმწიფო ბიუჯეტი.

კონტროლის პალატა უფლებამოსილია შეამოწმოს ნებისმიერი ფიზიკური და იურიდიული პირის საქმიანობა, მხოლოდ იმ ნაწილში, რომელიც დაკავშირებულია სახელმწიფო საბიუჯეტო ან საეკონომიკური ფონდების კუთვნილი თანხების მიღებასთან, გადარიცხვასა და გამოყენებასთან.

კონტროლის პალატას შეუძლია შეამოწმოს ნებისმიერი ფიზიკური და იურიდიული პირის ის სახელმწიფო ვალდებულება და სესხი, რომლის გარანტიად დგას სახელმწიფო.

2. სანხელმწიფო საგადასახადო კონტროლი საზღვარგარეთის ქვეყნებში

საგადასახადო სისტემის როლი საბაზრო ურთიერთობების ჩამოყალიბება-სრულყოფის პროცესში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია. მისი მრავალმხრივი მექანიზმით შესაძლებელია ქვეყნის საერთო ეკონომიკური პოტენციალის აღმავლობა და მოსასდგობის ცხოვრების დონის ამაღლება, და პირიქით, როცა მოქმედი საგადასახადო სისტემა მხოლოდ სახელმწიფო ბიუჯეტში ფულადი სახსრების მაქსიმალური ამოღების პრინციპითაა შედგენილი, იგი სტიმულს უკარგავს და ძირშივე ახრჩობს თავისუფალი აზროვნების მოქმე ადამიანების შემოქმედების განვითარებას.

როგორც მსოფლიო ქვეყნების მრავალწლიანი გამოცდილება ადასტურებს, სრულყოფილი საგადასახადო სისტემის შექმნა ერთ-ერთი ურთულესი საკითხია. მას სჭირდება ისეთი პროფესიონალი სპეციალისტები, რომლებიც ფლობენ მრავალპროფილიანი ეკონომიკური პრობლემების ოპტიმალური გადაწყვეტის ხერხებსა და მეთოდებს, კარგად ერკვევიან სახელმწიფოსა და სახელმწიფოთაშორის ეკონომიკურ პოლიტიკასა და მართვის თანამედროვე ურთულეს პროცესებში. საგულისხმოა, რომ კერძო ბიზნესი ჩაისახა და განვითარების მაღალ საერთაშორისო დონეს მიაღწია სწორედ იმ ქვეყნებსა და საყრდენებში, სადაც საგადასახადო სისტემით დაინტერესების ფაქტორი არსებობდა აღსანიშნავია ისიც, რომ საგადასახადო სისტემის მექანიზმები მოცემული ქვეყნის საზინაო და საგარეო ფაქტორების ცვლილებების შესაბამისად იცვლება, ზუსტდება და მუდმივად ახლდება. ამიტომ საგადასახადო სისტემა დასრულებული სახით ვერ კიდევ არსად არ არის ჩამოყალიბებული.

საგადასახადო სისტემის ფუნქციონირებისას აუცილებელია სათანადო ნორმატიული ბაზის შექმნა, რომელიც წინასწარი გაანგარიშებებისა და გათვლების რიცხობრივი მაჩვენებლებია და გამოხატავენ საგადასახადო სიდიდეებს ფულად ფორმაში. საგადასახადო სისტემა მოიცავს საგადასახადო ურთიერთობის მარეგულირებელ სამართლებრივ ნორმებს და გადასახადების, მოსაკრებლებისა და ბაჟის ერთობლიობას საბიუჯეტო სისტემაში.

გადასახადებისა და მოსაკრებლების გადახდა ხდება კანონით დადგენილი წესითა და ვადებში. ყველა სახის გადასახადის, გადასახდელის, მოსაკრებლისა და ბაჟის გადახდა წარმოებს მოცემული ქვეყნის ეროვნული ვალუტით.

მსოფლიო ვაჭროვადლება:

საგადასახადო სისტემის პრინციპები

ისტორიულად საგადასახადო სისტემის ჩამოყალიბებას მრავალი ეტაპი განეყო. მთავალითა, აშშ 300 წელზე მეტსაღს მონდა საგადასახადო სისტემის შექმნას, ხოლო ევროპამ კიდევ უფრო მეტი დრო მიანდომა. განვითარებული ქვეყნების პრაქტიკიდან ცნობილია, რომ საგადასახადო სისტემის ჩამოყალიბება ემყარება ძირითადად სამ პრინციპს: პირველი - უნდა უზრუნველყოს საქმანობის შესვლამ განვითარება; მეორე - ხელი შეუწყოს საქმანობის სიყროში შესასვლელის დაბეგრის ერთიან მიდგომას, რაც გამოიციხავს ხელსაყრელი და არახელსაყრელი დაბეგრის პირობებს; მესამე - ინტეგრირების დაპირობებისა.

წყარო: ცოციაშვილი რ., თანამედროვე... გვ. 184-185.

ყოველი ქვეყნის საგადასახადო სისტემა, როგორც წესი, ეროვნული ეკონომიკური, პოლიტიკური და სოციალური ფაქტორების ზემოქმედებით ყალიბდება და სხვა ქვეყნებისაგან რიგი მარკენებლებით განსხვავდება. სახელდობრ, გადასახადების გაანგარიშებისა და გადახდის წესით, გადასახადების სტრუქტურით, განაკვეთით, ხელისუფლების სხვადასხვა დონის უფლებამოსილებებით, საგადასახადო ბაზითა და შედაკებით და სხვ. მიუხედავად ჩამოთვლილი განსხვავებისა, მათ ყველა ქვეყანაში აერთიანებს ერთი რამ - სახელმწიფო საგადასახადო შემოსავლების გზების მიება.

საზოგადოდ, საგადასახადო მექანიზმი ძალზე რთული ეკონომიკური ბუნებისა და სტრუქტურის მატარებელია. ყურადღაღებია ისიც, რომ ყოველი ქვეყანა გადახდის რომელიმე კონკრეტულ სახეს ანიჭებს პრიორიტეტულ მნიშვნელობას და საგადასახადო განაკვეთსაც განსხვავებული ოდენობით ადგენს.

როგორც აღინიშნა, საგადასახადო სისტემები მსოფლიო ქვეყნებში ერთმანეთისაგან განსხვავებულია. ამდენად, მიზანშეწონილია ზოგიერთი მაღალგანვითარებული ქვეყნის საგადასახადო სისტემის გაცნობა. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ის, რომ ძირითადად ყურადღება გადატანილი იქნება სახელმწიფო ბიუჯეტის შევსების უმთავრეს წყაროებზე, მათ შორის კორპორაციების შემოსავლებიდან გადასახადებზე.

აშშ აშშ-ის საგადასახადო სისტემაში ყველაზე დიდი ხვედრითი წილი საშემოსავლო გადასახადებს უკავია, რომელიც ფიზიკური პირებიდან პროგრესული შკალით ამოიღება.

ცხრილი 19.1. აშშ-ის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების სტრუქტურა

გადასახადის სახეები	%
1. საშემოსავლო გადასახადი ფიზიკური პირებიდან	41
2. გადარიცხვები სოციალურ დაზღვევაზე	34
3. გადასახადი კორპორაციების შემოსავლებიდან	10
4. აქციზი	3
5. სხვადასხვა შემოსავლები (ქონების გადასახადი და სხვ.)	12
სულ	100

გადასახადებში სიდიდის მიხედვით მეორე მუხლია გადარიცხვები სოციალურ დაზღვევაზე, რომელიც ფედერალურ ბიუჯეტში გროვდება. იგი შეიტანება თანაბარწილად როგორც სამუშაოს მიმცემის, ასევე დაქირავებული მუშაკის მიერ. განაკვეთი იცვლება ყოველწლიურად ბიუჯეტის ფორმირებისას. 90-იანი წლების დასაწყისში საერთო განაკვეთი შეადგენდა 15,02%-ს ხელფასის ფონდიდან.

კორპორაციების შემოსავლებიდან გადასახადს ბიუჯეტის შემოსავლებში მესამე ადგილი უკავია. მისი ძირითადი განაკვეთია 34%. კორპორაცია იხდის 15%-ს პირველი 50 ათასი დოლარის დასაბეგრი შემოსავლიდან, 25%-ს შემდეგი 25 ათასი დოლარისათვის და 34%-ს დანარჩენ თანხაზე.

კორპორაციის შემოსავლების გადასახადი ამოიღება ასევე შტატის ბიუჯეტში. განაკვეთი, როგორც წესი, სტაბილურია. იგი ყველაზე მაღალია შტატ აიოვაში - 12%, ყველაზე დაბალი მისისიპის შტატში - 3-დან 5%-მდე.

კორპორაციის შემოსავლების გადასახადს დიდი როლენობით აქვს შედეგაუთები. წმინდა შემოსავლიდან გამოირიცხება ადგილობრივი გადასახადები, დივიდენდების 100%, რაც მიმართულია სრულ საკუთრებაში მყოფი შეიღობილი კომპანიებისათვის, შენატანები საქველმოქმედო ფონდებში და სხვ.

კაპიტალური აქტივების გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლების გადასახადი ამოიღება იგივე განაკვეთით, რაც მთლიანად კორპორაციების შემოსავლებიდან (მაქსიმალური 34%).

ყველა შტატს გაჩნია აქვს საგადასახადო სისტემა.

საფრანგეთი

საფრანგეთი დამატებული ღირებულების გადასახადის (დღგ) სამშობლოა. იგი შეიმუშავეს 50-იან წლებში და 1954 წლიდან პრაქტიკულად დანერგეს.

ცხრილი 19.2. საფრანგეთის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების სტრუქტურა

გადასახადის სახეები	%
1. დღგ	41.4%
2. საშემოსავლო გადასახადი ფიზიკური პირებიდან	13.1
3. გადასახადი საწარმოებიდან	10.6
4. ბაჟი ნავთობპროდუქტებზე	7.3
5. სხვა გადასახადები	15.2
6. არასაგადასახადო შემოსავლები	7.4
სულ	100

ყველაზე მაღალი ხვედრითი წილი უკავია დღგ-ს, რომელიც შეეხება ყველა საქონელს და მომსახურებას. ექსპორტთან დაკავშირებული ოპერაციები გათავისუფლებულია დღგ-საგან. გადასახადის განაკვეთი ერთიანია საქონლის ფასის მიუხედავად, რომელზეც იგი გამოიყენება. დაბეგრის ობიექტს წარმოადგენს საქონლის ან მომსახურების გასაყიდი ფასი. გარდა საცალო ფასისა, მას ემატება ყველა მოსაკრებელი და ბაჟი დღგ-ს გამოკლებით. საერთო თანხიდან გამოირიცხება გადასახადის ოდენობა, რაც გადახდილია ნედლეულისა და ნახევარფაბრიკატებისათვის მიმწოდებლის მიერ.

გადასახადის ძირითადი განაკვეთია 18.6%. არსებობს დაბალი და მაღალი განაკვეთებიც. დაბალი განაკვეთი - 5.5%, გამოიყენება სოფლის მეურნეობის უმეტეს სასურსათო პროდუქციაზე, წიგნებსა და მედიკამენტებზე, ასევე ზოგიერთი სახის მომსახურებაზე. მაღალი განაკვეთი - 22%, გამოიყენება ისეთ საქონელზე, როგორცაა ავტომობილები, ძვირფასი ბეწვეული და სხვ.

ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადი ატარებს პროგრესულ ხასიათს განაკვეთით 0-დან 65.8%-მდე. არ იბეგრება გადასახადით შემოსავლები 18140 ფრანკამდე. მაქსი-

პალური განაკვეთი გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როცა შემოსავლები 246770 ფრანკს აღემატება. 90-იანი წლებიდან აღნიშნულ გადასახადს დაემატა სოციალური გადარიცხვებიც.

საწარმოებიდან გადასახადის დაბეგრის ობიექტია წმინდა მოგება. იგი უდრის საწარმოს შემოსავლებისა და იმ ხარჯების სხვაობას, რომლებიც გაწეულია საწარმოო საქმიანობის ინტერესებისათვის. გადასახადის საერთო განაკვეთი შეადგენს 34%-ს. ცალკეულ შემთხვევაში იგი შეიძლება გაიზარდოს 42%-მდე. გადასახადის უფრო დაბალი განაკვეთი გამოიყენება მიწათსარგებლობიდან მიღებულ მოგებაზე (10-დან 14%-მდე).

დიდი ბრიტანეთი

დიდი ბრიტანეთში კორპორაციის გადასახადის განაკვეთი 35%-ია. შეღავათები ძირითადად მცირე ბიზნესზე ვრცელდება. თუ საწარმოს შემოსავალი წელიწადში 200 ათას გირვანქა სტერლინგზე ნაკლებია, გადასახადი 25%-მდე მცირდება. განსაკუთრებით მაღალია ნავთობმომპოვებელი საწარმოების განაკვეთები. ისინი იხდიან ბიუჯეტში შემოსავლის 75%-ს, რომელიც რჩებათ მათ ჩვეულებრივი განაკვეთით გადახდის შემდეგ.

ფიზიკური პირების გადასახადის განაკვეთი დიფერენცირებულია 25-დან 40%-მდე. მნიშვნელოვანი შემოსავლები მოაქვს არაპირდაპირ გადასახადებს. მათ შორის ძირითადია დღგ 17.5%-ის განაკვეთით, აქციზები ნავთობპროდუქტებზე, ალკოჰოლსა და თამბაქოზე.

დიდი ბრიტანეთის სახელმწიფო ბიუჯეტის 56% მოდის პირდაპირ გადასახადებზე, რომლის ერთი მეხუთედი კორპორაციის, ხოლო ოთხი მეხუთედი საშემოსავლო გადასახადებია. არაპირდაპირი გადასახადებიდან ძირითადად არის დღგ - 39%, საბაჟო გადასახადი - 35%, აქციზები ნავთობპროდუქტებზე - 13% და ა. შ.

გერმანია

გერმანიის სახელმწიფო შემოსავლების ძირითადი წყაროა ფიზიკური პირების საშემოსავლო გადასახადი. ამ ქვეყანაში დღგ-ს ნაცვლად მოქმედებს გადასახადი გაყიდვიდან, რომლის ხვედრითი წილი სახელმწიფო ბიუჯეტში 28%-ია და მეორე პოზიცია უკავია საშემოსავლო გადასახადის შემდეგ. მისი საერთო განაკვეთია 14%, თუმცა ძირითადი სასურსათო პროდუქცია, წიგნები და ჟურნალები იბეგრება 7%-იანი განაკვეთით.

კორპორაციების შემოსავლების გადასახადი ამოიღება საბალანსო მოგებიდან. გადასახადის განაკვეთი განაწილებულ მოგებაზე შეადგენს 50%-ს, ხოლო დივიდენდის სახით განაწილებულ მოგებაზე - 36%-ს.

შემაჯავრობა

საბალანსო სისტემის სიმრავლე
თანამედროვე ეკონომიკური ცხოვრება მნიშვნელოვნად განსაზღვრება საგადასახადო-სამართლებრივი მდგომარეობით სახელმწიფოში. განსაკუთრებულ მნიშვნელობას საგადასახადო სამართალი იძენს დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში, რომლებსაც ზოგჯერ „ქვე ლაზე დიდი გადასახადების ქვეყნებს უწოდებენ“. მათ რიცხვს მიეკუთვნება ავსტრია, გერმანია, შვეიცარია და სხვ. ამ ქვეყნების ურთულესი საგადასახადო სისტემის პრობლემატიკაში მსოფლიო სპეციალისტებს შეუძლიათ გარკვევა. საერთაშორისო მენეჯერი მსოფლიო საერთაშორისო არენაზე მომუშავე საწარმოების გვემის გათვალისწინებით გერმანია იოლად. უნდა იცოდეს საგადასახადო დაბეგრის ძირითადი მახასიათებლები და საგადასახადო სისტემა.
წყარო: ციციანილი რ., თანამედროვე..., გვ. 188.

თარებულ ქვეყანაში, აქაც სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლის ძირითადი წყარო საშემოსავლო გადასახადია, რომელიც დანიაში ორ ნაწილად იყოფა: ფედერალური გადასახადის განაკვეთების პროგრესული შკალა და მუნიციპალური გადასახადი.

ცხრილი 19.3. დანიის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების სტრუქტურა

გადასახადის სახეები	%
1. საშემოსავლო გადასახადი ფიზიკური პირებიდან	48
2. დღგ	19
3. აქციზი	17
4. კორპორაციის შემოსავლების გადასახადი	8
5. ქონების გადასახადი	4
6. ანარიცხები სოციალურ დაზღვევაზე	3
7. საბაჟო გადასახადი	1
სულ	100

მნიშვნელოვანი შემოსავლები მოაქვს დღგ-ს. მისი განაკვეთია 25%. კორპორაციის მოგების გადასახადი გადაიხდება 34% განაკვეთით. აქციზით იბეგრება სახალხო მოხმარების საქონელი დიფერენცირებული განაკვეთით. ეს არის ალკოჰოლური სასმელები, თამბაქოს ნაწარმი, ბენზინი, მსუბუქი ავტომობილები - მათთვის აქციზის განაკვეთია 180%, საქსპორტო საქონელი განთავისუფლებულია აქციზისა და დღგ-საგან.

შედეგით კორპორაციის გადასახადი შეადგენს 30%-ს, დღგ - 23.5%-ს. საშემოსავლო გადასახადის მინიმალური განაკვეთია - 33%, მაქსიმალური - 65%.

ნორვეგიაში კორპორაციის შემოსავლების გადასახადი 23.1%-ია, დღგ - 22%, ხოლო საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი 26%-დან 53.5%-მდე იცვლება.

ფინეთში კორპორაციის შემოსავლების გადასახადი 25%-ია, დღგ - 22%, ხოლო საშემოსავლო გადასახადის მინიმალური განაკვეთია 25.8%, მაქსიმალური კი - 53.5%.

კორპორაციის შემოსავლის გადასახადი სხვა ქვეყნებში შეადგენს: ნიდერლანდში - 35%-ს, საბერძნეთში - 49%-ს, ესპანეთში - 35%-ს, იტალიაში - 36%-ს, პორტუგალიაში - 36.5%-ს, თურქეთში - 46%-ს, ლუქსემბურგში - 10%-ს, ავსტრიაში - 20%-ს, იაპონიაში - 37.5%-ს, შვეიცარიაში - 9.6%-ს და ა. შ.

დღგ იაპონიაში ყველაზე დაბალია - 3%, ავსტრალიაში - 20%, იტალიასა და ბელგიაში - 19%, ლუქსემბურგსა და ნიდერლანდში - 18.5%, რუსეთში - 20% და სხვ.

საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი იტალიაში, ავსტრალიასა და იაპონიაში იცვლება 10-დან 50%-მდე, ბელგიაში - 25-დან 55%-მდე, ნიდერლანდში - 35.1-დან 60%-მდე, ლუქსემბურგში - 10.5-დან 58.8%-მდე, რუსეთში 12-დან 30%-მდე და ა. შ. [8].

შევიტარიის საგადასახლო სისტემის მთავარებურებები

შევიტარიის კონფედერაციის საგადასახლო სისტემას აქვს თავისებურებანი, რომლებიც გამო-
არჩევს მას ევროპის სხვა ქვეყნებისაგან. კანტონები (ასეთები კი სულ 26-ია) ავტონომიური არიან
გადასახლების საკითხში. თითოეული მათგანი თვითონ განსაზღვრავს თავის ტერიტორიაზე საგა-
დასახლო ვანაკეთებს. ის კანტონი, რომლის მცხოვრები ისდის უმაღლეს გადასახადს, იღებს დიდ
ფინანსურ დახმარებას იმ კანტონებთან შედარებით, სადაც საგადასახლო ვანაკეთები დაბალია.
ამიტომ გადასახადის განსაზღვრისას კანტონებს შორის მიმდინარეობს კონკურენცია. თუ ისინი გა-
იზრდება, კანტონი მიიღებს მეტ ფულად შემოსავალს. თუმცა ვასათვალისწინებელია ისიც, რომ
მაღალი საგადასახლო ვანაკეთების გამო მისი მოსახლეობა შეიძლება გადავიდეს უფრო იაფ კან-
ტონში. სწორედ ასეთი კონკურენცია სხვადასხვა კანტონის საგადასახლო სისტემებს შორის არის მთელი
შევიტარიის ტერიტორიაზე საგადასახლო ვანაკეთების შექცობის ექვეტანი საშუალება.

წყარო: ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №1-3, გვ. 86-87.

3. საგადასახლო სისტემა საქართველოში

საქართველოს ტერიტორიაზე საგადასახლო კანონმდებლობის დაცვასა და მისი შესრულების
ორგანიზაციას ახორციელებს საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს სახელმწიფო საგადასახლო ინ-
სპექცია და საბაჟო დეპარტამენტი.

საქართველოში მოქმედებს საგადასახლო კოდექსი, რომელიც არეგულირებს საგადასახლო
სისტემის ფორმირებისა და ფუნქციონირების ძირითად პრინციპებს, საგადასახლო სისტემაში შემაკა-
ლი გადასახადების აკრეფასა და გადახდასთან დაკავშირებულ ურთიერთობებს, გადასახადის გადამ-
ხდელებისა და საგადასახლო ორგანოების სამართლებრივ მდგომარეობას, საგადასახლო ორგანოე-
ბისა და მათი თანამდებობის პირების არამართლზომიერ ქმედებათა გასაჩივრების წესსა და პირობებს.

საბაჟო გადასახადისა და მოსაკრებლის გადახდა რეგულირდება საბაჟო კანონმდებლობით.

საგადასახლო სისტემაში მოიცავს საგადასახლო კოდექსით გათვალისწი-
ნებულ გადასახადებს გადასახდების პრინციპებს, ფორმებსა და კეთილდ-
ების. საგადასახლო ორგანოებისა და მინისტროს მართობლიობას.

გადასახდის სახეები

საქართველოში მოქმედებს საერთო-სახელმწი-
ფოებრივი და ადგილობრივი გადასახადები.

გადასახდები არის ბიუჯეტებსა და სამციალურ სახელმწიფო ფონდებში სა-
კულტურო ანაზღაურ, რომელსაც იხდის გადასახდის გადასახდელი. გადასდის აუ-
ტორიტეტი, არამწიფოებრივი და შახმილო სასამთიდან გააქმინდარი.

საერთო-სახელმწიფოებრივი გადასახადებია:

- ◆ საშემოსავლო გადასახადები;
- ◆ მოგების გადასახადი;

- ◆ დამატებული ღირებულების გადასახადი;
- ◆ აქციზი;
- ◆ ქონების გადასახადი;
- ◆ მიწის გადასახადი;
- ◆ ავტოსატრანსპორტო საშუალებების მესაკუთრეთა გადასახადი;
- ◆ გადასახადი ქონების გადაცემისათვის;
- ◆ სოციალური გადასახადი;
- ◆ გადასახადი ბუნებრივი რესურსებით სარგებლობისათვის;
- ◆ გადასახადი მკვნე ნივთიერებებით გარემოს დაბინძურებისათვის;
- ◆ გადასახადი საქართველოს ტერიტორიაზე ავტოსატრანსპორტო საშუალებების შემოსავლისათვის.

ადგილობრივი გადასახადებია:

- გადასახადი სამეწარმეო საქმიანობისათვის;
- სათამაშო ბიზნესის გადასახადი;
- საკურორტო გადასახადი;
- სასტუმროს გადასახადი;
- რეკლამის გადასახადი;
- მანქანების პარკირების გადასახადი;
- გადასახადი ადგილობრივი სიმბოლიკის გამოყენებისათვის.

განვიხილოთ ზოგიერთი მათგანი.

ფიზიკური პირის საშემოსავლო გადასახადი იბეგრება შემდეგი განაკვეთით:

მთლიანი დასაბეგრი შემოსავლის ოდენობა კალენდარული წლის განმავლობაში	გადასახადის განაკვეთი
200 ლარამდე	დასაბეგრი შემოსავლის 12%
201-დან 350 ლარამდე	24 ლარი + 200 ლარს ზევით შემოსავლის 15%
351-დან 600 ლარამდე	46.5 ლარი + 350 ლარს ზევით შემოსავლის 17%
601 და მეტი ლარი	89 ლარი + 600 ლარს ზევით შემოსავლის 20%

მოგების გადასახადის გადახდელეები არიან საქართველოსა და უცხოეთის საწარმოები, დაბეგრის ობიექტია მოგება. იგი განისაზღვრება როგორც სხვაობა გადასახადის გადახდელის მთლიან შემოსავალსა და ამ შემოსავლის მიღების აუცილებელ ხარჯებს შორის.

საქართველოს საწარმოს დასაბეგრი მოგება იბეგრება 20%-ით.

დამატებული ღირებულების გადასახადის (დღგ) გადახდელია პირი, რომელიც რეგისტრირებულია ან ვალდებულია გატარდეს რეგისტრაციაში დღგ-ის გადახდელად.

დღგ არის საქართველოს ტერიტორიაზე საქონლის (სამუშაოს, მომსახურების) წარმოებისა და მიმოქცევის პროცესში შექმნილი ღირებულების ნაწილის, ანგარიშზე საქართველოს ტერიტორიაზე შემოტანილი ყველა დასაბეგრი საქონლის ღირებულების ნაწილის ბიუჯეტში სავალდებულო შენატან.

დღე ექვემდებარება გადახდას საქონლის მიწოდების, სამუშაოს შესრულებისა და მომსახურების გაწევის ყველა სტადიაზე. დღე საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის მთელი საგადასახადო შემოსულობების დაახლოებით 40%-ია. დღე-ის განაკვეთი შეადგენს დასაბეგრი ბრუნვის ან დასაბეგრი იმპორტის თანხის 20%-ს.

აქციზის გადამხდელად ითვლება ფიზიკური ან იურიდიული პირი, რომელიც აწარმოებს აქციზურ საქონელს ან ეწევა მის იმპორტს საქართველოში.

აქციზი არის გადასახადი, რომელიც გადაიხდება აქციზური საშონის მიწოდებისას მის ფასთან ერთად.

მეცნიერია შემოქმედებით:

სამადასახადო პოლიტიკის ფორმირების პროგნოზები საქართველოში

დასავლეთის საგადასახადო მოდელის პირდაპირ გამოყენებამ წყნარ პირობებისათვის იგი როდელი, უმართო და გადახდისთვის გაუგებარი გახდა. რაციონალური საგადასახადო სისტემის ფორმირების უმნიშვნელოაქტივობა კრიტიკულია ის, რომ იგი მარტივი, გასაგებ და მისაღები უნდა იყოს საზოგადოების უმეტესი ნაწილისათვის, განსაკუთრებით მეწარმეებისათვის. ისწორდ საგადასახადო სისტემის მოუქსრობების შედეგია ის, რომ დღესათვის დისკუსიის მთავარი საგნებია გადასახადების განაკვეთის სიდიდე, საგადასახადო შედეგები და პრივილეგიები, დაბეგვრის ობიექტები, ერთი სახეობის გადასახადის მეორეთი შეცვლა და ა. შ.

დღეს ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანია კითხვა - როგორი უნდა იყოს საგადასახადო განაკვეთები - მაღალი თუ დაბალი? ამ და სხვა კითხვებზე პასუხი უნდა გასცეს ეკონომიკურმა თეორიამ, არადა ამ უკანასკნელმა გადასახადების პრობლემა უკანა პლანზე გადაიწია. დღეს მთავარ ეკონომიკურ პრობლემათა რიცხვს განეკუთვნება ფინანსების სტაბილიზაცია, ბიუჯეტის და ფულის განმტკიცება, ეკონომიკის გამოყვანა დრამა კრიზისიდან და ა. შ. ყველაფერი ეს სწორი და მისაღებია. მაგრამ არ შეიძლება იმის დაფიქვება, რომ გადასახადები განსაკუთრებული მნიშვნელობის ეკონომიკური ბეჭეტია და მისი თეორიულ-მეცნიერული არგუმენტაციის გარეშე, მექანიკური გამოყენებით, სუსტდება ისევე ფინანსების როლი, ფულადი სისტემა და საერთოდ ეკონომიკა. იგი წარმოების რეგულირების დამამხრეველი ფაქტორი ხდება.

წყარო: მესხია ი., საგადასახადო..., გვ. 3-4.

აქციზური საქონელი მრავალი სახისაა. ძირითადად ესენია ალკოჰოლიანი სასმელები (ღვინო, შამპანური, კონიაკი...), საიუველირო და თამბაქოს ნაწარმი, მსუბუქი ავტომობილები, საავტომობილო ბენზინი, თართისა და ორაგულის ხიზილა და სხვ.

აქციზის განაკვეთები ძალზე დიფერენცირებულია (5-დან 100%-მდე).

4. დამოუკიდებელი აუდიტორი კონტროლი

აუდიტის არსი

აუდიტორი (ლათ. „auditor“ - მსმენელი, მოწაფე, გამოძიებელი) დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში რევოზორს, კომპანიების საფინანსო საქმიანობის მაკონტროლებელს ნიშნავს, ხოლო აშშ-ში შტატის ან დამოუკიდებელი საზოგადოებრივი ორგანიზაციის თანამდებობის პირია, რომელიც სამეურნეო სუბიექტების ფინანსური სახსრების შეფასებელი და საკეფიკური დამკვირვებელია.

რევიზიასთან შედარებით აუდიტის (ჩნება უფრო ფართოა. იგი ბიზნესის თავიებურ ექსპერტიზაა და გულისხმობს სამეურნეო სუბიექტის (კომპანია, ფირმა და ა. შ.) ბუღალტრული ანგარიშგებისა და სხვა ფინანსური ინფორმაციის დამოუკიდებელ შემოწმებას სათანადო დასკვნა-რეკომენდაციების მისაღებად.

აუდიტი, როგორც სამეურნეო სუბიექტის საფინანსო ანგარიშგებების სიზუსტისა და უტყუარობის ბუღალტრული შეფასება, ჩვენს ქვეყანაში სრულიად ახალი საქმიანობაა, თუმცა დასავლეთ ევროპაში იგი საუკუნეზე მეტია, რაც დამოუკიდებელი საქმიანობის სფეროა.

საპარამეტრული განმარტება: „აუდიტორული საქმიანობის შესახებ“.

აუდიტით ხორციელდება სამეურნეო სუბიექტების საჯარო საბუღალტრო ანგარიშგების, აღრიცხვის, პირველადი დოკუმენტებისა და საფინანსო-სამეურნეო საქმიანობის შესახებ ინფორმაციის შემოწმება მათი უტყუარობის, სისრულის, მოქმედ კანონმდებლობასა და დადგენილ ნორმატივებთან შესაბამისობის განსაზღვრის მიზნით.

აუდიტის სახეობები და აუდიტორის უფლება-მოვალეობები

აუდიტორი საქმიანობის პრაქტიკაში ძირითადად განასხვავებენ გარე და შიდა აუდიტს.

გარე აუდიტი ტარდება აუდიტორსა და დამკვეთს შორის გაფორმებული ხელშეკრულების სა-

ფუძველზე.

გარე აუდიტორი დამკვეთისაგან დამოუკიდებელი ფიზიკური ან იურიდიული პირია. მის უფლებებში უმთავრესად შედის:

აუდიტის ისტორიიდან:

ძველი რომი, პეტრე I და აუდიტი

აუდიტორული საქმიანობა ცნობილია უძველესი დროიდან. ვერ კიდევ ძვ. წ. აღ. 200 წელს კვესტორები ძველ რომში განაგებდნენ ფინანსურ და სასამართლო საქმეებს, აწარმოებდნენ კონტროლს სასელსწიფო ბუღალტრების საქმიანობაზე. საფინანსო ანგარიშგებას კვესტორები ავსახნიდნენ რომში, სადაც ანგარიშებს იმენდნენ ფსამენტორები (გამომცემლები). ისეთმა პრაქტიკამ წარმოიშვა ტერმინი „აუდიტორი“ (auditor - ლათინურად მსმენელი). ამჟამად ცნება აუდიტა ეკონომიკურ ტერმინადაა ქცეული და ნიშნავს მომსახურებას. 1631 წელს პოლანდიდან ამერიკაში გაიგზავნა ბუღალტერი, რომელსაც უნდა გაერკვია კოლონიის მშარდი დაგეგმვის მიზეზი. ეს ითვლება პირველ აუდიტორულ შემოწმებად. ხოლო აუდიტის საკანონმდებლო საშუალებად აღიარებულია დიდი ბრიტანეთი.

საფრანგეთში ბარონები ყოველწლიურად აბარებდნენ აუდიტორებს თავიანთი სამფლობელოების ანგარიშებს, შემდეგ საზინდარი ბეგრაიდა შემოსავალს.

კანონი აუდიტის საგაიდებულო ჩატარების შესახებ ინგლისში 1862 წელს მიიღეს, საფრანგეთში 1937 წელს.

რუსეთში აუდიტორის წოდება პეტრე I-მა დაამკვიდრა. მათ ნაფიუ ბუღალტრებს უწოდებდნენ. ამერიკაში აუდიტორის ზეობრივი თვისებებით მდგლის შემდეგ პირველ რიგში აყენებენ.

წყარო: მარლანია რ., გახეთი „ბანკები და ფინანსები“, 1997, №21.

- ◆ მოქმედი კანონმდებლობით განსაზღვროს აუდიტის ფორმები და მეთოდები;
- ◆ მოითხოვოს აუდიტის ჩატარებისათვის ყველა საჭირო დოკუმენტი და განმარტება;
- ◆ შეამოწმოს სამეურნეო სუბიექტის საფინანსო-სამეურნეო საქმიანობის დოკუმენტაცია, არსებული ფულადი სახსრები, ფასიანი ქაღალდები, მატერიალური ფასეულობანი;
- ◆ მოითხოვოს პროდუქციის საკონტროლო გაზომვის, ხარისხის განსაზღვრისა და სხვა სამუშაოების მოწყობა და ა. შ.

გარე აუდიტორი ვალდებულია:

- განუხრელად დაიცვას შესამოწმებელი ობიექტის ქვეყანაში მოქმედი კანონმდებლობა;
- კვალიფიციურად ჩაატაროს აუდიტური მომსახურება, შეამოწმოს დამკვეთის საბუღალტრო აღრიცხვისა და ანგარიშგების მდგომარეობა, მათი უტყუარობა, სისრულე და მოქმედ კანონმდებლობასთან შესაბამისობა;
- აცნობოს დამკვეთს, მესაკუთრეებს და მათ რწმუნებულებს საბუღალტრო აღრიცხვასა და ანგარიშგებებში გამოვლენილი ნაკლოვანებები;
- საიდუმლოდ შეინახოს აუდიტური მომსახურების დროს მიღებული ინფორმაცია, არ გაავრცელოს კომერციული საიდუმლოების შემცველი ცნობები, არ გამოიყენოს ისინი საკუთარი ან მესამე პირის ინტერესებისათვის;
- არ დაუმას თავისი და მესამე პირის საქმიანი თვისებების რეკლამირება და სხვა. შიდა აუდიტი, რომელიც არსებითად შიდასამეურნეო კონტროლია, სამეურნეო სუბიექტის შტატიანი აუდიტორების მეშვეობით ხორციელდება. შიდა აუდიტორის მოვალეობებია (უფლებები თანამდებობრივი ინსტრუქციით განისაზღვრება):

- ყველა ბუღალტრული დოკუმენტის გაფორმების სისწორის შემოწმება;
- სასაქონლო მატერიალური ფასეულობების ინვენტარიზაცია (აღრიცხვა);
- მიღებულ შედეგებთან დანახარჯების შედარება;
- ხარჯების სისტემატური კონტროლი და მისი შემცირების გზების დადგენა;
- ფირმის ხელმძღვანელობის გადაწყვეტილებების (ბრძანება, განკარგულება და სხვ.) შესრულების შემოწმება;
- მმართველობითი ხასიათის ინფორმაციის დამუშავება და საწარმოს ხელმძღვანელობისათვის სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის ეფექტიანობის ასამაღლებლად წინადადებების წარდგენა და სხვ.

აუდიტის მიმართულ შპსში

აუდიტი ტარდება სამეურნეო სუბიექტის ინიციატივით, აგრეთვე მოქმედი კანონმდებლობით განსაზღვრულ შემთხვევაში (სავალდებულო აუდიტი).

აუდიტურ საქმიანობას ახორციელებს ფიზიკური ან იურიდიული პირი, რომელსაც მოცემული ქვეყნის ტერიტორიაზე ამგვარი საქმიანობის ლიცენზია (ნებართვა) აქვს.

აუდიტური საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია:

- ძირითადი საშუალებებისა და არამატერიალური აქტივების აუდიტი;
- ინვენტარიზაციის მასალებისა და საწარმოო მარაგებთან დაკავშირებული ოპერაციების აუდიტი;

- სალაროსა და საბანკო ოპერაციების, აგრეთვე ანგარიშსწორების მდგომარეობის აუდიტი;
- წარმოების დანახარჯებისა და პროდუქციის რეალიზაციის აუდიტი;
- საფინანსო შედეგებისა და მათი გამოყენების აუდიტი;
- სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის ეკონომიკური ექსპერტიზა;
- აუდიტური ანგარიშების გაფორმება.

ისევე როგორც მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყანაში, საქართველოში მოქმედი კანონი „აუდიტორული საქმიანობის შესახებ“ განსაზღვრავს ამგვარი საქმიანობის განზორციელების ორგანიზაციულ-სამართლებრივ საფუძვლებს და აწესრიგებს მასთან დაკავშირებულ ურთიერთობებს.

აუდიტის თანამედროვე საზღვარეულო-ეკონომიკური საქმიანობის სფეროში

თანამედროვე ცივილიზებული ბიზნესი სულ უფრო გასცდა ეროვნული ქვეყნის ფარგლებს და ფართო მასშტაბის აქტიურ საგარეო ურთიერთობებს აზორციელებს. დღევანდელი საერთაშორისო კომპანიები მჭიდრო საქმიან კავშირებს ამყარებენ უცხოურ ფირმებთან, ბანკებთან და ბიუჯეტებთან, რითაც გარკვეულ პასუხისმგებლობასა და ვალდებულებასაც იღებენ. ამ ვალდებულებების შესრულების დროულობასა და სიზუსტეზე კონტროლი ბუღალტრული აღრიცხვის მეშვეობით ხორციელდება, რომელიც საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციების შესახებ ბუღალტრული აღრიცხვის სათანადო წესებს, მითითებებსა და დებულებებს ეყრდნობა.

აქედან გამომდინარე, აუდიტორის წინაშე დგება განსაკუთრებული მნიშვნელობის სპეციფიკური ამოცანა - გამოცალკევებულად შეისწავლოს საკვლევი სამეურნეო სუბიექტის საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობები და ობიექტური, კვალიფიციური და პროფესიული შეფასება მისცეს მას.

ამ თვალსაზრისით, აუდიტორი ყურადღებას ამახვილებს საქონლის ექსპორტ-იმპორტის გეგმის მაჩვენებელთა შესრულებაზე, დინამიკაში სწავლობს, აანალიზებს და აფასებს რიგ მაჩვენებლებს ქვეყნისა და პროდუქციის მიხედვით. კერძოდ, აუდიტორი იკვლევს:

- ◆ პროდუქციის ფიზიკური მოცულობისა და ბაზარზე ფასების ცვლილებების გაფლენას საგარეო ვაჭრობის ბრუნვაზე;
- ◆ ექსპორტ-იმპორტის გეგმის შეუსრულებლობის მიზეზებს;
- ◆ კონტრაპენტების მიმართ სანქციების წარდგენის დროულობასა და სისრულეს;
- ◆ მიწოდების დარღვევის მაჩვენებელს (რომელიც გაიანგარიშება ვადაგადაცილებული თანხების შეფარდებით საერთო თანხასთან);
- ◆ მიწოდებული პროდუქციის ხარისხს (რეკლამაციების რაოდენობასა და ზვედრით წილს მიწოდების საერთო მოცულობაში, დაკმაყოფილებული პრეტენზიის თანხებს, რეკლამაციის მიზეზებსა და მათ შესამცირებელ ღონისძიებებს და სხვ.);
- ◆ მარკეტინგული საქმიანობის ძირითად მიმართულებებსა და პრაქტიკულ შედეგებს (მათ გაუვლენას ექსპორტ-იმპორტის წარმატებით ჩატარებაზე, ბაზრის შერჩევაზე, ბაზარზე გასვლის მომენტზე, მისაწოდებელი ან მისაღები საქონლის პარტიის განსაზღვრაზე, კონტრაპენტის შერჩევაზე და ა. შ.);

- ◆ საქონლის მოძრაობის ამსახველი დოკუმენტების (შეტყობინებებისა და საფოსტო ქვითრების, საქონლის მიწოდების აქტების, კომერციული აქტებისა და სხვ.) კანონიერებასა და სათანადო გაფორმებას;
- ◆ მომწოდებლებისა და მყიდველების ანგარიშგებას (თუ როგორ აკონტროლებს ფირმის ბუღალტერია ანგარიშების გამოწერას, ანაზღაურებასა და მოძრაობას);
- ◆ უცხოელ მომწოდებლებთან და მყიდველებთან ანგარიშსწორების ფორმებსა და გადასახადების შემოსვლის ვადებს, საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციებისა და კრედიტების დასაბუთებას, დებიტორულ-კრედიტორული დავალიანების მიზეზებს, პრეტენზიებით ანგარიშსწორებას;
- ◆ საექსპორტო საქონლის რეალიზაციას (განაკუთრებით იმ სხვაობის გაანგარიშების სისწორეს, რომელიც მიიღება საექსპორტო საქონელზე ადგილობრივი და საგარეო ბაზრის ფასს შორის);
- ◆ საექსპორტო-საიმპორტო ოპერაციების ეფექტიანობას;
- ◆ ქვეყანაში მოქმედი კანონმდებლობისა და დიდგენილი განაკვეთების მიხედვით ექსპორტ-იმპორტზე გადასახადების გაანგარიშების სისწორესა და გადახდის დროულობას;
- ◆ განსაზღვრული კვლევების მიხედვით ბარტერული ოპერაციების სისწორეს, ეფექტურობასა და ა. შ.

აუდიტის სამართლებრივი პრაქტიკა

განვითარებული ქვეყნების მოწინავე კომპანიებში გარე საფინანსო კონტროლი დამოუკიდებელი აუდიტორული საქმიანობაა, რომელიც ფართო პროფილის სპეციალისტებით ხორციელდება. ამ ქვეყნებში აუდიტორი სამსახურების რაოდენობა საკმაოდ დიდია. მათი საქმიანობა იმდენად ფართოდ გავრცელდა, რომ საერთაშორისო აუდიტორი ფირმები შეიქმნა. კერძოდ, აშშ-ში მოქმედებს უმაღლესი კვალიფიკაციის პროფესიონალ-ბუღალტერთა ასოციაცია, რომელიც 400 ათასამდე სპეციალისტსა და 4 ათასამდე აუდიტორ ფირმას აერთიანებს და მსოფლიოს 150-მდე ქვეყანაში ფუნქციონირებს. ასეთ პროფესიონალთა დაახლოებით 45% ფართო დიაპაზონის კერძო პრაქტიკას ეწევა. საქმიანობის ამ სფეროში რამდენიმე ფირმა ლიდერობს, რომლებიც 500 უმსხვილესი ამერიკული კომპანიების 95%-ის აუდიტორ მომსახურებას ასრულებს.

უკანასკნელ წლებში აუდიტორი ფირმების შეერთების პროცესი შეინიშნება. ურთიერთგამსხვილებით ეს ფირმები ზედნადები ხარჯების შემცირებას ცდილობენ. კონკურენტების ჩამოცილებით შემოსავლების გადიდებას ესწრაფვიან და დარგში ლიდერის პოზიციის დამკვიდრებას ლაშობენ. დღეისათვის მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში ფაქტიურად ჩამოყალიბდა საერთაშორისო (ტრანსნაციონალური) აუდიტორ-საკონსულტაციო ფირმები, რომლებსაც მრავალ ქვეყანაში ფართო წარმომადგენლობა ჰყავთ, მომხმარებლებს თითქმის მთელ მსოფლიოში ემსახურებიან, მომსახურების უფრო ფართო სპექტრს ფლობენ და დამკვეთებს მათთვის ხელსაყრელ ადგილზე აუდიტორ და კონსულტაციურ მომსახურებას კომპლექსურად სთავაზობენ. მაგალითად, საერთაშორისო აუდიტორ-საკონსულტაციო ფირმა „ერნსტ ენდ იანგმა“ (აშშ) თავისი წარმომადგენლობა 180-მდე ქვეყანაში ჩამოაყა-

ლიბა, ფირმა „პრაის უოტერჰაუსმა“ (აშშ) - 110, ხოლო „არტურ ანდერსენმა“ (აშშ) თითქმის 100-მდე ქვეყანაში შექმნა. მსოფლიოში ფართოდ გაშლილი ქსელი აქვთ აშშ-ის ისეთ ცნობილ კომპანიებს, როგორცაა „კუპერს ენდ ლაიბრანდ დილიიტს“, „ნიკ მერიკ მიტჩელს“, „ალფა-აუდიტს“, „ტუშ როსს“, აგრეთვე „ერნსტ ენდ უინის“ (დიდი ბრიტანეთი).

გარდა ამისა, მოქმედებს ეროვნული დარგთაშორისი აუდიტური ფირმები, მაგ., კანადაში შექმნეს კონსულტაციური ბიზნესი, გერმანიაში არსებობს აუდიტორთა პალატა და აუდიტორთა ინსტიტუტი. დიდ ბრიტანეთში ფუნქციონირებს ინგლისისა და უელსის მსაჯულ ბუღალტერთა ინსტიტუტი, ბუღალტრული აღრიცხვის ფორმების უნიფიცირებისა და აუდიტური შემოწმების წესების სრულყოფის მიზნით ჩამოყალიბდა ბუღალტრული აღრიცხვის მკვლევარ-ექსპერტთა ჯგუფი და სხვ. ამასთანავე, ინდივიდუალური მომსახურებისათვის არსებობს მცირე აუდიტური ფირმებიც, რომელთა უმრავლესობა 10-15 წევრისაგან შედგება, ხოლო დანიაში კონსულტანტ-აუდიტორების 3/4 მარტო საქმიანობს.

მრავალ საერთაშორისო კომპანიაში გარე აუდიტთან ერთად, დანახარჯების თვითკონტროლისათვის, აგრეთვე რენტაბელობისა და მომსახურების ხარისხის ამაღლების მიზნით ფართოდ გამოიყენება შიდასამეურნეო აუდიტიც. მაგ., დარგში საქონლის გაყიდვითა და მომსახურების უმაღლესი ხარისხით შესრულების ერთ-ერთი ლიდერი, მსოფლიოში ცნობილი კომპანია „ისტემენ კოდაკი“ საკუთარი აუდიტის სპეციალური განყოფილებით (მდებარეობს ქ. როჩესტერში, აშშ) შიდა აუდიტურ საქმიანობას 60 წელია ახორციელებს.

თანამედროვე ბიზნესის პირობებში, მით უფრო საერთაშორისო მასშტაბით საქმიანობისას, არაეინ სერიოზულ პარტნიორად არ ცნობს იმ მეწარმეს, რომლის ანგარიშგებით მონაცემები დამოუკიდებელი აუდიტორ-ექსპერტების დასკვნებით არაა დამოწმებული. ის ფირმები, რომლებიც აუდიტური მომსახურებით არ სარგებლობენ, პარტნიორებსა და მომხმარებლებში უნდობლობასა და ეჭვს იწვევენ.

გარეგნულად ისე ჩანს, თითქოს ამ საქმიანობის ზედმეტია ძვირადღირებული სპეციალისტების გარედან მოწვევა, რადგან ყოველ საწარმოს აღრიცხვისა და კონტროლის საკუთარი სამსახური აქვს, მყავს ეკონომისტები, ფინანსისტები, იურისტები, რომლებსაც უნდა შეეძლოთ საკუთარ ფირმაში შექმნილ პრობლემებში გარკვევა და ფინანსური სტაბილურობის უზრუნველყოფა. მაგრამ, როგორც პრაქტიკა ადასტურებს, მაღალკვალიფიციური, დამოუკიდებელი სპეციალისტ-კონსულტანტების მოწვევას თავისი უპირატესობები აქვს. მათ გარედან უფრო შეუძლიათ დაინახონ საქმის ჭეშმარიტი ვითარება და სხვა კომპანიების მუშაობის გამოცდილების გათვალისწინებით პრობლემის ფექტურად გადაწყვეტა ძალუძთ. გარდა ამისა, შტატის სპეციალისტებისაგან განსხვავებით ექსპერტ-აუდიტორები ფირმის ხელმძღვანელობას ხშირად გაბედულ და რადიკალურ იდეებს სთავაზობენ.

საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობის პრაქტიკაში მიღებულია აუდიტორების მიერ მომზადებული დასკვნა-შეფასებებისა და წლიურა ბალანსების ერთობლივი დამტკიცება. შედარებით მსხვილი საერთაშორისო კომპანიების აუდიტური დასკვნა-ბალანსები, საფინანსო აშგარიშგებებთან და მოგების ანგარიშებთან ერთად ფართო საზოგადოებისათვის საჯაროდ ქვეყნდება.

**აუდიტორების მომსახურების
ოპერირებასთან
საზღვარგარეშო**

აუდიტორის პროფესია ძალზე სპეციფიკურია და უმაღლეს კვალიფიკაციას მოითხოვს. ამასთან, იგი ფართო განათლებას, შემოქმედებით უნარსა და უმწიკლო სამართლებრივ თვისებებს უნდა ფლობდეს. აუდიტორს არსებითად არავენ აკონტროლებს, მაგ-

რამ მორალურ-სამართლებრივი პრინციპებიდან გამომდინარე, საზღვარგარეთის საქმიანი საზოგადოებრიობა მიიჩნევს, რომ ეს პროფესია საკმაოდ საპატიო და საპასუხისმგებლოა.

აუდიტის სპეციალისტებს ეკონომიკის სხვადასხვა სფეროში ფართო განათლება მოეთხოვებათ. მათ უნდა ჰქონდეთ წარმოდგენა სახელმწიფოს ეკონომიკურ პოლიტიკაზე, დამკვეთების საქმიანობის მიმართულებაზე, მათი ინტერესების სფეროზე, მოქმედ კანონმდებლობაზე, ხოლო საერთაშორისო კომპანიების ქსელში მუშაობისას დამატებით უნდა იცნობდნენ იმ ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ გეოგრაფიას, ხალხის ენას, ტრადიციებს, წეს-ჩვეულებებსა და კანონმდებლობებს, რომლის ტერიტორიაზეც იმყოფება აუდიტური ფირმა. ამიტომ საერთაშორისო საქმიანობის აუდიტურ-კონსულტაციური ფირმები მუდმივად ცდილობენ მუშაკების პროფესიული ცოდნის ამაღლებას. მაგალითად, საფრანგეთში კანონმდებლობით აუდიტური ფირმის ყოველ მუშაკზე ხელფასის ფონდის 1.1% მათი კვალიფიკაციის ასამაღლებლად გამოიყენება.

აუდიტორის პროფესიის სირთულე და პასუხისმგებლობა ნათელია. თუ ბიზნესმენი ძირითადად ერთი-ორი სახის საქმიანობითაა დაკავებული, მაღალკვალიფიციური, პროფესიონალი აუდიტორი მრავალმხრივ ცოდნას უნდა ერთიანად ფლობდეს, მეტიც, ფირმის სამეურნეო-საფინანსო საქმიანობის გაუმჯობესების პერსპექტივას ხედავდეს.

დამოუკიდებელი აუდიტორული საქმიანობის უფლება აქვს მხოლოდ იმ პიროვნებას, რომელსაც უმაღლესი კვალიფიკაციის ბუღალტრის სერტიფიკაცია აქვს. ამ უფლების მოსაპოვებლად შსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებული პრაქტიკაა დამკვიდრებული, მაგრამ მოთხოვნები ყველგან საკმაოდ მაღალია. მაგალითად, სერტიფიკატის მისაღებად აშშ-ში ხანგრძლივი გზაა გასავლელი: უნივერსიტეტის ან კოლეჯის დამთავრების შემდეგ 3-5 წელი პრაქტიკული მუშაობა და ერთიანი სპეციალური პროგრამით გამოცდის ჩაბარება. კოლეჯის დამთავრების შემდეგ ამგვარ სპეციალისტს ჩინეთში ბაკალავრის ხარისხს ანიჭებენ, ხოლო მეცნიერების მაგისტრის ხარისხისათვის აუცილებელია ორწლიანი სწავლება და მესამე წელს სამეცნიერო გამოკვლევის შესრულება. საფრანგეთში ბუღალტრ-ექსპერტის სპეციალობას ბაკალავრის ხარისხის მოპოვების შემდეგ იღებენ. შემდგომი სამწლიანი განათლება და მინიმუმ სამი წლის პრაქტიკული საქმიანობა ბუღალტრული აღრიცხვისა და ფინანსების უმაღლესი განათლების დიპლომის მიღების უფლებას იძლევა, და მხოლოდ სამეცნიერო ხარისხის დაცვის შემდეგ არის შესაძლებელი ბუღალტრული აღრიცხვის ექსპერტის დიპლომის მოპოვება.

შედეგად მიღებული შედეგები

1. დაახასიათეთ სახელმწიფო საფინანსო-ეკონომიკური კონტროლი;
2. დაახასიათეთ საზღვარგარეთის საგადასახადო კონტროლი;
3. დაახასიათეთ საგადასახადო ხისტემა საქართველოში;
4. დაახასიათეთ დამოუკიდებელი აუდიტური კონტროლი.

ლიტერატურული წყაროები

1. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი. თბ., 1997.
2. საქართველოს კანონი „საქართველოს კონტროლის პალატის შესახებ“.
3. საქართველოს კანონი „საბაჟო გადასახადის შესახებ“. გაზეთი „საქართველოს რესპუბლიკა“. 1996 წლის 31 დეკემბერი.
4. საქართველოს კანონი „აუდიტორული საქმიანობის შესახებ“. საგადასახადო მაცნე, 1995, №2.
5. მესხია ი., საგადასახადო პოლიტიკის ფორმირების პრობლემები გარდამავალი ეკონომიკის პირობებში. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1996, №1-3.
6. როგავა ზ., საზღვარგარეთის ქვეყნების საგადასახადო სისტემები. საგადასახადო მაცნე, 1996, №4.
7. პრაქტიკული აუდიტი (მეთოდური სახელმძღვანელო), თარგმანი ბ. ალავერდაშვილისა. თბ., 1995.
8. ციციაშვილი რ., თანამედროვე ბიზნესი. ნაწილი I., 1996.
9. ჩიქავა ლ., ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბ., 1997.
10. Тимофеева О., Налоги, как инструмент государственного регулирования. Ж. „Экономика“, №1, 1996.
11. Налоговые системы зарубежных стран. Учебник. Под ред. В. Г. Князева и Д. Г. Черника. М., 1997.

20

უცხოელ პარტნიორებთან საქმიანი ურთიერთობები

1. საერთო მოთხოვნები და ალტერნატივები

კომპანია-ინვესტორები და რეცეპიენტი ქვეყნები ერთმანეთისათვის ურთიერთსა-სარგებლო აქტივებს ფლობენ, რაც ინვესტირებად ქვეყანაში უცხოური საწარმოს შექ-მნისა და მისი უწყვეტი მუშაობის მასტიმულირებელი მოტივია. უცხოურმა ფირმამ რეცეპიენტი ქვეყანაში შეიძლება შეიტანოს კაპიტალი, მმართველობითი კვალიფიკა-ცია, ნედლეული და ტექნოლოგია. ეს რესურსები შესაძლოა გამოიყენოს რეცეპიენტი ქვეყანაში ეკონომიკური განვითარების დასაქარებლად, დასაქმების დონის ამაღლები-სა და საგადამხდელო ბალანსის გასათანაბრებლად. უცხოურ ფირმას შეიძლება ათვი-სებული ჰქონდეს საკუთარი ქვეყნის ბაზრის განსაზღვრული სეგმენტი, რომელსაც რე-ციპიენტი ქვეყნის საქონლის ექსპორტის გასაფართოებლად გამოიყენებს. ამასთანავე, კომპანიებმა შესაძლოა უარყოფითად იმოქმედონ თავისი ქვეყნიდან საქონლის ექსპორ-ტზე, ხელოვნურად დაუზღონ მას გზა რეცეპიენტი ქვეყნისაკენ და ბოლოს, თავის თავ-ზე აიღონ კომერციული რისკი.

თავის მხრივ, რეცეპიენტი ქვეყნებიც ფლობენ უცხოური ფირმებისათვის მიმზიდ-ველ აქტივებს. კერძოდ, ისინი ინვესტორებს სთავაზობენ თავიანთ ბაზრებს, უნიკალურ რესურსებს, ნედლეულს, საპორტო ნაგებობებს, იაფ და სპეციალიზებულ სამუშაო ძა-ლას, ნასესხებ საშუალებებზე ხელსაყრელ საპროცენტო განაკვეთებს და სხვ. თუმცა, საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ფირმები ინვესტირებას უმეტესად განვითარებულ ქვეყნებში მიიჩნევენ მიზანშეწონილად, რადგან ამ ქვეყნებში მოსახლეობის გადახდი-სუნარიანობა მაღალია, ბაზრის ტევადობა დიდია და სტაბილურობა მყარია.

აქედან ცხადი ხდება, რომ მხარეთა შორის საქმიანი შეხვედრების დროს გან-საზილველი საკითხების არეალი საკმაოდ ფართო და ვრცელია. სასარგებლო აქტივე-ბის მაქსიმალურად წარმოჩენისა და გამოყენების გზით ყოველი მხარე, უპირველესად, მისთვის სასურველი პირობებით შეთანხმების მიღებას ცდილობს. ამიტომ ძალზე ბევ-რია დამოკიდებული თვით შეხვედრების ჩატარების ორგანიზაციასა და ურთიერთობის იმ სტილზე, რომელსაც პარტნიორები ირჩევენ.

2. მოლაპარაკებები საზარეო გონებაში

მოლაპარაკების პროცესში უმეტესად მიიღწევა შეთანხმება ორ დონეზე: პირვე-ლად საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის კომპანია შეთანხმებას აფორმებს ადგილობ-

რივ ფირმასთან მისგან საკუთრების წილის შესყიდვის, მისთვის ტექნოლოგიისა და პროდუქციის მიყიდვის ან კრედიტის მიცემის თაობაზე. ამ დონეზე თანამშრომლობის მიღწევის შემდეგ, სახელმწიფო დაწესებულებამ შეიძლება მოიწონოს ან არ მოიწონოს შეთანხმების პირობები და მხარეებს თავისი ვარიანტი შესთავაზოს.

საზღვარგარეთ მოლაპარაკების დაწყებამდე საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ფირმის მმართველისათვის საკუთარ ქვეყანაში გარკვეული გამოცდილება მიიღება. მაგალითად, პროფკავშირებთან მოლაპარაკების წარმართვა კოლექტიური ხელშეკრულების გაფორმების შესახებ, სხვისი საწარმოო სიმპლავრების შექმნის ან სხვა ფირმასთან შეერთების შესახებ და ა. შ. ამ სახის მოლაპარაკებები აუცილებლად მოიცავს წინადადებათა ისეთ პუნქტებს, რომელთა მიხედვით შემთავაზებული მხარე მზადაა მოილინად უარყოს ან რაიმე დათმობაზე წავიდეს. ეს პუნქტები მეტწილად სიმბოლურია, რაც ყოველ მხარეს საშუალებას აძლევს განაცხადოს, რომ გარკვეული აზრით შეთანხმების მისაღწევად სხვა პუნქტის შესახებ რაღაც დათმობაზე მიდის.

საზღვარგარეთ მოლაპარაკებათა წარმართვის დროს ეტალონის როლს ამგვარი ხასიათის მოლაპარაკება-შეთანხმება ასრულებს. მოლაპარაკებათა მნიშვნელოვანი პირობაა თანხმობისა და უთანხმოების ზონების გარკვევა. თუ თანხმობის ზონები ემთხვევა, დადებითი შედეგის მიღწევის ალბათობა მეტია, და პირიქით. საბოლოო გადაწყვეტილება მხარეთა მიერ მოლაპარაკებათა წარმართვის უნარზე, ურთიერთდათმობებსა და იმ ფაქტორებზეა დამოკიდებული, რომლებიც მათ პოზიციებს აძლიერებენ.

საკუთარი ქვეყნის მასშტაბით მოლაპარაკების წარმართვა გაცილებით ადვილია. საზღვარგარეთ მოლაპარაკება შესაძლოა უფრო ხანგრძლივი და მრავალჯერადი იყოს და არასტანდარტულ სიტუაციებს მოიცავდეს. ამასთან, ქვეყნების მთავრობები უცხოელ ინვესტორებს განსხვავებულად უდგებიან. ამიტომ ყოველ მათგანს მოლაპარაკებაზე თავისი პირობების წამოყენება შეუძლია.

მოლაპარაკებათა წარმართვისას მხარეთა წარმომადგენლების განსხვავებულ კულტურულ და სასაუბრო ენათა გამო ურთიერთგუგებლობის ალბათობა დიდია. ზოგიერთი პრაგმატიკოსია (პრაქტიკულად სასარგებლოს მიმდევარია), ზოგი კი ერთიანი მიდგომისა და პრინციპული თანხმობის მომხრეა

შრიტირმოცის მართვა:

მოლაპარაკების წარმართვის ხელშეწყობა

პროფესორ ლენინადო გონსალეს შემდეგულათ მოლაპარაკების ოსტატურად წარმართვის ხელშეწყობას ოთხი მომენტით განსაზღვრავს:

1. დაყოფი უნდა იქნეს ბალანსი თქვენი ორგანიზაციის მოსთენებასა და იმ ადამიანების ინტერესებს შორის, ვისთანაც ცდილობთ გარეგნის დადგებას;
2. მოლაპარაკებისას შედეგობაში უნდა მივიღოთ მეორე მხარის პოზიცია;
3. აუცილებელია მტკიცე პოზიცია უთანხმოების წარმოშობისას;
4. არ უნდა დაგვაფიქვს, რომ თქვენი თანამოსაუბრე შეიძლება იღონდეს იყოს სხვა კულტურულ ტრადიციებზე, მაგრამ არ უნდა გვეგონოს, რომ პრობლემის გადაწყვეტის რომელიმე გზა ერთადერთია.

„თანამოსაუბრის დათრეფა მასთან მოლაპარაკების სუბილური მეთოდი: ჩვენ ვასწავლით ადამიანებს გრსელადიანი საქმის ურთიერთობების დაყარებას“ - ამბობს გონსალესი. ხვალინდელი დღის მენეჯერს უნდა უნდა ჰქონდეს დაინტერესოს თანამოსაუბრე საერთო საქმით.

წყარო: კუფრია გ., იაბონური..., გვ. 75-82.

(ცხრილი 20.1). სასაუბრო ენაც გარკვეულ წინააღმდეგობას ქმნის. ზოგჯერ თარჯიმნის დახმარებით აზრი ზუსტად ვერ გადაიცემა, რაც მოლაპარაკებათა მსვლელობისას გაუგებრობას იწვევს.

ცხრილი 20.1. მოლაპარაკების წარმართვის სხვადასხვა სტილი

იაპონელი	ჩრდილოამერიკელი	სამხრეთამერიკელი
ემოციურ ამთვისებლობას ძალიან აფასებს	ემოციურ ამთვისებლობას საშუალოდ აფასებს	ემოციურ ამთვისებლობას აფასებს
ემოციებს ფარავს	მოქმედებს სწორხაზოვნად	ძლიერ ემოციებს ღიად ავლენს
ფრთხილი თამაშისა და თანხმობის მიღწევის მომხრეა	ძირითადად კანონის შესრულების მომხრეა	ძალისმიერი ზეწოლის მომხრეა, პარტნიორის სისუსტეზე თამაშობს
მეპატრონის მიმართ ლოიალურია	მეპატრონის მიმართ ნაკლებერთგულთაა	მეპატრონის მიმართ ლოიალურია
ჯგუფური გადაწყვეტილების მიღების მომხრეა	ინდივიდუალური გადაწყვეტილების მიღების მომხრეა	მიიჩნევს, რომ ყველა გადაწყვეტილება ერთი პიროვნებიდან, ზემოდან მოდის
საკუთარი რენომეს (ღირსებას) შენარჩუნებას დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს	გადაწყვეტილებას იღებს დანახარჯებისა და მოგების ანალიზის საფუძველზე	საკუთარი რენომეს შენარჩუნებას უაღრესად დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს
მიიჩნევს, რომ გადაწყვეტილების მიღებაზე განსაკუთრებული ინტერესები ზემოქმედებს	მიიჩნევს, რომ გადაწყვეტილების მიღებაზე განსაკუთრებული ინტერესები ზემოქმედებს	მიიჩნევს, რომ გადაწყვეტილების მისაღებად განსაკუთრებული ინტერესები უნდა გაითვალისწინონ
არ უყვარს კამათი, მშვიდია	უყვარს კამათი	ძალიან უყვარს კამათი
მიიჩნევს, რომ რაც წერილობითაა დაფიქსირებული უნდა იფოს ზუსტი და უტყუარი	დოკუმენტაციას უდიდეს მნიშვნელობას ანიჭებს, როგორც დამადასტურებელ საბუთს	დოკუმენტაციის მიმართ გულგრილია, მასში ზოგადი პრინციპების წინააღმდეგობას ხედავს
მიიჩნევს ნაბიჯ-ნაბიჯ, თანდათან მიიღოს გადაწყვეტილება	გადაწყვეტილების მიღების პროცესს მეთოდურად ხელმძღვანელობს	გადაწყვეტილებას სპონტანურად, იმპულსურად იღებს
მიიჩნევს, რომ საბოლოო მიზანი ჯგუფის (ფირმის) კეთილდღეობაა	მიიჩნევს, რომ საბოლოო მიზანი მოგება ან ინდივიდის კეთილდღეობაა	მიიჩნევს, რომ რაც კარგია ჯგუფისათვის, კარგია ინდივიდისათვის
გადაწყვეტილების მიღებისას მეგობრული და კეთილსასურველი ატმოსფეროს შექმნის მომხრეა, ცდილობს მოლაპარაკების მონაწილის უკეთ გაცნობას	მიიჩნევს, რომ გადაწყვეტილების მიღების პროცესი უპირობოა. ცდილობს არ აურიოს ოფიციალური და პირადი ურთიერთობები	მიიჩნევს, რომ სრული პირადი ურთიერთგაგება აუცილებელია კარგი გადაწყვეტილების მისაღებად

პრაქტიკაში ხშირია შემთხვევა, როცა მოლაპარაკებებით სასურველ შედეგს ვერ აღწევენ. ამ სიტუაციაში მზარეთა მიერ დაცული უნდა იქნეს ურთიერთპატივისცემისა და დაფასების პრინციპი, რათა შემდგომში თანამშრომლობისა და კომპრომისების ძიების შესაძლებლობები არ გამოირიცხოს.

მოლაპარაკებათა წარმართვისას მნიშვნელოვან როლს პიროვნული ფაქტორიც ასრულებს. კომპანიების მხრიდან მოლაპარაკებებზე უმეტეს შემთხვევაში ის მუშაკები იგზავნიებიან, რომლებიც ფირმაში სამართლებრივ, ფინანსურ, მარკეტინგულ ან საწარმოო პროცესებს ხელმძღვანელობენ ან კომპანიის მმართველობის უმაღლეს იერარქიულ საფეხურზე იმყოფებიან.

როცა კომპანია ან დონორი ქვეყანა რეციპიენტ ქვეყანასთან შეთანხმებას ვერ აღწევს, ურთიერთობაში მესამე ქვეყანას იწვევენ. სადავო სავაჭრო საკითხების გასარკვევად მხარეები დახმარებისათვის პარიზის სავაჭრო პალატას, შვედეთის სავაჭრო პალატას ან ლონდონის სპეციალიზებულ სასაქონლო ასოციაციას მიმართავენ. მესამე ქვეყნის აქტიური მონაწილეობის მაგალითები იშვიათია. შეთანხმების სადავო საკითხს იზილავს საერთაშორისო საარბიტრაჟო სასამართლო (შტაბ-ბინა ქ. ჰააგაში) და საინვესტიციო დავის გადაწყვეტის საერთაშორისო ცენტრი, რომელიც რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკის მფარველობით მოქმედებს.

საერთაშორისო ურთიერთობის განვითარების თანამედროვე ეტაპზე როგორც უცხოური ინვესტორი ფირმების, ისე რეციპიენტი ქვეყნების ერთგვარი გაერთიანების ტენდენცია შეიმჩნევა. პირველთა მიზანია რისკის ფაქტორის გათანაბრება, ხოლო მეორეთა - ერთობლივი ძალისხმევით საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის პოზიციების დაკავება.

სრამიერობის მართლება:

სამიანი უსწავლრის იალონრი მანერა

ჯერ ერთი, როგორც წესი, იაპონელი ბიზნესმენები ძალიან მომზადებულნი არიან. მოლაპარაკების წინ ისინი გულდასმით სწავლობენ მოლაპარაკების საგანს, საკითხის ისტორიას, ცდილობენ მაქსიმალური ინფორმაცია მიიღონ დღევანდის სელმძღვანელის და ძირითადი წევრების შესახებ, მათი ხასიათის, ტემპერამენტის, სუსტი და ძლიერი მხარეების ჩათვლით.

მეორე, იაპონელების საყვარელი ტაქტიკაა სწრაფად თავნათი კარტის გაუსწრაფად გამოავლინონ მოწინააღმდეგე მხარის შესაძლებლობების სღვარა.

მესამე, იაპონიაში მოლაპარაკებები წარმოებს კონსენსუსის საფუძველზე.

იაპონელები გულდასმით, სიტყვა-სიტყვით იყენებენ მოლაპარაკების მსვლელობას, ყურადღებას აქცევენ ინტონაციას, მიმიკას, განსაკუთრებით აფასებენ მოკლედ თქმულ სიტყვას, პატივს სცემენ საკუთარი პოზიციის მტკიცედ დაცვას და მიზნის მიღწევისათვის სწრაფვას.

დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ მოლაპარაკების სტრატეგიასა და ტაქტიკას. მათი აზრით, იმისათვის, რომ მოლაპარაკება წარმატებით წარიმართოს, როგორც მინიმუმი აუცილებელია: კარგად იცოდეს საკუთარი და მოწინააღმდეგის ძლიერი და სუსტი მხარეები, რეალური შესაძლებლობანი; სწორად შეაფასოს საშინაო და საგარეო ფაქტორები.

წყარო: ყუფუნია გ., იაპონური მენეჯმენტის..., გვ. 75-82.

უცხო ქვეყანაში პოზიციების განსამტკიცებლად დონორი კომპანიები გამიზნულ ტაქტიკას ირჩევენ. კერძოდ, ხშირად ისინი ადგილობრივ პერსონალს ერთობლივ მუშაობას სთავაზობენ, და ამით ისანგრძლივებენ თავიანთი საქმიანობის პერიოდს მოცემულ ქვეყანაში. გარდა ამისა, კომპანიები სტიმულირების მიზნით ადგილობრივ მუშაკებს კომპანიის აქციების შესყიდვის უფლებას აძლევენ. ამ მეთოდს ზოგიერთი კომპანია სუსტად განვითარებულ ქვეყნებშიც იყენებს. კომპანია, რომელიც რეციპიენტ ქვეყანაში საკუთარი რეპუტაციის გაძლიერებითაა დაინტერესებული, დონორი ქვეყნის პერსონალის თანდათანობითი შეცვლის სპეციალურ პროგრამას ამუშავებს. ამით ადგილობრივი ეროვნული პროფკავშირები კონფრონტაციის (ურთიერთდაპირისპირების) პოზიციიდან თანამშრომლობის პოზიციაზე გადადიან. ასეთი პროგრამის განხორციელება უცხო ფირმაზე რეციპიენტი ქვეყნის დამოკიდებულებას გარკვეულწილად ამცირებს, თუმცა კომპანიების სტრატეგია შესაძლოა იმგვარად იყოს შემუშავებული, რომ განსაზღვრული რესურსების არსებობით მისი დამოკიდებული მდგომარეობა შენარჩუნდეს.

ზოგიერთი კომპანია მხარდაჭერის განსამტკიცებლად რეციპიენტ ქვეყანაში დამატებით, სოციალურ ფუნქციასაც ასრულებს. მაგალითად, ეხმარება ბავშვთა ბაგა-ბაღების მშენებლობაში, ტყეების აღდგენაში, გზების გაყვანაში, ინვალიდების მკურნალობაში, ტელემართონების მოწყობასა და სხვა მრავალი ღონისძიების ჩატარებაში.

ურთიერთობის მართვა:

იაპონელთა დამომკვლავობა

იაპონელი მენეჯერი საქართველოს შესიხვეჭაში, იყენებს დამომკვლავობის პრინციპს და ამით დიდი საარგებლობა მოაქვს საქმისათვის. ამას ერთ-ერთი თვალსაჩინო გლობალური მაგალითია ამერიკა-იაპონიის ურთიერთობაში იაპონიის დამომკვლავობის პოლიტიკა. როგორც ცნობილია, ამ ორ ქვეყანას შორის ხშირად მწვალებდა ეკონომიკური ურთიერთობები. ისტორიის შემორჩენა ერთი მხრივ ფაქტი. იაპონიის პრეზიდენტი-მინისტრი კაიფუ ჩიდაეა აშშ-ში. პრეზიდენტმა ბუშმა შეწყვიტა არადადეგ. ზი და ჩაფრინდა ვაშინ-გტონში საპატრიოტო სტუმროს მისაღებად. მოლაპარაკებაში ვერ გააუმჯობესა ამ ორ ქვეყანას შორის ვაჭრობითი ურთიერთობა. ამერიკის არასანომადურად მაინც იაპონური საქონლის ფართოდ შექრა ამერიკულ ბაზარში, აგრეთვე იაპონელების მიერ ამერიკის უძრავი ქონების მასიურად შესყიდვა და მოითხოვდა ამ პროცესების შეზღუდვას. იაპონიის მხარემ დიდი მოთმინებით შესთავაზა ამერიკის მოქმედების ორმხრივი პროგრამა. კერძოდ, მდგომარეობის გამოსასწორებლად პროექციის გამოშვება შეემცირებინა ფედერალური ბიუჯეტის მხრივ და მოესდინა ვალუტის კურსის სტაბილიზაცია. თავის მხრივ, იაპონიამ ამერიკას ამ საქმეში აღუთქვა კონკრეტული დახმარება. ასეთმა დამომკვლავობამ მათ შორის პოლიტიკური და ეკონომიკური ურთიერთობები საგრძნობლად გააუმჯობესა.

წყარო: მესხია ი., იაპონელი... გვ. 86.

3. სპერთაშორისო პრიტოქოლი

მართალია, დიპლომატიური ოქმი ანუ პროტოკოლი ოფიციალური დიპლომატიური სამსახურის თანამშრომელთა ქვეყნის წესია, მაგრამ ის სულ უფრო მტკიცედ იკავებს ადგილს სხვადასხვა სამთავრობო თუ არასამთავრობო ურთიერთობებშიც. ამას

თან, კომპანიების საქმიანი ურთიერთობების განხორციელების პრაქტიკაში განსაკუთრებული, დამოუკიდებელად მოქმედი საყოველთაოდ სახელმძღვანელო წესები და ნორმები დღემდე არ არსებობს. ამიტომ, ასეთ შემთხვევაში, კომპანიების მმართველი მუშაკები საფუძვლად სამთავრობო დიპლომატიური სამსახურების მიერ წლების განმავლობაში ჩამოყალიბებული, დამკვიდრებული და აღიარებული ნორმებითა და წესებით ხელმძღვანელობენ. უპირატესად საკითხი ეხება უცხოელი სტუმრების დახვედრის, გაცნობის, საქმიანი საკითხების განხილვის, შეთანხმების თაობაზე წერილობითი დოკუმენტის (კონტრაქტის, ხელშეკრულების) გაფორმების, სუვენირების გადაცემის, მიღების (გამასპინძლების), გაცილების, საქმიანი ქაღალდების მიმოწერისა და სხვათა პრაქტიკას. ყურადსაღებია ის გარემოებაც, რომ ქვეყნისა და ურთიერთობის დღეისათვის დამკვიდრებული და აღიარებული მეთოდები და ხერხები დროის მოთხოვნების შესაბამისად გარკვეული ევოლუციის (თვისებრივი ცვლილებების) შედეგია. ამასთან, ჩვენი მრავალეროვანი მსოფლიოს ცალკეულ ქვეყანასა და ეროვნებაში (ზოგჯერ ეთნიკურ ჯგუფში) განსხვავებული ტრადიციები შეინიშნება, რაც ინდივიდუალურად შესასწავლი და გასაოვალისწინებელია.

დიპლომატიური იმჟი ანუ პროტოკოლი (ბერძ. PROTOCOLLOნი) არის უცხოელებთან ცერემონიალის ჩატარების საყოველთაოდ დამკვიდრებული და აღიარებული წესები და ნორმები, რომელთა პრაქტიკული გამოყალისწინება მიღებულია საერთაშორისო დიპლომატიური და საჰმიანი შემთხვევების დროს.

საქმიან ურთიერთობებში დიპლომატია კომპანიების საგარეო-ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელების საშუალებაა, ბიზნესური ურთიერთობების შესრულების ხელშეწყობაა, მისი ისე წარმართვაა, რომ კონსტრუქციული მოლაპარაკებებით, საერთაშორისო თანამშრომლობის გაღრმავებითა და გაფართოებით მიაღწიონ ურთიერთმისაღებ და სასარგებლო გადაწყვეტილებას. საგარეო ბიზნესში მისი მიზანია საკუთარი ქვეყნისა და კომპანიის ამოცანების განხორციელება, საერთაშორისო არენაზე მოქმედ ქსელში უცხოელთა ინტერესებისა და უფლებების დაცვა.

უცხოელებთან საქმიანი ურთიერთობების დროს კომპანიის წარმომადგენლები გარკვეულწილად დიპლომატების როლს ასრულებენ. ამიტომ მათი მოღვაწეობა დიპლომატიური ეტიკეტის დაცვით უნდა წარიმართოს.

დიპლომატიური მტიკეტი (ფრანგ. ETIQUETTE) არის იმტიციალური ცერემონიებისა და დიპლომატიური ვიზიტების ჩატარების, აგრეთვე საყოველთაო-ური ვიღვებული თავის დატარების, თავაყინად მოყვრების, ჩაცმულობისა და სხვა წესები.

პროტოკოლი საზოგადოდ მიღებული წესების ერთობლიობაა. მასში ადამიანთა ურთიერთობების მრავალი თავისებურებაა (განათლება, კულტურა, ადათი და ა. შ.) გათვალისწინებული. პროტოკოლი შეიძლება იყოს: სახელმწიფოებრივი, ეროვნული, საერთაშორისო, სამხედრო და მაღალი საზოგადოების.

უცხოეთის თითქმის ყველა სამინისტროსა და უწყებაში, სოლიდურ დაწესებულებასა და ცნობილ კომპანიაში შექმნილია პროტოკოლის ან საგარეო ურთიერთობის განყოფილება.

საერთაშორისო პროტოკოლი ურთიერთპატივისცემისა და თანასწორობის პრინციპებს ეფუძნება. რას გულისხმობს ეს? ვთქვათ, ჩამოდის უცხოეთის დელეგაცია. სასურველია, მას დახედვს თანამდებობრივად შესაბამისი ხელმძღვანელი ანუ პრეზიდენტს - პრეზიდენტი, მინისტრს - მინისტრი, დირექტორს - დირექტორი და ა.შ.

დელეგაციების შეხვედრამდე მხარეები აუცილებლად მოლაპარაკების ჩატარების პირობებზე თანხმდებიან. კერძოდ, ძირითადად ექვს საკითხზე ამახვილებენ ყურადღებას:

- * შეხვედრის მიზანი;
- * შეხვედრის ადგილი;
- * შეხვედრის დრო;
- * მონაწილეთა რაოდენობა;
- * მთარგმნელის წარმომადგენლობა (ვისი მხრიდან იქნება);
- * შეხვედრის მსვლელობის ფიქსირება.

მაშასადამე, შეკითხვები ტელეფონზე მიცემული და განხილულია. გადის გარკვეული დრო და თქვენ დებულობთ ფაქს ან ისმის ტელეფონის ზარი და გაცნობებენ რიცხვს და დროს დელეგაციის ჩამოსვლის შესახებ, მის შემადგენლობას, თვითმფრინავის რეისის ნომერს. ამ ცნობის მიღებისთანავე ორგანიზაციის ხელმძღვანელობამ, ან ვისაც დელეგაციის მიღება ევალება, უნდა შექმნას მცირე ჯგუფი (ორგკომიტეტი). რისთვის? დელეგაციის მიღებისათვის საჭიროა გულმოდგინედ მომზადება.

ორგკომიტეტი უპირველესად ორი სახის პროგრამას ადგენს: ერთს - საქმიანს, ხოლო მეორეს - კულტურულს, რომელიც მოიცავს თეატრების, გამოფენების, მუზეუმების, ისტორიული ძეგლებისა და სხვათა დათვალიერებას.

დელეგაციის დასახვედრად ის პირი უნდა გაემგზავროს, რომელიც შემდგომში საქმიან შეხვედრას გამართავს (კუწვოდოთ მას „კაბინეტის პატრონი“). გამონაკლის შემთხვევაში დასაშვებია ხელმძღვანელის მოადგილის დახვედრა. ამ დროს „კაბინეტის პატრონი“ იმყოფება მის კაბინეტში, ხოლო მდივანი შლის სუფრას, უმეტესად კაბინეტის სათათბირო მაგიდაზე. მენიუში შედის წყლები, წვენები. ბოთლები ყოველთვის სრული ეტიკეტით შეირჩევა და სტუმრებისათვის თვალსაჩინოდ დაიდგმება. ჭიქები ჩვეულებრივ, ხოლო ფუჟერები (ბოკალები) პირიქით, თავდაყირა იდგმება. მაგიდაზე მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით უნდა დაიწყოს ქაღალდები, ბლოკნოტები, უბრალო და ფერადი ფანქრები და ბურთულიანი კალმისტრები.

მრავალი უცხოელი დელეგაციისათვის სიგარეტის, სანთებლის, ასანთისა და საფერფლის გამოტანა მიღებულია, საფრანგეთის დელეგაციისათვის კი რეკომენდებული არ არის.

საყურადღებოა უცხოელი დელეგაციის წევრების მანქანაში განაწილების დამკვიდრებული პრაქტიკა. თუ მანქანა სახელმწიფოა, ყველაზე საპატიო ადგილი, სადაც უცხოელი დელეგაციის მეთაური ანუ პრიორიტეტული პირი უნდა მივიწვიოთ, უკანა მარჯვენა სავარძელია. ის, ვინც დელეგაციას დახვდა, მარცხენა სავარძელში თავსდება.

ბა, ხოლო მძღოლის გვერდით ჯდება მეორეხარისხოვანი პირი ანუ ის, ვინც სტუმრის ბარგი (დიპლომატი და სხვ.) მოიტანა. თუ დამხვედრი მთავარი პირი თვითონაა საჭვესთან, საპატიო სტუმარს მძღოლის გვერდით ათავსებენ, მეორე საპატიო ადგილია უკანა მარჯვენა, მესამე - უკანა მარცხენა, ხოლო მეოთხე ადგილი - მეორესა და მესამეს შორის იქნება.

ჩამოვიდა დელეგაცია. სად უნდა შეხედეს მას მასპინძელი ანუ კაბინეტის პატრონი (რა თქმა უნდა, თუ ის დელეგაციას აეროპორტში არ დახვდა)? იგი დელეგაციას თავის კაბინეტში, კარიდან 6-7 მეტრის დაცილებით ხვდება, ხელმარჯვნივ მისი მოადგილეა, ხოლო მარცხნივ - თარჯიმანი. სტუმრები შემოვლენ შემდეგი თანმიმდევრობით: წინ დელეგაციის მეთაური, ნახევარი ნაბიჯით უკან, მარჯვნივ-მისი მოადგილე, მარცხნივ - თარჯიმანი. დელეგაციები პირისპირ დგებიან. კაბინეტის პატრონის თარჯიმანი სტუმრების ენაზე უცხოელი დელეგაციის წევრებს წარმოადგენს, რომელსაც სტუმრებთან მყოფი თარჯიმანი დამხვედრთა ენაზე გადათარგმნის, შემდეგ კი სტუმრებს მასპინძელი დელეგაციის წევრებს წარუდგენს.

ამის შემდეგ უცხოელი დელეგაციის წევრებს მასპინძელი მოლაპარაკების მაგიდასთან მიიწვევს. სტუმრები პირისპირ თანხარისაყენ უნდა დავსვათ. დელეგაციის მეთაურები პირისპირ სხდებიან, მათგან მარჯვნივ მოადგილეების (რეფერენტების, კომპეტენტური პირების), ხოლო მარცხნივ - თარჯიმანების ადგილებია.

ვინ უნდა დაიწყო საუბარი? რა თქმა უნდა, მასპინძელმა. პირველ რიგში იგი სტუმრების დელეგაციის მეთაურს მიმართავს თავაზიანი კითხვებით: „როგორ იმეზავრეთ?“ „მეზავრობის შემდეგ როგორ გრძნობთ თავს?“ „როგორ მოეწყვეთ სასტუმროში?“ და სხვ. შემდეგ ხდება სავიზიტო ბარათების გაცემა. საყურადღებოა ერთი გარემოებაც. იაპონელებსა და სამხრეთ კორეელებს სავიზიტო ბარათი ორივე ხელით უნდა მივაწოდოთ და გამოვართვათ. ეს აღმოსავლური ტრადიციაა და პატივი უნდა ვცეთ.

შემდგომ იწყება საქმიანი საუბარი. შეხვედრის დაწყებიდან 20-30 წუთის შემდეგ შემოაქვთ ჩაი ან ყავა. ფინჯანი პირველი მიეწოდება სტუმრების მეთაურს, შემდეგ კაბინეტის პატრონს, უცხოელებს და ბოლოს მასპინძელს.

შეხვედრის შედეგებზე ოქმს აფორმებენ, ხელს აწერენ, დელეგაციის ხელმძღვანელები ერთმანეთს წარმატებებს უსურვებენ, მადლობას უცხადებენ და სუვენირებს გადასცემენ.

4. უცხოელთან მოლაპარაკების წარმართვის სტრატეგიაში და თავისებურებაში

როცა ადამიანი საკუთარი ქვეყნის საზღვრებს გადალახავს, მატერიალური და სულიერი კულტურის უცხო ატმოსფეროში ხვდება და ყოველთვის ვერ ახერხებს ნორმალური, მისაღები კონტაქტის დამყარებას ადგილობრივ მოსახლეობასთან, რომლებიც აღზრდილი არიან ეროვნულ ტრადიციებზე, პრაქტიკაში დამკვიდრებული ურთიერთობის მათთვის მისაღებ ზნეობრივ პრინციპებსა და ნორმებზე. ეს სირთულე მეტწილად მაშინ ჩნდება, როცა ახლად ჩასული აქტიურ ურთიერთობაში შედის ადამიანებთან და თავის საქმიან კონტაქტებს ოპერატიულად იწყებს.

ადამიანთა ურთიერთობის დამკვიდრებული პრაქტიკა მსოფლიო ქვეყნებში მეტ-ნაკლებად განსხვავებულია. იგი სავსეა მრავალრიცხოვანი პირობებითა და ტრადიციული მითითებებით. ხსენებული განსაკუთრებით ესეა ადამიანთა უშუალო პირად კონტაქტებს, ეტიკეტის წესებს, სახელდობრ ურთიერთყურებას, მისაღმებას, ფიზიკურ შეხებას, ქცევის მანერებს, ზნეობრივ ნორმებს, გარეგნულ გამომეტყველებას ანუ იერსახეს, საუბრის წარმართვის სტილს და ა. შ.

ფსიქოლოგთა გამოკვლევები ადასტურებენ, რომ ურთიერთობის პროცესში თვალელებში ყურების მანერა სხვადასხვა კულტურაში განსხვავებულია. გამოვლენილია „თვალისმიერი“ კულტურა, როცა ურთიერთობის მონაწილენი ერთმანეთს პირდაპირ უყურებენ (საფრანგეთი, იტალია, ახლო აღმოსავლეთი, სამხრეთ ამერიკა), ნაკლებ „თვალისმიერი“ კულტურა (აშშ, სკანდინავიის ქვეყნები, აღმოსავლეთ ევროპა) და „გაუბედავი“ მზერა (იაპონია, ჩინეთი, სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზია).

პირადი ურთიერთობისას ადამიანები ასე ითვ იხე გულს უხსნიან ერთმანეთს. შემჩნეულია, რომ ზოგიერთი კულტურის წარმომადგენლები ამას უფრო თავისუფლად აკეთებენ, ზოგიერთები კი გულჩაზვეულობას აელენენ. ურთიერთობის დროს ნდობა იმ მომენტიდან ჩნდება, როცა ადამიანები ერთმანეთისაკენ ლტოლვას იგრძნობენ. ამ ტენდენციის გამოხატვა კი სხვადასხვა კულტურის ხალხებში განსხვავებულია. ამიტომ ჩვენთვის, რადგანაც პრაქტიკულად ახლა ვიწყებთ საქმიან ურთიერთობებს მსოფლიოს ხალხებთან, ყოველივე ამის ცოდნა და გათვალისწინება აუცილებელია.

უცხოელებთან მოლაპარაკების ეფექტურად წარმართვისათვის ყურადღასღებია მათი ქცევის ეროვნული წეს-ჩვეულებებისა და თავისებურებების შესწავლა, რადგან თითოეულ ერს საკუთარი სტილი, ტრადიციები, კულტურა და განსხვავებული ნიშნები გააჩნია, რაც საქმიანი მოლაპარაკების პროცესზე უშუალოდ ზემოქმედებს, ზოგჯერ კი გადამწყვეტ გავლენასაც ახდენს.

ადამიანთა ქცევა განპირობებულია შინაგანი და გარეგანი ფაქტორებით. შინაგანი ფაქტორები ქცევის მოტივებია, გარეგანი კი სოციალური ნორმები. ამ უკანასკნელში გამოყოფენ საურთიერთო და საერთო ეროვნული ქცევის ნორმებს.

საერთო ეროვნული ნორმები არის უპირველეს ყოვლისა სოციალურ-ფსიქოლოგიური წარმონაქმნები, რომლებიც ურთიერთობათა პროცესში ფალობდება. ამა თუ იმ კულტურის ადამიანი იმიტომ არის ისეთი, რომ თავისი კულტურის წარმომადგენლებთან აქვს ურთიერთობა. ყოველ კულტურას სპეციფიკური, მხოლოდ მისთვის დამახასიათებელი საერთო ეროვნული ნორმები ახასიათებს.

საყურადღებოა კიდევ ერთი გარემოება. სახელდობრ, მოლაპარაკების წარმატებით ჩატარებისათვის ყოველ მონაწილეს ნათელი წარმოდგენა უნდა ჰქონდეს თავისი კომპანიის რესურსებისა და პოტენციური შესაძლებლობების შესახებ. კერძოდ, აუცილებელია იმ პრობლემის ცოდნა, რომელიც ერთობლივ გადაწყვეტას მოითხოვს. ასევე საჭიროა განსაზღვრული სისტემის გათვალისწინება, რომელიც, ერთი მხრივ, ხელს უწყობს მოლაპარაკების შედეგების შეფასების კრიტერიუმის შერჩევას, ხოლო მეორე მხრივ, პარტნიორის ქცევის ზღვრული შესაძლებლობების დადგენას.

ყოფილი საბჭოთა კავშირის საწარმოების დირექტორები მოლაპარაკების წარმატებით ჩატარებისათვის თავის უმნიშვნელოვანეს რესურსად საწარმოო მოწყობილობებსა და მიღწევებს მიიჩნევენ. უცხოელი პარტნიორები ამ ფაქტორებს სერიოზულ ყურადღებას არ აქცევენ. მათ უფრო მზა პროდუქცია, მისი განაწილების სისტემა, სხვადასხვა ბაზართან კავშირი და სხვა ასპექტები აინტერესებთ. ისინი სამომავლო პრობლემასაც განსხვავებულად აღიქვამენ. ყოფილი საბჭოთა დირექტორი პრობლემას წარმოების ხელმძღვანელის პოზიციიდან, უცხოელი მენეჯერი კი სტრატეგიული მმართველის პოზიციიდან უყურებს, რომელიც ბაზრების მეშვეობით იმართება და სხვ.

ყოველი კონკრეტული ქვეყნის წარმომადგენელთან საქმიანი მოლაპარაკების წარმართვისათვის ეფექტური რეკომენდაციების მიცემა პრაქტიკულად შეუძლებელია. თუმცა, მკაფიო ორიენტაციისათვის შესაძლებელია ზოგიერთი ნიუანსის ჩვენება. საყურადღებოა ერთი გარემოებაც. მოცემულ შემთხვევაში ეროვნულ სტილში იგულისხმება ამა თუ იმ ქვეყნისათვის დამახასიათებელი ნიშან-თვისებები და არა განსაზღვრული ეროვნული თავისებურებები.

მოლაპარაკებათა სტილი

ყოველ ერს მისთვის დამახასიათებელი წარსული, დღევანდლობა და მერმისი აქვს. საქმიანი ურთიერთობის ჩამოყალიბებულ სტილს შრომაცხოვრებისა და ბიზნესის წარმართვის ფსიქოლოგიური ასპექტები განაპირობებს. ამ თვალსაზრისით საინტერესოა თანამედროვე მსოფლიოს ორი განვითარებული სახელმწიფოს, იაპონიისა და აშშ-ის ბიზნესმენტა ფსიქოლოგიის შედარებითი ანალიზი (ცხრილი 20.2.).

აშშ. აშშ-ში დამუშავებულია მოლაპარაკებათა წარმართვის თეორიები. ფირმაში არსებობს სპეციალური თანამდებობა „კონფლიქტოლოგი“, რომელიც ყოველთვის მონაწილეობს მოლაპარაკებაში. ამერიკელები დიდ ყურადღებას აქცევენ მოლაპარაკების წარმართვის ტრადიციებს. მოლაპარაკების დაწყებამდე კონფლიქტოლოგები მეტწილად ადგილზე ეცნობიან პარტნიორის ფირმას, დამოუკიდებელ აუდიტორ დასკვნებს და მხოლოდ ამის შემდეგ აძლევენ რეკომენდაციას მათთან შეხვედრას.

ურთიერთობის ნორმები:

იაპონია

ურთიერთობის ეროვნული ნორმებიდან იაპონური კულტურაში გამოყოფენ გირისა და ნინძოს ნორმებს.

გირი - ეს ვალდებულებებსაც ნიშნავს და ამ ვალდებულების შესრულების რიტუალსაც, იგულისხმება აგრეთვე მაღლიერების მოვალეობაც. იგი მოქმედებს ადამიანთა ურთიერთობის ყველა საფეხურზე. მას ადვოკატი აქვს საეპოქო გაროებების დროსაც. ადვოკატების სფეროში იაპონიაში თავისებური საეპოქო მორალი ჩამოყალიბდა. ეპოქათა და საქმისათა შორის გაერკველებულია გამოთქმა: „გირი ნი მო დეკანი“ („არ შემიძლია პარტნიორს ცუდად მოვექცე, რადგან გირის პრინციპს დაეარდევე“). კომერციულ ურთიერთობებში იგი ნიშნავს, რომ მყოფელი, რომელიც ერთი გამოიდვლისაგან ყიდულობს, სხვისთან არ მივა საყიდლად და ა. შ.

იაპონელთა შეგნებაში გირის ნორმები განუყოფელია ნინძოსაგან (სიტყვისიტყვით „აკომოიეირება“). იგი ჭეშმარიტი გონიერების ატრიატია, რომელსაც ადამიანები განიცდიან ერთმანეთთან ურთიერთობის დროს.

წყარო: პრინციპი ე. იაპონელები..., გვ. 104-105.

ცხრილი 20.2. იაპონური და ამერიკული ბიზნესის ფსიქოლოგიის შედარებითი ანალიზი

კრიტერიუმები	იაპონია	აშშ
საქმიანი ადამიანის დამახასიათებელი თვისებები	„გუნდში“ მუშაობისა და წინასწარხედვის უნარი	წინდახედულობა
დაწინაურების მოთხოვნა	ცხოვრებისეული გამოცდილება და კონკრეტული წარმოების ცოდნა	მაღალი კვალიფიკაცია, სწავლისა და თანამშრომლობის ნიჭი, უნარი
პროფესიული კომპეტენტურობის შეფასება	სულიერი განვითარების მაღალი დონე, სპეციალიზაციისა და ფართო პროფესიული ცოდნის ერთიანობა	ეწრო სპეციალიზაციიდან რამდენიმე მომიჯნავე პროფესიის ათვისება
სიახლისადმი (ინოვაციისადმი) დამოკიდებულება	ვერლუციური გზით - თანდათანობით	რევოლუციური გზით
საქმიანი ურთიერთობის ფორმა	ურთიერთნდობის საფუძველზე აგებული პირადი კონტაქტები	ურთიერთვალდებულება - კონტრაქტები
გადაწყვეტილების მიღების პროცესი	ქვევიდან ზევით, დინჯად, შეთანხმებულად, მოზომილად	ზევიდან ქვევით, სწრაფად
შრომითი საქმიანობის ხასიათი, ორგანიზაცია და რიტმი	გეგმაზომიერად, თანმიმდევრულად, გულმოდგინედ, აუქჩარებლად, დიდ საერთო ოთახში მუშაობა	სწრაფად, აღმადრენით, შთაგონებით, ინდივიდუალურ ოთახში მუშაობა
საქმიანი ურთიერთობის ხასიათი	ურთიერთდამოკიდებულება, კარგი არაფორმალური პირადი კავშირები, მჭიდრო ურთიერთობა	დამოუკიდებელი, ფორმალური
ცხოვრების სტილი	საქმისადმი ერთგულება, ხელისუფლებისა და ლიტერატურით გატაცება	საქმისადმი ერთგულება. სპორტით გატაცება
საქმიანი კონფლიქტების გადაწყვეტა	პირადი ურთიერთობითა და ვალდებულებებით. წამყვანი ცნება - „მოვალეობა“, მიზანი - ურთიერთთანხმობა	სასამართლო განხილვა. მიზანი - საკუთარი პოზიციის დაცვა

წყარო: Вaсилиев В. Л. Юридическая ..., стр. 175.

ისინი გამოირჩევიან პარტნიორის მიმართ კეთილგანწყობით, ენერგიულობით, თუმცა, პრესინგული (შეზღუდვით) სტილით, იდეოლოგიზაციით. მათ, როგორც წესი, მეტად მოსწონთ ნაკლებოფიციალური ატმოსფერო. ამით ვლინდება მათი ეგოცენტრიზმი (საკუთარი პიროვნებით გატაცება, წარმოდგენა, რომ იგი ქვეყნიერების ცენტრია). ამიტომ ზოგჯერ ამერიკელებს ზედმეტად შეუპოვრად და აგრესიულად მიიჩნევენ.

ამერიკელები მოლაპარაკების წარმართვისადმი სამ მიდგომას გამოყოფენ: მსუბუქი (თავისუფალი), მკვეთრი (უხეში) და პრინციპული (დაუმომბელი). საქმიან მოლაპარაკებას სამ ნაწილად ყოფენ: ბირველი - ანალიზის სტადია ანუ ინფორმაციების შეგ-

როვება და ვარიანტების შერჩევა; მეორე - დაგეგმვა; მესამე - დისკუსია ანუ პარტნიორის პოზიციის გაცნობა.

ამერიკული სტილი ზასიათდება მაღალი პროფესიონალიზმით, ბაზრის კონიუნქტურის ბრწყინვალე ცოდნით. დელეგაციის შემადგენლობაში თითქმის ყოველთვის პროფესიონალები მონაწილეობენ. ამასთან, დელეგაციის ყოველი წევრი გადაწყვეტილების მიღებისას შედარებით დამოუკიდებელია.

მოლაპარაკებაზე ამერიკელები ჩვეულებრივ ძლიერ პოზიციებს ფლობენ, დაფინებით ცდილობენ თავიანთი მიზნების რეალიზაციას, უყვართ ვაჭრობა. მეტ ყურადღებას უთმობენ სხვადასხვა საკითხის კომპლექსურ გადაწყვეტას და თვითონაც ხშირად ამგვარი „პაკეტების“ განხილვას სთავაზობენ. ძალიან მოსწონთ, როცა მოლაპარაკების შესახებ ინფორმაცია ადგილობრივი პერიოდული პრესით თუ ტელევიზიით შუქდება.

✱ გერმანია. გერმანიის დელეგაციის წევრებთან შეხვედრისას აუცილებლად უნდა გვახსოვდეს: პირველი - სიზუსტე, პუნქტუალობა, სიფაქიზე; მეორე - სიცხადე და წესრიგი, შეკითხვები-წინასწარ ყურადღებით მომზადებული, კვალიფიციურად ფორმულირებული და დაბეჭდილი; მესამე - განსახილველი საკითხები მკაფიოდ თანმიმდევრული და ლოგიკურობით დაცული უნდა იყოს.

გერმანელები ჩვეულებრივ წინასწარ ძალიან დეტალურად ამუშავენ თავიანთ პოზიციებს, ხოლო მოლაპარაკებაზე საკითხების თანმიმდევრულად განხილვას აძლევენ უპირატესობას. ისინი უფრო იმ მოლაპარაკებაში ერთვებიან, რომელშიც საკმაოდ ცხადად ხედავენ მათთვის ხელსაყრელი გადაწყვეტილების მიღების შესაძლებლობას. მოლაპარაკების დროს არჩევენ კატეგორიულ უარს.

✱ ინგლისი. ინგლისელები გადაწყვეტილებას მეტწილად მოლაპარაკების პროცესში, პარტნიორის პოზიციის გამოკვლევების შემდეგ იღებენ. ისინი მოწინააღმდეგე და ხალისით პასუხობენ მეორე მხარის ინიციატივაზე, ტრადიციულად სწევრით მწვავე საკითხებისთვის თავის არიდებას.

ქართული ეკონომიკაში:

ეკონომიკა გუბუტუშვილი

შპს „ეკომ“-ის გენერალურმა დირექტორმა ე. ბუბუტუშვილმა მრავალჯერ გაუძარტა ხელი მარჯანიშვილისა და სოსუმის თეატრებს, მრავალ ლიტურატორს, ხელოვანს, გაჭირვებულ ოჯახებს. მისი ძალისხმევით მოხდა ცნობილი ქართველი ბიზნესმენისა და მეცენატის დავით სარაჯიშვილის ნეშტის ქაშვილის ეკლესიის ეზოში გადმოსვენება და საფლავის მოწყობა...

X X X

ე. ბუბუტუშვილი - 48 წლის, შყაფს მუდღე და სამი შვილი.

პოლიტიკაში არ ერევა, რადგან თვლის, რომ ყველა საქმეს პროფესიონალი უნდა აკეთებდეს.

დევიზი - გაამდიდრე სხვები და შენც მდიდარი იქნები..

იდეალი - დავით სარაჯიშვილი. ისე კი უნდა, რომ საკუთარ თავს გავლეს.

გატაცება - ბიზნესი, ქართული პოეზია, ადამიანებთან ურთიერთობა.

ყოფლისშემბლევ რომ იყოს - ქართველებს შეარგებდა, მტრობითი დანერგულ ქვეყანას ააშენებდა.

თავისუფალ დროს, თუკი აქვს, ატარებს მეგობრებთან, ყველაზე დიდი მეგობარი - საქართველო!

წყარო: გაზეთი „თბილისი“, 13.IV.96.

ინგლისელებისათვის დამახასიათებელია თავშეკავებულობა, მინიშნებით საუბარი, მეტისმეტი წესიერება (ამიტომ უცნობებისადმი რამდენადმე ჩაკეტილნი ჩანან), სიფაქიზე, მკაცრი პუნქტუალობა, გადაწყვეტილების მძიმედ მიღება.

ინგლისური ტრადიციით საკითხის განხილვისას თავშეკავებულობა პარტნიორისადმი პატივისცემის ნიშანია. ამიტომ ისინი კატეგორიულ მტკიცებულებებსა და უარყოფებს გაურბიან და ხშირად მიმართავენ ასეთ ფრაზებს: „მე მგონია“, „მე ვეფიქრობ“, „შესაძლებელია“ და ა. შ. ინგლისელებს დუმილი თანხმობის ნიშნად არ მიაჩნიათ. თანამოსაუბრის მთომინებით მოსმენა მათი წესია. ბევრი ლაპარაკი ინგლისელების გაღიზიანებას იწვევს, რადგან მიაჩნიათ, რომ ამ შემთხვევაში პარტნიორი თავის აზრს მათ ძალით ახვევს.

✱ **საფრანგეთი.** ფრანგებთან მოლაპარაკების ჩასატარებლად საგანგებოდ უნდა მოვემზადოთ. ისინი ყოველთვის თავისი ფირმის რეპუტაციის (ღირსების) შენარჩუნებას ესწრაფვიან, მაშინაც კი, როცა თქვენ ფირმის მუშაობის ნაკლოვანებებზე ან თქვენთვის მიუღებელ სიტუაციაზე საუბრობთ.

ფრანგები ძალიან იშვიათად ეწევიან რისკს, მოლაპარაკებას წარმართავენ მკვახედ, რამდენადმე უხეშად, ცდილობენ კონფრონტაციის (ურთიერთდაპირისპირების) გზით მიზნის მიღწევას. ამიტომ, ამისათვის მზად უნდა ვიყოთ და მათთან მოლაპარაკების წარმართვისას მაქსიმალური კორექტულობა და თავშეკავება გამოვიჩინოთ. მათი ეროვნული სტილის თავისებურებაა „ერთი-ერთზე“ ოფიციალური განხილვის თავიდან აცილება. მოლაპარაკებაზე ცდილობენ თავიანთი დამოუკიდებლობის შენარჩუნებას, თუმცა, საბოლოო გადაწყვეტილების მიღებისას დელეგაციის წევრები ნაკლებად დამოუკიდებლები და თავისუფლები არიან, ვიდრე, მაგალითად, ამერიკელები.

ოფიციალურ მოლაპარაკებამდე ფრანგები მეტ ყურადღებას უთმობენ წინასწარშეთანხმებას და ურჩევნიათ, რომ შეძლებისდაგვარად განიხილონ ესა თუ ის საკითხი. ფრანგები უპირატესობას მოლაპარაკების მშობლიურ ენაზე წარმართვას ანიჭებენ. საზოგადოდ, ისინი მიდრეკილებას იჩენენ იუმორისადმი, ყოველთვის თავაზიანები და ზრდილობიანები, ძალდაუტანებელ ურთიერთობაში თავისუფალნი და ბუნებრივნი არიან. ამასთანავე ახასიათებთ ცბიერება, ყაირათიანობა, ხელმოჭერილობა და უნდობლობაც კი.

✱ **უნგრეთი.** უნგრელებს მოლაპარაკებისას არ უყვართ ვაჭრობა და ხშირად მიდიან ცალმხრივ დათმობაზე. მათთვის ეროვნული სიამყისა და თვითშეგნების გრძობამ შეიძლება ყველაფერი დაჩრდილოს. მათ ურჩევნიათ ძირითადი საკითხები ოფიციალური მოლაპარაკების დროს განიხილონ და თავს არიდებენ თავისუფალ სიტუაციაში საქმიან საუბარს.

✱ **იტალია.** იტალიელი ბიზნესმენები ექსპანსიურობით (გრძნობების დაუფარობით), სიფიცხითა და გულღიაობით გამოირჩევიან. ისინი დიდ ყურადღებას აქცევენ მოლაპარაკების თანაბარი თანამდებობრივი რანგის პირობებთან ჩატარებას. მიიჩნევენ, რომ არაოფიციალურ ვითარებაში მიმდინარე საუბარი განსხვავებულ შეხედულებათა დაახლოებას უწყობს ხელს და პარტნიორთა მხრიდან კრიტიკული შენიშვნების გამოთქმის საშუალებას იძლევა. იტალიელი ბიზნესმენები საქმიანი ეთიკის ძირითადი ნორმების დაცვისადმი მგრძობიარენი არიან.

* ესპანეთი. ესპანელები საქმიანი ურთიერთობის დროს სერიოზულები, თავისუფლები და თავაზიანები არიან, აქეთ იუმორის დიდი გრძობა და გუნდური მუშაობისადმი მიდრეკილება. შეხვედრაზე დაგვიანებას ისინი ზუპრობაში ატარებენ. ამერიკელებთან და იაპონელებთან შედარებით მოლაპარაკების წარმართვის სტილი ნაკლებდინამიური აქვთ. უყვართ ბევრი საუბარი, ამიტომ შეხვედრის რეგლამენტის დაცვა ყოველთვის არ ხერხდება. იტალიელების მსგავსად, ისინიც დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ მოლაპარაკების ჩატარებას თანაბარი რანგის ხელმძღვანელებს შორის.

* შედეგო. საქმიან ურთიერთობებში შეედი ბიზნესმენების დამახასიათებელი თვისებები: სიბევითე, მუყაითობა, გულმოდგინება, პუნქტუალობა, აკურატულობა, სერიოზულობა, პედანტურობა, წესრიგიანობა და საიმედოობა. მათი კვალიფიკაციის დონე ძალიან მაღალია და პარტნიორების პროფესიონალიზმს ღირსეულად აფასებენ. იტალიელებისაგან განსხვავებით ისინი თავშეკავებულნი არიან და ემოციებს მკაფიოდ არ გამოხატავენ. შედეგებთან საქმიანი შეხვედრისათვის აუცილებელია გულმოდგინე მომზადება, რადგან საკითხებს უწერილმანეს დეტალებში განიხილავენ. მათთვის მეგობრული კავშირები და პირადი ურთიერთობები ბიზნესის განვითარებაში განსაკუთრებულ როლს ასრულებს.

* იაპონია. საქმიანი ურთიერთობისას იაპონელებისათვის დამახასიათებელია გულჩახვეულობა. ისინი არ უხსნიან გულს პირველსავე შემხვედრს, კარგ ნაცნობთან ურთიერთობა უფრო ხელს აძლევთ. იმისათვის, რომ იაპონელს შეექმნას აზრი: „ამ ადამიანს შეიძლება ენდო“, საკმარისი არაა ერთი საუბარი, შეხვედრა, სადმე ერთად ყოფნა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პიროვნებათა შორის დისტანცია იაპონურ კულტურაში უფრო დიდია, ვიდრე დასავლეთში.

უცხოელებთან საუბრისას იაპონელები ხშირად განიცდიან უხერხულობას და გაუბედობას. ისინი ყურადღებით უსმენენ მოსაუბრეს, მოფიქრებულად პასუხობენ კითხვებზე, კამათის დროს არ მიაჩნიათ ღირსებად გაბედული, შემტევი მანერა. საუბრისას ხშირად აკეთებენ პაუზას. შეუჩერებლად ლაპარაკი იაპონელებისათვის უზრდელობაა. საერთო თავშეკავებულობა მათი ქცევის ნორმაა.

ამერიკელებთან შედარებით იაპონელები ხიტყვიერი ურთიერთობისას უფრო პასიურები არიან. უმეტეს შემთხვევაში იაპონელს არ მიჰყავს საუბრის მსვლელობა და არც ცდილობს მის გაგრძელებას. იაპონელი ჩვეულებრივ იძლევა მოკლე შენიშვნებს და არასოდეს წარმოთქვამს გრძელ სიტყვას. მისთვის დამახასიათებელია პასუხი აგონ თავიანთ ნათქვამზე. იაპონელი საუბრის დაწყების უფლებას სხვას უთმობს, ლაპარაკობს ფრთხილად, გააზრებულად, შესვენებებით, მრავალმნიშვნელოვნად, ხშირად ბუნდოვნადაც.

როცა საუბარი ასცდება თავის დანიშნულებას, დასავლური კულტურის ხალხები, ჩვეულებრივ, ცდილობენ საჩქაროდ ნათელყონ საუბრის თემა და წერტილი დაუსვან გაურკვეველობას. იაპონელებს აღიზიანებთ ასეთი სწორზაზოვანი, მათი აზრით, მოუქნელი მანერა. იაპონიაში ითვლება, რომ საუბრის დროს საქმის მიყვანა რთულ ახსნამდე ნიშნავს საქმის მნიშვნელოვანი მხარეების, წახნაგების გაიოლებას და გვერდის აქლას. ისინი ამჯობინებენ, რომ საქმის არსის გარშემო იტრიალონ, სანამ წარმოდგენი-

ლი არ იქნება ყველა თვალსაზრისი. ასეთ შემთხვევაში საქმის დედაარსი თანდათან გამოვლინდება, რაკი თითოეული გამოკვეთს ყველაზე მთავარს დისკუსიის პროცესში და ეს მოხდება საკითხების გარშემო „ტრიალით“, მრავალმხრივი მიდგომით, მის ირგვლივ კონცენტრული წრის გავლით.

იაპონელები იშვიათად ამბობენ კატეგორიულ უარს. მათ მიაჩნიათ, რომ „სხვებთან“ ურთიერთობაში, რომელთა გრძნობები და განწყობილებანი უცნობია, უნდა მოერიდონ მკვეთრ „არას!“ ამას აკეთებენ რბილად, შემოვლით, ამასთან არ შეურაცხყოფენ თანამოსაუბრის პიროვნულ ღირსებებს და უტოვებენ იმედს, რომ კონტაქტი კვლავ გაგრძელდება. ურთიერთობის ასეთი მანერა თვალნათლივ აელენს იაპონელთა ეროვნული სასიათის ერთ-ერთ ძირითად თვისებას - თავაზიანობას. მაგ., პირდაპირ დასმულ კითხვას ისინი ხშირად ასე პასუხობენ: „კანგაეტუ ოკიმას“ (უნდა მოვიფიქრო) - ეს უარს ნიშნავს. ასეთი ხერხი უფრო საქმიანი საუბრის დროს გამოიყენება. თანამოსაუბრის პასუხად დუმილი უზრდელობაა. ასეთ დროს არაერთხელ იმეორებენ ჩვეულ სტრატეგიულ გამოთქმას: „სო დეს კა?“ (მართლა...?!).

ცნობილი იაპონელი პროფესორი რიმ ნეი მარუიამა მიიჩნევს, რომ „მეტყველების თავაზიანი კონსტრუქციები, საგანგებო გამოთქმები ვინმეს მიმართ მოწიწების ანდა პატივისცემის გამოსახატავად, შეიძლება ენახოთ შსოფლიოს ყველა ენაში, მაგრამ იაპონური ენა ამ მხრივ პირველ ადგილზეა“. სახელგანთქმული ლინგვისტი, იაპონური ენის მცოდნე ინგლისელი ჩემბერლენი ამბობდა: „არ არსებობს სხვა ენა, თავაზიანი მეტყველების იმდენ წესსა და ფორმას რომ ფლობდეს, რამდენსაც იაპონური ენა“.

თავაზიანი საუბარი, რასაც დღემდე იცავენ იაპონიაში, უცხოელებს არცთუ იშვიათად აყენებს რთულ, ზოგჯერ სასაცილო მდგომარეობაში. რაკილა არ იციან ასეთი ურთიერთობის პირობები, ისინი საუბრის დროს ხშირად ჩუმდებიან მაშინ, როცა იაპონიაში ზრდილობა მოითხოვს, კაცმა რეაგირება მოახდინოს თანამოსაუბრის ნათქვამზე. ცნობილია, რომ იაპონელს უფრო სიამოვნებს თანამოსაუბრის თუნდაც უაზრო შეძახილი, ვიდრე უადგილო შენიშვნები ან მით უფრო უადგილო შეკითხვები.

ადამიანის მიერ ადამიანის აღქმა სახის შეფასებით იწყება. ყველა ხალხი დიდი ხანია სახის მიხედვით იღებს ადამიანის ეთნიკურ კუთვნილებას, სქესს, ასაკს, განწყობილებას, ხანდახან სასიათსაც კი. იაპონელები ძველთაგანვე ახერხებენ სახის მიხედვით განსაზღვრონ ადამიანის ზრახვები. ამასთან არის დაკავშირებული მათი სწრაფვა - დამალონ თავიანთი ნამდვილი სახე, რისთვისაც ისინი, როგორ წესი, უზრუნველ გამოემეტყველებას იღებენ დამოუკიდებლად შინაგანი ექსპრესიისა თუ ემოციისაგან.

გარეგნული სახე ნიღაბია - ტატამაე (კარკასი, საყრდენი). ნიღბის მიღმა იმალება პონე (იდუმალი, ნამდვილი). გარეგნული სახე - ყველასათვის, შინაგანი - საკუთარი თავისთვის და ახლობლებისათვის. ისინი თვლიან, რომ სხვებთან საჭიროა ემოციების შეკავება, ეს ზნობრივ ნორმად ითვლება. იაპონელები ერთმანეთთან ურთიერთობაში ერთობ თავშეკავებულად იქცევიან. მათი აზრით, ემოციების საჯაროდ გამოვლენა არ შეიძლება. იაპონელებისათვის გულჩახვეულობა თვალთმაქცობა კი არაა, ქცევის მიღებული ნორმაა. იყო გულჩათხრობილი, ე. ი. სახეზე ნიღაბფარებული, იაპონიაში ისევე აღიქმება, როგორც წესიერი ადამიანი.

ჩვენ მიჩვეულნი ვართ, რომ სახეზე ღიმილი მაშინ ჩნდება, როცა ადამიანს სასიამოვნო გრძობა ეუფლება, ზოლო სიცილი ახლავს უცაბედ სიხარულს ან სხვა დადებით განცდებს. იაპონელებთან ამ მხრივ სხვაგვარად არის საქმე. მათთვის ღიმილი ზრდილობისა და დელიკატურობის (თავაზიანობის) ნიშანია, რასაც ბავშვობიდანვე ასწავლიან - სხვა არ შეაწუხოს თავისი პირადი მწუხარებით.

საყურადღებოა ისიც, რომ იაპონელის ღიმილი შეიძლება ნიშნავდეს: „მესმის“ ან „არ მესმის“. ამიტომ საკვირველი არ არის, რომ იაპონელთა ჩვეულებრივი ღიმილიდან, რომელიც მრავალი ტიპისაა (სევდის დამფარავი, მედიდური, პირფერული, კმაყოფილების გამომხატველი და სხვ.), ერთ-ერთი „გამოუცნობ ღიმილად“ ითვლება.

როგორც ცნობილია, ურთიერთობის პროცესში თანამოსაუბრენი ხშირად უკრავენ თავს ერთმანეთს. ზოგი ხალხისათვის ეს თანხმობას ნიშნავს, ზოგისათვის კი - პირიქით. იაპონელთათვის თავის დაქვევა ნიშნავს არა „გეთანხმებით“, არამედ - „გურადღებით გისმენთ“. ეს იაპონელთა მიმართ საყვედურის საბაბს აძლევს უცხოელებს: „როგორ? ჩემი პარტნიორი თანხმობის ნიშნად სულ თავს მიქნევდა და როგორც კი საქმე დასასრულს მიუახლოვდა, მან უარის მსგავსი რაღაც თქვა“. საზოგადოდ, იაპონელთა ექსტები და მიმობრა თითქმის შეუმჩნეველია.

ხელის ჩამორთმევა იაპონიაში მიღებული არ არის. იაპონელები არ ცდილობენ მოსაუბრეს შეეხონ-ეს საკმაოდ საჩითირო საქმედ ითვლება. ამ წესს მკაცრად იცავენ უცხოელებთან ურთიერთობისას. მათთვის უჩვეულოა ფაზილარობა (მეტისმეტად შინაურული, მოურიდებელი ქცევა), რასაც ზოგიერთი კულტურის ხალხი ხშირად მიმართავს უცნობებთან ურთიერთობის დროს.

იაპონელთა ურთიერთკონტაქტების ერთ-ერთი ყველაზე დამახასიათებელი ნიშანია განზე ცქერა. პარტნიორი, რომელიც დაჟინებით უყურებს თვალებში თანამოსაუბრეს, იაპონელებს უტაქტო პიროვნებად მიაჩნიათ. ასეთ სიტუაციაში იაპონელები ნეიტრალური ობიექტისაკენ მიმართავენ მზერას.

ოფიციალური მოლაპარაკების დროს იაპონელები პოზიციების განხილვასა და ურთიერთდაპირისპირებულობის თავიდან აცილებას ცდილობენ: თუ მეორე მხარე მეტ დათმობაზე მიდის, ისინი სწრაფად ანალოგიურადვე პასუხობენ. მათთან მუქარა ან ზეწოლა სასურველ ეფექტს არ იძლევა. თუმცა, ისინი უფრო სუსტ პარტნიორებთან ზოგჯერ ამგვარ მეთოდსაც იყენებენ. იაპონელები პარტნიორებთან პირადი ურთიერ-

პლაი-წესები:

იაპონელთა ღიმილი

ყოველ რაინოსეკს აქვს პატარა მოთხრობა „ცხვინასხოცი“, რომლის აზრი შემდეგნაირია: ამერიკელ პროფესორთან, რომელიც ტოკიოს უნივერსიტეტში ლექციებს კითხულობდა, მივიდა სტუდენტის დედა და შეატყობინა, რომ მისმა შვილმა თავი მოიკლა. პროფესორი იმდენად ამ ცნობას არ შეუწრაგს, რამდენადაც შშობლის საქციელმა გააოცა - დედა იღიბებოდა. ქალის წასვლის შემდეგ პროფესორმა მაგიდის ქვეშ დააფარა ცხვინასხოცი დიანასა - ოგი ყველაფერს მისვდა. უხელო ქალი იღიბებოდა მაშინ, როცა გულს უხელო მწუხარება უსერავდა. მას სახე უღიბოდა, გული კი ქვითარებდა. ამაში მოელი იაპონის სახე ჩანს.

წყარო: პრინციფი გ., ლადანოვი. იაპონელები... გვ. 208-209.

თობის განვითარებას დიდ ყურადღებას უთმობენ. ამიტომ არაოფიციალურ შეხვედრებზე შეძლებისდაგვარად პრობლემის უფრო დეტალურად განხილვას ცდილობენ.

იაპონელების დამახასიათებელი თვისებაა საზოგადოებრივი აზრისადმი მგრძობიარობა და ყველაფერში სიზუსტე (მოლაპარაკების დაწყებისა და დამთავრების დროულობა, შეთანხმებით ნაკისრი ვალდებულებების შესრულება და ა. შ.). იაპონელი ყოველთვის ყურადღებიანია, უსმენს მოსაუბრეს. თუმცა, ეს ყოველთვის არ ნიშნავს, რომ ის შეთავაზებული მოსაზრების მომხრეა.

იაპონიაში ყოფინასა მზად უნდა ვიყოთ იმისათვის, რომ სასადილო ოთახში შესვლამდე მოგვიწევს ფეხსაცმლის გახდა.

გაცნობისას საეტიკო ბარათები გადაეცემა ორივე ხელით. იაპონელებისათვის დამახასიათებელია უკიდურესად ძლიერად გამოხატული ტრადიციულობა.

იაპონელები ბიზნესში ქალებს თითქმის არ იკარგებენ და მათ მოლაპარაკებაში მონაწილეობის უფლებას არ აძლევენ. ისინი საქმიანი პარტნიორი ქალებისადმი უნდობლობას იჩენენ.

ეტადღო იაპონელს ყვაილები არ მიართვათ. ამისათვის დამატებითი, სპეციფიკური ცოდნაა საჭირო. მათთვის განკუთვნილი სუვენირი არ უნდა იყოს ძვირადღირებული. წერილმანი გასამრჯელოს მიცემა იაპონელისათვის არა არის მიღებული. მოლაპარაკების დაწყებამდე, საეტიკო ბარათების გაცვლისას, უნდა მიართვათ ჩაი.

*** სამხრეთ კორეა.** კორეელი ბიზნესმენები, კონფუციანური მორალის შესაბამისად, პარტნიორებთან პირად კონტაქტებს ძლიერ აფასებენ. არასაქმიან ურთიერთობაში ისინი ძალიან თავისუფალი, ზრდილობიანი და კარგად აღზრდილი ხალხია, საქმიანი მოლაპარაკების დროს კი საკმაო შეუპოვრობასა და აგრესიულობას იჩენენ. მოლაპარაკებებს, განსაკუთრებით თავდაპირველად, ხანგრძლივი საოქმო ნაწილი აქვს. მათთვის დამახასიათებელია პრობლემის მკაფიოდ და ნათლად გამოთქმისა და მისი ოპერატიული გადაწყვეტის უნარი.

კორეელები პარტნიორებთან უთანხმოების ღიად გამოხატვას მიწვეულნი არ არიან. მათთან საუბარში რეკომენდებული არ არის ისეთი გამოთქმები, როგორცაა „უნდა მოვიფიქრო“, „ამ საკითხის გადაჭრა მარტივი არ არის“, „თქვენი წინადადება ხანგრძლივ შესწავლას მოითხოვს“ და ა. შ. ამგვარი ფრაზები მათგან აღქმული იქნება, როგორც შემოთავაზებული იდეის მიუღებლობა, მაშინ, როდესაც პარტნიორს იდეის განსახორციელებლად მნიშვნელოვანი ძალისხმევის გაძლიერება სურდა.

*** ჩინეთი.** ჩინელებთან მოლაპარაკება რამოდენიმე ეტაპად ხორციელდება. სახელდობრ, პირველად პოზიციების დაზუსტება, შემდეგ წინასწარი განხილვა და ბოლოს – დამამთავრებელი ეტაპი. დაწყებით ეტაპზე ჩინელები ყურადღებას აქცევენ პარტნიორის გარეგნულ სახეს და ქცევის მანერებს. ამ ნიშნით ისინი მოლაპარაკებაში თითოეული მონაწილის სტატუსს განსაზღვრავენ და შემდეგ უფრო მაღალი სტატუსის მქონე პიროვნებაზე აკეთებენ ორიენტაციას. ამასთან, მნიშვნელობა არა აქვს ამ პიროვნების ოფიციალურ თუ არაოფიციალურ სამსახურებრივ მდგომარეობას. გარდა ამისა, პარტნიორებს შორის ჩინელები ცდილობენ იმ ადამიანების გამოყოფას, რომლებიც მათ მიმართ სიმპათიას იჩენენ. სახელდობრ, მათი მეშვეობით ისინი პარტნიორ მხარეზე თავიანთი გავლენის მოხდენას ცდილობენ.

ჩინელები დათმობებზე მოლაპარაკების ბოლოს, პარტნიორის შესაძლებლობების შეფასების შემდეგ მიდიან. თუ პარტნიორმა მოლაპარაკებისას შეცდომა დაუშვა, ისინი სწრაფად და ენერგიულად იყენებენ სიტუაციას. ჩინეთის დელეგაციაში მრავალი ექსპერტი მონაწილეობს. რაოდენობრივად მათი დელეგაციები საკმაოდ მრავალრიცხოვანია. საბოლოო გადაწყვეტილებას ჩინეთის მხარე მოლაპარაკების შემდეგ სახლში იღებს. პრაქტიკულად, ნებისმიერი შედეგის მიუხედავად, უმაღლესი ხელმძღვანელობა ორივე მხარის დელეგაციის წევრებს მიღწეულ შეთანხმებას უწონებს.

✳ ლათინური ამერიკის ქვეყნები. ძალიან დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ პირად კონტაქტებს. დელეგაცია ყოველთვის ერთიანი ფრონტით გამოდის. ზაზს უსვამენ პირად დამოუკიდებლობას. პირველ რიგში ეროვნულ ინტერესებს ითვალისწინებენ. ზოგჯერ ახასიათებთ არაპუნქტუალობა.

✳ არაბული ქვეყნები. არაბებისათვის მოლაპარაკებაზე ერთ-ერთ მთავარ ელემენტად ითვლება პარტნიორებს შორის ნდობის ატმოსფეროს შექმნა. ისინი, როგორც წესი, წარსულზე აკეთებენ ორიენტაციას, მუდმივად იხსენებენ თავიანთ წინაპრებს. მათთვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ისლამის ტრადიციებს. არაბები საჭიროდ მიიჩნევენ წინასწარ დაამუშაონ მოლაპარაკებაზე განსახილველი ყველა დეტალი. თუმცა, არაბული სამყარო საკმაოდ არაერთგვაროვანია. მაგალითად, ეგვიპტელები ძალზე მგრძობობიარენი არიან ისეთი საკითხებისადმი, რომლებიც ეროვნულ დამოუკიდებლობასთანაა დაკავშირებული.

ორბანნიზაციული საკითხები

ნებისმიერი მიღება წინასწარ გულმოდგინედ უნდა დაიგეგმოს. მიღების მომზადება გულისხმობს: მოსაწყვეების დაგზავნას, სტუმართა დახვედრას, სასტუმროში დაბინავებას, მიღების (მასპინძლობის) სახის განსაზღვრას, მენიუს შერჩევას, ოფიციალური სიტყვის მომზადებას, სტუმრებისათვის სუვენირების შექმნას, კულტურული პროგრამის შემუშავებას, სტუმრების გაცილების ორგანიზაციას, ყველა ამ საქმისათვის ხარჯთაღრიცხვის გაანგარიშებას და სხვ.

თითოეული ზემოაღნიშნული საკითხის გადაწყვეტა გარკვეული გარემოებების გათვალისწინებას მოითხოვს. მაგალითად, მიღების დროის შერჩევასას გასათვალისწინებელია, რომ ის დღესასწაულისა და დასვენების დღეებში, აგრეთვე ეროვნული გლოვის პერიოდში არ შედგეს.

მოლაპარაკების მომზადება

მოლაპარაკების შედეგი მონაწილეთა არა მარტო მეწარმეობით უნარზე, არამედ მათ ადამიანურ თვისებებზე (ქცევის კულტურაზე, ურთიერთსიმპათიაზე და ა. შ.), მისი ჩატარების ორგანიზაციასა და სხვა ფაქტორებზეა დამოკიდებული.

მოლაპარაკების დაწყებამდე სასურველია პოტენციური პარტნიორის შესახებ მაქსიმალურად შესაძლებელი ინფორმაციის მიღება, რომელიც რეალურად „კომერციული შპინონაჟია“, მაგრამ პრაქტიკაში „მარკეტინგული კვლევისა“ ცნობილი. ამ მიზნით დასაკლეთის მოწინავე კომპანიები თანხებსა და ძალისხმევას არ იშურებენ. მოძიებული ინფორმაცია სასურველია შეიცავდეს პარტნიორობა პირადი ინტერესების სფერო

როსაც კერძოდ, მათი კომპეტენციის დონეს, გემოვნებას, გატაცებას, პოლიტიკურ და რელიგიურ მრწამსს და სხვ. კომპანიის შესახებ ინფორმაციის მიღების წყაროდ გამოიყენება საცნობარო ხასიათის მასალები, პრესის პუბლიკაციები, სავაჭრო პალატის ინფორმაციები, სხვა ფირმებთან პარტნიორი კომპანიის ურთიერთობის ამსახველი მასალები, საგარეო-სავაჭრო სახელმწიფო სტრუქტურების მონაცემები და სხვ.

მოლაპარაკებათა დაწყებამდე აუცილებელია ხელთ გაგაჩნდეს ისეთი საცნობარო მასალები, როგორცაა:

- სავალუტო კურსის უახლესი დონე;
- საბაჟო და სატრანსპორტო ტარიფები, საფრახტო განაკვეთები;
- პარტნიორის ქვეყანაში მოქმედი ზომა-წონის ერთეულები და ა.შ.

მოლაპარაკების დაწყებამდე ასევე სასურველია გავეცნოთ გაეროს კონვენციის (ვენის კონვენცია, 1980 წ.) ძირითად პრინციპებს „საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ“. იგი უმთავრესად გულისხმობს:

- ◆ თქვენი ფირმის შესახებ პარტნიორისათვის სრულყოფილი და სარწმუნო ინფორმაციის მიწოდებას;
- ◆ გარიგების საგნის (საქონლის, მომსახურების) თაობაზე ხელმისაწვდომი ინფორმაციის გადაცემას;
- ◆ გარიგების საგნის თავისუფალ მიწოდებას;
- ◆ საქმიანი ეთიკის დაცვას;
- ◆ სახელშეკრულებო ვალდებულებების შესრულებას და სხვ.

მოლაპარაკების დაწყებამდე მიზანშეწონილია უცხოელ დელეგაციას დოკუმენტურად (და არა სიტყვიერად) გააცნოთ საკუთარი ფირმის შესახებ არსებული მასალები. სახელდობრ, წესდება, მისი რეგისტრაცია, საკუთრების ფორმა, აუდიტური დასკვნა, დელეგაციის ხელმძღვანელის რწმუნება ხელშეკრულების ხელმოწერის უფლების შესახებ და სხვ. ეს საშუალებას მოგცემთ ანალოგიური დოკუმენტაცია მოითხოვთ პარტნიორისაგანაც, რაც მომავალში მრავალ გაუგებრობას აგაცილებთ.

ძირითადი საკითხით მოლაპარაკების დაწყება სასურველი არ არის. უპირველესად აუცილებელია კეთილსასურველი, ძალდაუტანებელი ატმოსფეროს შექმნა. ამიტომ რეკომენდებულია, მით უფრო თუ პარტნიორთან პირველი შეხვედრაა, განსახილველი საგნის (საქონლის) ბაზრის შესახებ ინფორმაციების გაცვლა, მოლაპარაკების პროგრამის გაცნობა, პარტნიორთა სურვილებისა და შთაბეჭდილებების მოსმენა და სხვ. თუ პარტნიორები ერთმანეთს პირველად არ ხვდებიან, მიზანშეწონილია ბოლო შეხვედრის შემდეგ ფირმაში მომხდარი ცვლილებების ზოგადად განხილვა, მიმდინარე პოლიტიკური, სპორტული და კულტურული ცხოვრების შესახებაც საუბარი.

მოლაპარაკების საგნის განხილვა სასურველია პარტნიორის დაინტერესების ხარისხის გარკვევით დაიწყო. იგი მოლაპარაკების ტაქტიკის შერჩევაში გამოიყენება. ყოველი მოლაპარაკება მონაწილეთა რთული ფსიქოლოგიური ურთიერთობებით ყალიბდება. ამიტომ მოლაპარაკება ისე უნდა წარმართოს, რომ პარტნიორმა თქვენი სურვილი გაიგოს.

- ➔ **პირველი** – „გინ-გის“ ანუ „თოკის გადაძაღვის“ მიმდევრები. ამ ტაქტიკის მომხრეები მაქსიმალურად ცდილობენ მათთვის სასურველი სიტუაციის გამოყენებას, პარტნიორის მხრიდან სავაჭრო დათმობების მიღებას და სხვა;
- ➔ **მეორე** – იგი პირველის საწინააღმდეგოა და მხარეებს მეგობრული პოზიციები უკავია. შედარებით სუსტი მხარე მოლაპარაკებას უფრო პირფერულად წარმართავს და პარტნიორისაგან „მეგობრულ“ ურთიერთობას ელის;
- ➔ **მესამე** – პარტნიორული. იგი მხარეთა მიერ ურთიერთმისაღები გადაწყვეტილებების ძიებაში მდგომარეობს. მოლაპარაკების მონაწილეები ერთობლივად აანალიზებენ სიტუაციას და გადაწყვეტილებებსაც ერთად იღებენ. ამგვარი მიდგომა პროდუქტიულია (ნაყოფიერია), მაგრამ პარტნიორთა მხრიდან დიდ ნდობას მოითხოვს;

პრაქტიკაში არსებობს პარტნიორთა ქცევის სხვა სახის ტაქტიკაც, მათ შორის შენიღბულიც.

მასპროტიორის სტრატეგია

საქმიან ურთიერთობათა უმრავლესობა პროდუქციის ყიდვა-გაყიდვას ეხება. ამ შემთხვევაში ერთი მხარე ექსპორტიორია (გამყიდველი), ხოლო მეორე იმპორტიორი (მყიდველი).

საბაზრო ურთიერთობის პირობებში უპირატესობა იმპორტიორს აქვს, რადგან ბაზარი თითქმის გაჯერებულია (ყოველ შემთხვევაში განვითარებულ ქვეყნებში) და პროდუქციის რეალიზაცია საკმაოდ რთულია.

პროდუქციის გაყიდვისათვის აუცილებელია მას გააჩნდეს მაღალი სამომხმარებლო თვისებები ანუ იყოს პირადი და საზოგადოებრივი მოხმარებისათვის სასარგებლო და კონკურენტუნარიანი, ე. ი. მისი ყიდვა მოცემული ექსპორტიორისაგან მყიდველისათვის უნდა იყოს შედარებით ხელსაყრელი და მოსახერხებელი. კონკურენტუნარიანობა განისაზღვრება ტექნიკური მაჩვენებლებით (ხარისხით), კომერციული პირობებით (ფასის დონე, მიწოდების ვადები, გადახდის პირობები, საბაჟო პროცედურები, გამყიდველის პასუხისმგებლობა და გარანტიები და სხვ.), მიწოდების ორგანიზაციული პირობებით, მოხმარების ეკონომიკურობით და ა. შ. იმპორტიორი ყოველთვის ისეთი საქონლის შეძენას ცდილობს, რომელიც მისგან მინიმალურ ხარჯებს მოითხოვს და მაქსიმალურ სარგებლობას მოუტანს. ყურადსაღებია ისიც, რომ საქონლის კონკურენტუნარიანობა ცვალებადია. მასზე მრავალი ფაქტორი ზემოქმედებს. მაგალითად, ზოგიერთი საქონელი სეზონის გასვლის შემდეგ კონკურენტუნარიანობას ნაწილობრივ კარგავს; ახალი, უფრო მოდერნიზებული საქონლის გამოჩენისას ძველ მოდელზე მოთხოვნა კლებულობს და საქონელი ნაკლებკონკურენტია იხდება და სხვ. ყოველივე აღნიშნული და კიდევ ბევრი რამ მოლაპარაკების ტაქტიკის არჩევის დროს გათვალისწინებული უნდა იქნეს.

ექსპორტიორმა მოლაპარაკების პროცესში იმპორტიორი გარიგების გაფორმების სარგებლიანობაში უნდა დაარწმუნოს. ამისათვის კი მოცემული საქონლის ტექნიკური,

სამომხმარებლო, ღირებულებითი, ორგანიზაციული თუ სხვა უპირატესობანი წინა პლანზე უნდა წამოწიოს.

საჭიროა წინასწარი მომზადება და კონკურენტის საქონლის შესახებ ბაზრის არსებული ინფორმაციის აქტიური გამოყენება. მიუღებელია კონკურენტის საქონლის ძაგება. აუცილებელია კონკრეტული ციფრებითა და მაგალითებით საკუთარი საქონლის უპირატესობის დაბეჯითებით ჩვენება, პროდუქციის კრიტიკას ფასის შესამცირებლად იმპორტიორი შეასრულებს.

გარიგების გაფორმებისათვის რეკომენდებულია რამდენიმე მეთოდი:

- პირდაპირი და არაპირდაპირი რჩევა - მყიდველს მიეწოდება მოსაზრება შეთავაზებული გარიგების ხელსაყრელობის შესახებ;
- ალტერნატიული მეთოდი - მყიდველს რამდენიმე წინადადებას შესთავაზებენ, რომელთა შორის უფრო ხელსაყრელის არჩევა მისი გადასაწყვეტია;
- იმპორტიორის წინადადების მიღების მეთოდი - შესაძლებლობის მიხედვით ექსპორტიორი იმპორტიორს ზოგიერთ შემთავაზებულ წინადადებაზე თანხმდება;
- გამაფრთხილებელი მეთოდი - ექსპორტიორი საუბრობს მიწოდების ვადებზე, გადახდის და გარიგების სხვა პირობებზე და პრაქტიკულად არ იყენებს სიტყვებს „გაყიდვა“, „შესყიდვა“, თითქოს ეჭვი არ ეპარება იმპორტიორის მიერ საქონლის შეძენაში;
- კითხვითი მეთოდი - იმპორტიორის საწინააღმდეგო აზრის შემოსხვევაში ისეთი კითხვების მიცემა, რომელთა მეშვეობითაც იმპორტიორმა თავისი პასუხებით საკუთარი მოსაზრებები უნდა უარყოს და სხვ.

თუ იმპორტიორს გარიგების პირობებზე სხვა მოსაზრება აქვს, ნერვიულობა არ შეიძლება. მაშასადამე, ის დაინტერესებულია გარიგებით და თავისი ინტერესების დაცვას ცდილობს. დამაჯერებელი მოსაზრებების პოვნა ექსპორტიორის ამოცანაა. მოლაპარაკებაში საჭიროა მოთმინება და გამძლეობა.

ექსპორტის შესახებ მოლაპარაკების მთავარი პუნქტია სარეალიზაციო ფასის საკითხი. მისი დონის დასაცავად რეკომენდებულია სხვა ბაზარზე გარიგების ფასის გამოყენება, კონკურენტების პროდუქციის ფასის დასახელება, ბაზრის მოთხოვნების გაძლიერებული ტენდენციის მოხსენიება, პროდუქციის ხარისხისა და უპირატესობის, ეკონომიკურობის, შეფუთვის საიმედოობის, ეკოლოგიურობისა და სხვა ტექნიკურ-ეკონომიკური პარამეტრების გამოყენება.

გარიგება ყოველთვის ურთიერთსასარგებლო უნდა იყოს. იმპორტიორის ფსიქოლოგია კი ისეთია, რომ ის ყოველთვის ყოყმანობს, ფიქრობს, ხელსაყრელ ფასში შეიძინა თუ არა ეს საქონელი? ძალზე მნიშვნელოვანია ამ მოსაზრების გაფანტვა, რადგან მას არ დარჩეს ისეთი ეჭვი, თითქოს შეთანხმებული გარიგება მხოლოდ ერთი მხარისათვისაა სასარგებლო. ცალმხრივად სასარგებლო გარიგება ზშირად უკანასკნელი ხდება. არ უნდა დაგვაიწყდეს, რომ ბაზარზე მთავარი კანონმდებელი, როგორც წესი, იმპორტიორია.

იმპორტიორის სტრატეგია

უპირველესად საჭიროა სასურველი ექსპორტიორის შერჩევა. მოლაპარაკების მსვლელობისას ყურადღება უნდა გამახვილდეს შესაძენი საქონლის ხარისხზე (განსაკუთრებით რთული ტექნიკის შემთხვევაში), მათ ტექნიკურ სიახლეზე, ექსპლუატაციის დროს ეკო-

ლოგიური მოთხოვნების უზრუნველყოფაზე, გარანტიის საკითხებზე, ტექნოლოგიურ ბაზე და ა. შ. აუცილებელია შეთანხმება ხარისხის შემოწმების ხერხებზე, გამოცდის მეთოდებზე, პრეტენზიის წარდგენის წესებზე და ა. შ.

მოლაპარაკების მეტად მნიშვნელოვანი პუნქტია ფასის შესახებ შეთანხმება. პირველი, რომელსაც საქმიან შეხვედრაზე იმპორტიორმა უნდა მიაღწიოს, მიწოდების ფასის დაკლებაა. აუცილებელია გვახსოვდეს, რომ ფასდაკლების სიდიდე მრავალი ფაქტორით განისაზღვრება. სახელდობრ, ბაზრის კონიუნქტურის მდგომარეობით, საწარმოო სიმძლავრეების დატვირთვით, მხარეთა შორის ჩამოყალიბებული ურთიერთობებით, ფორმის ტრადიციებით და სხვა, რომელთა ცოდნა მოლაპარაკების წარმატებით ჩატარებისათვის სასარგებლოა (ფასდაკლების საკითხები მე-15 თავში იყო განხილული).

მიწოდების ფასდაკლების შეთანხმების შემდეგ საჭიროა სხვა ფასდაკლებებზე მოლაპარაკების გაგრძელება. კერძოდ, შესყიდვის რაოდენობის, მიწოდების ვადების, გადახდის პირობების, სეზონურობის და სხვათა შესახებ.

როცა ექსპორტიორის და იმპორტიორის ფასი მაქსიმალურად უახლოვდება ერთმანეთს, კონტრაქტში ფასის საბოლოო შესათანხმებლად საერთაშორისო ურთიერთობის პრაქტიკაში მიღებული სავაჭრო წინადადების - „ფიფტი-ფიფტის“, ე. ი. ფასთანხვავობის თანაბრად გაყოფის პირობა წარმოიშობა.

შესყიდვის შესახებ მოლაპარაკების მსვლელობისას უნდა გვახსოვდეს, რომ სასარგებლოა შესყიდვის დაკავშირება საკუთარი საქონლის გაყიდვასთან (თუ მისი რეალიზაცია რთულია), რომელსაც შემხვედრ ვაჭრობას უწოდებენ. საერთაშორისო საქონელბრუნვის 40%-მდე შემხვედრი ვაჭრობით სრულდება. უმეტეს შემთხვევაში იმპორტიორის ზეწოლით ექსპორტიორი თავის თავზე იღებს შემხვედრ ვალდებულებას, რომლის რაოდენობა შესყიდული საქონლის ღირებულების 5-დან 100%-მდე მერყეობს.

შედეგების ანალიზი

მოლაპარაკების დამთავრების შემდეგ მიზანშეწონილად მისი ანალიზის ჩატარება. ამ მიზნით ყუ-

რადლება უნდა გამახვილდეს.

- რომელმა ფაქტორმა განაპირობა მოლაპარაკების წარმატებით (წარუმატებლად) ჩატარება?
- რა სირთულეები წარმოიშვა მოლაპარაკების მსვლელობისას და როგორ იქნა ისინი დაძლეული?
- როგორი იყო პარტნიორის ტაქტიკა მოლაპარაკების დროს?
- მოლაპარაკების რომელი პრინციპები შეიძლება იქნეს გამოყენებული სხვა შეხვედრებზე და სხვ.

ამგვარი მასალების მოგროვება, გაცნობა და მომავლისათვის გათვალისწინება ხელს შეუწყობს შეცდომების თავიდან აცილებას და პერსპექტივაში წარმატების მიღწევას.

მიღება

მიუხედავად იმისა, რომ საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის დროს მიღების ცერემონიალი დიპლომატიურ პროტოკოლსა და ეტიკეტს ეფუძნება, მას სპეციფიკური თავისებურებებიც აქვს. ისტორიულად ისე ჩამოყალიბდა, რომ საქმიანი კონტრაქტების განვითარებაში მიღება მნიშვნელოვან როლს ასრულებს. ამასთან, მასპინძლობის ძირითადი შინა-

არსია საქმიანი ურთიერთობის გაღრმავება-განვითარება და არაოფიციალურ ატმოსფეროში საჭირო ინფორმაციის მოკვლევა. მიღებაზე საუბრისათვის აუცილებელია გულმოდგინედ მომზადება. მოსაფიქრებელია ვისთან და რაზე ვისაუბრებთ, ვის გავეცნობით, ვის წარვადგენთ და ა. შ. უნდა მოვემზადოთ მოსაუბრის მხრიდან შესაძლო კითხვებზე პასუხის გასაცემადაც და სხვ.

მრავალწლიანმა საერთაშორისო ურთიერთობის პრაქტიკამ მიღების სახეები, მისი მომზადების მეთოდები და ეტიკეტი დაადგინა. მიღება შეიძლება ჩატარდეს დღისით და საღამოს.

დღის განმავლობაში მიღება შეიძლება იყოს:

„შამპანურის ბოკალი“ ან „ღვინის ბოკალი“. მისი ჩატარების დრო 9 საათიდან იწყება და ერთ საათს გრძელდება. სასმელებიდან სტუმრებს უმასპინძლებიან შამპანურით (ან ღვინით), წვენებით, მინერალური წყლებით, რომლებსაც ოფიციანტები ჩამოატარებენ. საკვებიდან გამოიყენება ღვეზელი, ბუტერბროდი, კაკალი და ა. შ. მიღება ტარდება ფეხზე დგომით. ორგანიზაციული თვალსაზრისით ამგვარი მიღება ყველაზე მარტივია, რადგან დიდი მომზადება არ სჭირდება.

„ღვინის ბოკალისათვის“ დადგენილია ასეთი წესი: თუ სტუმრებს წითელ ღვინოს მიართმევენ, საკვებად უნდა იყოს წითელი თევზი, წითელი ხორცი. თეთრი ღვინოს შემთხვევაში - თეთრი თევზი, თეთრი ხორცი. ტანსაცმლის ფორმაა ყოველდღიური.

„საუზმე“. 12-დან 15 საათამდე ტარდება და 1-1,5 საათს გრძელდება, აქედან ერთი საათი მაგიდასთან და 30 წუთი ჩაითა და ყავით გამასპინძლებას ეთმობა. მენიუში შედის ერთი-ორი ცივი საუზმე, თევზის ან ხორცის ერთი კერძი და დესერტი. მიღების დასაწყისში სტუმრებს მიართმევენ აპერიტივს (მადის მოსაყვან სუსტ სპირტიან სასმელს). საუზმის დამთავრებისას - ჩაის, ყავას, კონიაკს და ლიქიორს. ტანსაცმლის ფორმაა ყოველდღიური.

საღამოს იმართება შემდეგი მიღებები:

„კოქტილი“ 17-18 საათებს შუა ტარდება და ორი საათი გრძელდება. მიღება ფეხზე დგომით სრულდება. მოსაწვევზე მითითებულია მიღების დასაწყისისა და დამთავრების დრო. სტუმრებს ნებისმიერ დროს შეუძლიათ მიღებიდან წასვლა. ნორმალურად ითვლება 1,5 საათი დაყოვნება. ეტიკეტის უხეშ დარღვევად მიიჩნევა ხელმძღვანელზე უფრო გვიან მისვლა. ოფიციანტებს დააქვთ სასმელები და ცივი საუზმე (უმეტესად პატარა ბუტერბროდები). შეიძლება ცხელი კერძითაც გამასპინძლება. ხშირად ეწყობა ბუფეტიც, სადაც მსურველებს სასმელებს სთავაზობენ. ტანსაცმლის ფორმაა ყოველდღიური.

„ლა ზურშეტი“ „კოქტილის“ ანალოგიურ საათებში ტარდება და მისგან მხოლოდ იმით განსხვავდება, რომ მაგიდები შეიძლება საუზმითა და ცხელი კერძებით გაიწყოს. მიღება ფეხზე დგომით მიმდინარეობს. საზეიმო ელფერის გასაძლიერებლად მიღების ბოლოს სტუმრებს შამპანურით, აგრეთვე ნაყინითა და ყავით უმასპინძლებიან. ტანსაცმლის ფორმაა ყოველდღიური.

„სადილი“ მიღების შედარებით უფრო საპატიო ფორმაა. ის ჩვეულებრივ 19-21 საათებს შორის ტარდება და 2-2,5 საათს გრძელდება. მენიუ შეიცავს ცივ საუზმეს, რო-

მელიც ორი-სამი კერძისაგან შედგება. სტუმრებს სთავაზობენ პირველ კერძებს, მოხარულად ან შემწვარ თევზს, შემწვარ ხორცს და დესერტს. ღვინო იგივეა, რაც საუზმის დროს. სადილის დაწყებიდან ერთი საათის შემდეგ სტუმრები მეორე დარბაზში გადიან ან იქვე რჩებიან სასაუბროდ, სადაც ყავითა და ჩაით უმასპინძლდებიან. ტანსაცმლის ფორმაა - სმოკინგი, ფრაკი; ქალებისათვის - საღამოს კაბა.

„სადილი-ბუფეტი“ „სადილის“ ნაირსახეობაა (ფაქტიურად „შვედური სუფრაა“), რომლის დროს სტუმრები 4-6-კაციან მაგიდებთან სხდებიან. ცალკე მაგიდაზე გაწყობილია საუზმე, ხოლო სასმელებისათვის არის ბუფეტი. სტუმრები იღებენ საუზმეს, სასმელს და მაგიდებთან თავიანთი სურვილისამებრ სხდებიან. მენიუ შეიცავს ცივ საუზმეს, პურს, სალათებს, ხილს, ორცხობილას, საკონდიტრო ნაწარმს, გამაგრილებელ და მინერალურ წყლებს, წვენებს. საერთო მაგიდის კუთხეში დაწყობილია სირჩები, ბოკალები, დანები, ჩანგლები, ხელსახოცები და ა. შ. ასეთი მიღება ნაკლებად ოფიციალურია, ვიდრე სადილი. ტროპიკულ ქვეყნებში იგი შეიძლება ღია ცის ქვეშ, ვერანდაზე ან ბაღში ჩატარდეს. ტანსაცმლის ფორმაა ყოველდღიური.

„გახშამი“ 21 საათზე ან უფრო გვიან იწყება და სადილისაგან მხოლოდ მიღების დაწყების დროით განსხვავდება.

„ჟურ ფიქსი“ [ფრანგ. jour fixe - განსაზღვრული დღე] ისეთი მიღებაა, როცა მისი ჩატარების დღე მთელი სეზონის განმავლობაში წინასწარ იგეგმება. მოსაწვევი მხოლოდ ერთხელ, სეზონის დასაწყისში (უმეტესად 1-15 იანვარს ან 1-15 სექტემბერს) იგზავნება. მასში მინიშნებულია კვირის კონკრეტული დღე და საათი სტუმრების მისაღებად. ასეთ მიღებას მეტწილად დიპლომატიური სამსახურების ხელმძღვანელთა მეუღლეები და დიდგვაროვანთა ოჯახები აწყობენ.

საერთაშორისო ურთიერთობის პრაქტიკა საზეიმო მიღებების გარდა ნაკლებად ოფიციალურ ვითარებაში შეხვედრებსაც ითვალისწინებს. მათ მიეკუთვნება „ჩაი“ ან „ყავა“. სტუმრებს უმასპინძლდებიან ნამცხვრებით, შოკოლადით, ხილით, სადესერტო ღვინით და, რა თქმა უნდა, ჩაით ან ყავით.

სიტყვის წარმოქმნა

მიღებაზე ხშირად გამოდიან სიტყვით, ხოლო სადილსა და ვახშამზე მასპინძელი მხარის ხელმძღვანელი ოფიციალურ სადღეგრძელოს წარმოთქვამს, რომლის შემდეგ სტუმართა დელეგაციის მეთაური საპასუხო სადღეგრძელოს ამბობს. ეს ცერემონია შეიძლება სადილისა და ვახშმის დასაწყისში ან ბოლოს შესრულდეს. არსებობს ლოკალური სადღეგრძელობებიც.

სიტყვა ან სადღეგრძელო უნდა შეიცავდეს: მისალმებას საპატიო სტუმრის მიმართ; საერთო დებულებებს, რომლებიც შეხვედრის მიზნი გახდა; საყოველთაოდ მიღებულ ფორმას საპატიო სტუმრებისადმი გამოთქმული სურვილებისა, ქვეყნის აყვავებისა და მისი ხალხის ბედნიერების თაობაზე და ა. შ.

საპატიო სტუმრის საპასუხო სიტყვა უნდა შეიცავდეს: მადლობას გაწეული მასპინძლობისათვის; კმაყოფილებას შეხვედრით ორმხრივი დაინტერესების გამო და დარწმუნებას, რომ მეგობრული გრძნობები ორივე მხარისათვის საერთოა; კეთილსურვილებს მასპინძელი ქვეყნის აყვავებისა და ხალხის ბედნიერებისათვის.

სადღეგრძელოების წარმოთქმის დროს არ შეიძლება საუბარი, სასმელის დასხმა, ჭამა და სხვ. ოფიციალურ საუბრეზე, სადილზე ან ვახშამზე ჭიქების მიჭახუნება მიღებული არ არის.

მუსლიმანური ქვეყნებისათვის მხედველობაშია მისაღები რელიგიური დღესასწაული - რამადანი (ამ პერიოდში, რომელიც თითქმის ერთ თვეს გრძელდება, მზის ჩასვლამდე აკრძალულია ჭამა და სხვ.). მენიუს შერჩევასა სტუმართა გემოვნების, მათი ეროვნული და რელიგიური ტრადიციების გათვალისწინება გემართებს და ა. შ.

რა თქმა უნდა, სტუმართა მიღების პერიოდი გამოყენებული უნდა იქნეს საქმიანი ურთიერთობის მოსაწესრიგებლად და განსამტკიცებლად, მაგრამ დაუშვებელია სადილზე, ვახშამზე და ა. შ. მკაცრი ტონით, შემტკეითი, აგრესიული საუბარი, მით უმეტეს, თუ სპირტიანი სასმელი გაქვთ მიღებული.

შესტები

ყესტები (ფრანგ. *geste* - სხეულის ნაწილების, განსაკუთრებით ხელის მოძრაობა) მეტყველების ემოციურ უღერადობას აძლიერებს. ისინი ყოველთვის ბუნებრივი, თავშეკავებული და მრავალფეროვანი უნდა იყოს. ამასთან, მუდმივად ყესტების გამოყენება რეკომენდებული არ არის და მართვას საჭიროებს.

მოსხლეობის სხვადასხვა ეთნიკურ ჯგუფს მიმიკის, პოზის, ყესტის და ა. შ. მიმართ განსხვავებული აღქმა აქვს. მაგალითად, თუ რუსი ხელის ჩაქნევით ძლიერი წარუმატებლობის დემონსტრაციას ახდენს, ზორვატი კმაყოფილებასა და წარმატებას გამოხატავს; საკუთარ თავზე საუბრისას ევროპელი ხელს გულმკერდზე, ხოლო იაპონელი ცხვირზე იდებს; თუ იტალიელი ან ფრანგი რაღაც იდეას უაზროდ მიიჩნევს, ხელისგულს შუბლზე მიირტყამს და თითქოს წამოიძახებს: „შენ რა, გაგაფიდი?“, ხოლო ინგლისელი ან ესპანელი ამავე ყესტით თვითკმაყოფილებაზე მიგვანიშნებს; როცა პოლანდიელი შუბლზე ხელის მირტყმისას საჩვენებელ თითს მაღლა იშვერს, ეს აზრის ღირსეულად შეფასებას ნიშნავს; გერმანელს აღფრთოვანებისას წარბების მაღლა აწევა ახასიათებს, ხოლო ინგლისელი ამით უკიდურეს სექაპტიციზმს (უნდობლობას) გამოხატავს; ურთიერთობისას ევროპელები მარცხენა და მარჯვენა ხელის ხმარებას განსაკუთრებულ მნიშვნელობას არ ანიჭებენ, მაშინ როდესაც ახლო აღმოსავლეთში მარცხენა ხელით საჭმლის, ფულის ან საჩუქრის მიწოდება პარტნიორის შეურაცხყოფად ითვლება, რადგან ისლამური რელიგიით არაწმინდად მიიჩნევა და სხვა.

ყესტების ენა ძალიან განსხვავებულია არაბულ სამყაროში. ახლო აღმოსავლეთის ყველა ქვეყანაში სამი შეერთებული თითის (მწიკვის ფორმა) ზემოთ აშვერა ნიშნავს თხოვნას „არ იჩქაროთ“, „წუთით მოიცადეთ“ და ა. შ.

მოსაწვევი ბარათი

როგორც წესი, ყოველი საქმიანი საოქმო შეხვედრა მოსაწვევი ბარათის მიღებით (ან გაგზავნით) იწყება. მოსაწვევი მკაფიოდაა მინიშნებული, თუ ვინ უკეთებს მიღებას ორგანიზაციას, რა მიზნით ეწყობა იგი (დელეგაციის მიღების, ფირმის პრეზენტაციის (წარდგენის), ხელმძღვანელის შეცვლის და ა. შ.), ვინაა მიწვეული შეხვედრაზე, სად და როდის ტარდება იგი. მოსაწვევის მარჯვენა ქვედა კუთხეში ზოგჯერ იწერება „R.S.V.P.“ („გთხოვთ, გვიპასუხოთ“). ასეთ შემთხვევაში აუცილებელია მიღებაზე

მონაწილეობის დადასტურება (ან შეუძლებლობის შეტყობინება). ზოგჯერ წერია ფრაზა „regrets only“ („მხოლოდ ბოდიშის მოხდა“). ამ დროს მიღებაზე მონაწილეობა შეიძლება არ შეატყობინოთ, ხოლო თუ ვერ შეძლებთ მისვლას, აუცილებელია აცნობოთ.

მოსაწვევის სხვისთვის გადაცემა მიღებული არ არის. მაგრამ თუ სიტუაციის გამო აუცილებელია, ამის შესახებ ღონისძიების ორგანიზატორებს უნდა შეატყობინოთ.

საუზმისა და სადილის ტიპის მიღებებზე მოსაწვევებს 10-15 დღით ადრე უგზავნიან. მიწვევაზე პასუხი წერილით ან ღია ბარათით უნდა შეატყობინოთ (სავიზიტო ბარათის გაგზავნა უტაქტობად ითვლება).

მოსაწვევ ბარათზე ტანსაცმლის ფორმასაც აღნიშნავენ. თუ მოსაწვევზე მითითებულია white tie (თეთრი ყელსახვევი) ან black tie (შავი ყელსახვევი), პირველ შემთხვევაში იგი ნიშნავს ფრაკს, ხოლო მეორე სიტუაციაში - კოსტიუმს, სმოკინგს. ქალებისათვის ტანსაცმლის ფორმას არ მიანიშნებენ. მაგრამ, თუ მამაკაცებისათვის მითითებულია, ქალები ვალდებული არიან საღამოს გამოსასვლელი ტანსაცმელი ჩაიცვან.

მონაწილეთა ტანსაცმელი

დიპლომატიური პროტოკოლისაგან განსხვავებით, რომელიც საღამოს მიღებებზე მონაწილეთა ტანსაცმლის ფორმად ხშირად ფრაკსა და სმოკინგს მოითხოვს, საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის მონაწილეთა ტანსაცმელი უფრო დემოკრატიულია. თუმცა, გასათვალისწინებელია რიგი გარემოებებიც. სახელდობრ, ნებისმიერ მიღებაზე აუცილებელია ერთფეროვანი კოსტიუმი (ზაფხულში დღის მიღებაზე ნათელი, ხოლო საღამოს - მუქი ფერის) და პერანგი (სასურველია თეთრი). ფეხსაცმელი დახურული ფორმისა და მუქი ფერის უნდა იყოს. კალსტუხი აუცილებელია.

დღის მიღებაზე გრძელი საღამოს კაბის ჩაცმა ქალებისთვის მიღებული არ არის. სასურველია მორთულობათა მინიმალური რაოდენობა.

სამწმინტო ბარათი

საგარეო-ეკონომიკური ურთიერთობის პრაქტიკაში ხშირია სავიზიტო ბარათის გადაცემის შემთხვევა. სავიზიტო ბარათის აუცილებელი ელემენტებია: გვარი, სახელი, თანამდებობა, ორგანიზაციის დასახელება და რეკვიზიტები (მისამართი, ტელეფონი, ტელექსი, ფაქსი).

სავიზიტო ბარათზე ხელის მოწერა და თარიღის დასმა არ შეიძლება. სავიზიტო ბარათი გამოიყენება მილოცვის, სამძიმრის გამოთქმის, მადლობის გადახდის, ქვეყნიდან წასვლის, წარდგენის, გაცნობის, მისამართის შეცვლის და სხვა შემთხვევებში. სავიზიტო ბარათებით უგზავნიან საჩუქრებს, ყვავილებს, წიგნებს, ალბომებს, თეატრის ბილეთებს, ფოტოსურათებს და ა. შ.

სავიზიტო ბარათის მარცხენა ქვედა კუთხეში შესაძლოა აღნიშნული იყოს საერთაშორისო სტანდარტული სიმბოლიკა, რომელიც ფრანგული ფრაზის შესაბამისი პირველი ასოებია. ეს სიმბოლოებია:

P.F. - მილოცვა (pour feliciter);

P.R. - მადლობის გადახდა (pour remercier);

P.C. - სამძიმრის გამოთქმა (pour condolance);

P.F.N.A. - ახალი წლის მილოცვა (pour feliciter Nouvel An);

P.P.C. - გამოთხოვება გამგზავრების წინ, თუ პირისპირ გამოთხოვება არ ხერხდება (pour prendre conde).

სავიზიტო ბარათებზე, ოფიციალურ შემთხვევაში, სხვადასხვა საბაბიდან გამომდინარე, მესამე პირში ქვემოთ იწერება: „გილოცავს ეროვნულ დღესასწაულს“, „გილოცავს ახალ წელს“, „მადლობას გიხდის ყურადღებისათვის“ (გამოგზავნილ საჩუქარზე საპასუხოდ), „მადლობას გიხდის მილოცვისათვის“, „სუკეთესო სურვილებით“ (სუვენირის გამოგზავნის დროს). შეიძლება იყოს სხვა წარწერაც კონკრეტულ შემთხვევასთან დაკავშირებით.

თუ სავიზიტო ბარათის პატრონი თავად ტოვებს მას, მაშინ გადაიკეცება სავიზიტო ბარათის მარჯვენა მხარე მთლიანად, ზოგიერთ ქვეყანაში კი ბარათის მარჯვენა ან მარცხენა კვედა კუთხე. ეტიკეტის უხეშ დარღვევად ითვლება, თუ გადაკეცილ ბარათს შიკრიკს ან მძლოლს გაატანთ. სხვისი მეშვეობით გადაუკეცავი სავიზიტო ბარათი იგზავნება.

სავიზიტო ბარათზე პასუხი ადრესატს სავიზიტო ბარათითვე, მისი მიღებიდან 24 საათის განმავლობაში ეცნობება.

საჩუქარი

უცხოელებთან საქმიანი ურთიერთობის დროს პატივისცემისა და ყურადღების ნიშნად ხშირია საჩუქრის, განსაკუთრებით ყვავილების, მირთმევის პრაქტიკა (მეტწილად თუ დელეგაციის წევრი ქალია). ამ საქმეში სიფრთხილე გვმართებს, რადგან სხვადასხვა ეროვნების ადამიანებს ყვავილების მიმართ განსხვავებული დამოკიდებულება აქვთ. მაგალითად, იტალიელები, ფრანგები, ესპანელები, უნგრელები და იაპონელები ქრიზანთემებსა და ჰორტენზიებს უბედურების მომტანად აღიქვამენ, ხოლო ინგლისელები, ჰოლანდიელები და ბერძნები კი პირიქით, სიამოვნებით იღებენ. იაპონელებისათვის ყვითელი და თეთრი ფერის ყვავილები, ხოლო მექსიკელებისა და ლათინური ამერიკის ქვეყნების მცხოვრებელთათვის მუქი წითელი ფერის ყვავილები მწუხარების შეგრძნებას იწვევს. ევროპელებისათვის თეთრი აკაცია საქორწილო საჩუქარია, იგი ამაღლებულ და წმინდა სიყვარულს განასახიერებს. სამეფო ყვავილად ითვლება შროშანი, რომელიც საპატარძლოს თაიგულში სიყმაწვილისა და უმანკობის ნიშანია. ჩინელებსა და თურქებს არ უყვართ თეთრი და ცისფერი ყვავილების თაიგული, ხოლო მწვანისა და წითელი ფერებისაგან შერჩეული დეკორატიული ყვავილები მათთვის დიდი სიზარულია.

ინგლისში ტრადიციულად სტუმრად საჩუქრის გარეშე მიდიან, მაგრამ ვიზიტის შემდეგ ოჯახს აუცილებლად უგზავნიან კმაყოფილებისა და მადლობის გამომხატველ ღია ბარათს, ან წერილს, რომელიც ადრესატს დაახლოებით 6 საათის განმავლობაში გადაეცემა.

5. საქმიანი წერილის შედგენის პოტენციური

მოლაპარაკების შემდეგ საქმიან სამყაროში მიზანშეწონილია შეთანხმების წერილობითი დადასტურება. მიმოწერაში პასუხის გაცემის ზღვრული ვადების დარღვევა სასურველი არ არის. ტელექსზე პასუხი 2 დღის, ხოლო წერილზე 10 დღის განმავლობაში უნდა გაიცეს.

მიუხედავად იმისა, მოლაპარაკება ეფექტიანი იყო თუ არა, მისი შედეგები ფირმაში აუცილებლად უნდა იქნეს განხილული.

ყოველი მეწარმე, მენეჯერი თუ ბიზნესმენი, ნებისთნე უნებლიეთ, საქმიან მიმოწერაში მონაწილეობს. ამიტომ მას წერილის დაწერა და შეკითხვაზე პასუხის გაცემა უნდა შეეძლოს.

სამსახურებრივი წერილის სტრუქტურა, რომელიც შეკითხვას მოიცავს, ასეთია: საკითხის აქტუალობის დასაბუთება, მისი შინაარსი და გარანტიის ფორმულირებით მოსალოდნელი შედეგი. მაგალითად, „ჩემი თხოვნა თუ არ დაგაბრკოლებთ, გთხოვთ მიპასუხოთ შემდეგ კითხვაზე (ჩამოთვალეთ). კონსულტაციისათვის წინასწარ გმადლობთ“.

თანმხლები წერილი ორი ნაწილისაგან შედგება: შეტყობინება გასაგზავნი მასალის შესახებ და დამაზუსტებელი ცნობა.

თხოვნის ამსახველი წერილის ტექსტი შეიძლება დაიწყოთ ასე: „ტექნიკური დახმარების მიზნით...“, „სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობის მიზნით...“, „საოქმო გადაწყვეტილების შესაბამისად...“, „თქვენი თხოვნის თანახმად...“, „თქვენი არაერთგზის შესხენების მიუხედავად...“, „შემდგომი კოორპერაციის მიზნით...“ და ა. შ.

წერილი-პასუხი, რომელიც თხოვნაზე ან შემოთავაზებულ წინადადებაზე უარის თქმას შეიცავს, შემდეგი სქემით აიგება: თხოვნის ძირითადი შინაარსის გაშვება და უარის თქმის მიზეზების გადმოცემა და დასაბუთება.

უარის თქმა ხშირად ამგვარად ფორმულირდება: „...გამო თქვენი თხოვნის დაკმაყოფილება, სამწუხაროდ, არ შეგვიძლია“.

თუ წერილის პასუხად ორგანიზაცია გვეკვლინება, იგი შესაძლოა პირში იწერება. პირველ პირში გადმოიცემა ბრძანება, განცხადება, მოხსენებითი და განმარტებითი ბართი და სხვ.

წერილი, რომელიც ასახავს თხოვნას, მოთხოვნას ან პრეტენზიას, იწყება სიტყვით „გთხოვ(თ)“. თანმხლები წერილი იწყება ზმნით მხოლოდითი ან მრავლობითი რიცხვის პირველ პირში. მაგალითად, „გაცნობებ(თ), რომ...“; „შეგახსენებ(თ) რომ“ და ა. შ.

ფრაზების აგებისას შეეცადეთ მარტივი წინადადებების დაფიქსირებას. ყოველი სიტყვა სასურველია იმ მნიშვნელობით გამოიყენოთ, რომელიც ოფიციალურ წერილობით პრაქტიკაში მიღებული. მოერიდეთ ნეოლოგიზმებს (ახალ სიტყვებს), თუ მათ საერთოდ მიღებული ტერმინოლოგიური აზრი არა აქვთ. დაუშვებელია ტერმინების დამახინჯება ან მათი სინონიმებით შეცვლა. ტერმინს უნდა ჰქონდეს მხოლოდ ერთი განსაზღვრა, განმარტება. თუ მიიჩნევთ, რომ ტერმინი ადრესატისთვის შეიძლება გაუგებარი გახდეს და მოცემულ ტექსტში მისი გამოყენება აუცილებელია, დამატებით გადმოეცეთ მისი განმარტება. მთავარია წერილი იყოს ინფორმაციულად დატვირთული, კონკრეტული და შეძლებისდაგვარად მცირე მოცულობისა.

ტექსტობრივ მასალაზე თარიღის მითითებისას თვე აუცილებლად სიტყვიერად გადმოეცეთ, რადგან თარიღის აღმნიშვნელი ციფრების თანმიმდევრობის გაშიფვრა სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულად ხდება. მაგალითად, ინგლისელები თარიღს ასეთი მიმდევრობით წერენ: დღე, თვე და წელი, ხოლო ამერიკელები თვე, რიცხვი და წელი.

1. დაახასიათეთ დაახული მიზნის მიღწევის მოთხოვნები და ალტერნატივები;
2. დაახასიათეთ მოლაპარაკების თანამედროვე პრაქტიკა საგარეო ბიზნესში;
3. დაახასიათეთ საერთაშორისო პროტოკოლოს შინაარსი;
4. დაახასიათეთ უცხოელებთან მოლაპარაკების წარმართვის თავისებურებები;
5. დაახასიათეთ საქმიანი წერილების შედგენის მოთხოვნები.

ლიტერატურული წყაროები

1. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: М., 1994.
2. Современный бизнес: Учеб. в 2т. Пер. с англ. Д. Дж. Речмен и др. М., 1995.
3. Алехина И. Имидж и этикет делового человека. М., 1996.
4. Дашков Л. П., Данилов А. И., Тютюкина Е. Б. Предпринимательство и бизнес. Учеб. пособие. М., 1996.
5. Эмили Пост. Этикет. Под ред. Элизабет Л. Пост. М., 1996.
6. Кочетков Г. Б. Управленческая культура: российский и американский аспекты. Ж., "США-ЭПИ", М., 1996, №4.
7. Ниденберг Д. и др. Как читать человека, словно книгу. Баку. 1992.
8. Никифоров Д. В., Борунков А. Ф. Дипломатический протокол в СССР: принципы, нормы, практика. М., 1985.
9. Василиев В. Л. Юридическая психология. М., 1997.
10. ჭიპაშვილი კ., დიპლომატიის ანბანი, თბ., 1993.
11. ყუყუნია გ., იაპონური მენეჯმენტის ნაციონალური ნიშნები. ჟურნ. „ეკონომიკა“, 1993, №2-3.
12. მესხია ი., იაპონელი მენეჯერის პირადი ღირსებები. ჟურნ. „ეკონომიკა“, №6-7.
13. პრონიკოვი ე., ლადანოვი ი., იაპონელები. თარგმანი ნ. ბელთაძისა. თბ., 1991.
14. ჯოლია გ., საერთაშორისო ბიზნესი. ნაწ. I. თბ., 1996.

კონტრაქტი №

„ — „ ————— 199 —— წ.

მოქ. ————— შემდგომში, „გამყიდველად“ წოდებულის მიერ, ერთი მხრივ, და მოქ. ————— შემდგომში „მყიდველად“ წოდებულის მიერ, მეორე მხრივ, დაიდო მოცემული კონტრაქტი ქვემოთ მითითებულის შესახებ.

I. კონტრაქტის საგანი

გამყიდველი ყიდის, ხოლო მყიდველი ყიდულობს —————,

საქონლის დასახელება

რომლის ტექნიკური პირობები მითითებულია სპეციფიკაციაში (თან ერთვის და წარმოადგენს კონტრაქტის განუყოფელ ნაწილს).

II. ხარისხი

მოცემული კონტრაქტით გაყიდული საქონლის ხარისხი მთლიანად უნდა შეესაბამებოდეს კონტრაქტით გათვალისწინებულ სტანდარტებს, ტექნიკურ პირობებს და დადასტურებული იქნას ქარხანა-დამამზადებლის ხარისხის სერტიფიკატით ან გამყიდველის საგარანტიო წერილით.

მყიდველს უფლება არ აქვს გამყიდველთან შეთანხმების გარეშე მოიხმაროს საქონელი, რომლის ხარისხზედაც მის მიერ გამოთქმული იქნა პრეტენზია.

III. მიწოდების ვადები და ფორმები

გამყიდველი მიაწოდებს მყიდველს მოცემული კონტრაქტით გაყიდულ საქონელს სპეციფიკაციაში მითითებულ ვადაში —————. მყიდველთან შეთანხმებით გამყიდველს ეძლევა საქონლის ვადაზე ადრე მიწოდების უფლება. ამასთან, მყიდველი ვალდებულია მიიღოს საქონელი და შეთანხმებულ ვადაში გადაიხადოს მისი ღირებულება კონტრაქტში აღნიშნული პირობების მიხედვით. საქონლის მიწოდების ვადის გადაცილების შემთხვევაში გამყიდველი იხდის ჯარიმას ————— ოდენობით. გაყიდული საქონლის მიწოდება მოხდება სერტიფიკაციაში მითითებული რეკვიზიტების მიხედვით. გამყიდველი ატყობინებს მყიდველს საქონლის გაგზავნის შესახებ ტელეფონით ან ტელექსით გაგზავნის მომენტიდან ————— დღის განმავლობაში. შეტყობინებაში უნდა მიეთითოს სარკინიგზო ზედღებულის ან კონოსამენტის ნომერი, გაგზავნის დრო, საქონლის დასახელება და რაოდენობა.

მოცემული საქონლის მიწოდება მოხდება ————— პირობით.

IV. ფასი

მოცემული კონტრაქტით გაყიდულ საქონელზე ფასები მითითებულია კონტრაქტის დანართის სპეციფიკაციაში. საქონლის ფასში შედის ტარის, შეფუთვისა და მარკირების ღირებულებაც.

V. გადახდის პირობები

მოცემული კონტრაქტით გაყიდულ საქონელზე ანგარიშსწორება მოხდება მყიდველის მიერ _____ ფორმით.

VI. სხვა პირობები და საერთო დებულებები

კონტრაქტით გაყიდულ საქონელზე უნდა მიეთითოს საქონლის შეფუთვის სახე, გადატვირთვის წესი, საქონლის მიღება-ჩაბარების სახე, რეკლამაციასთან დაკავშირებული პირობები, ფორს-მაჟორი, გარანტიები და პასუხისმგებლობა პროდუქციაზე, ზარალის ანაზღაურების წესი და კონვენციალური ჯარიმის თანხა, აგრეთვე საარბიტრაჟო სასამართლო.

კონტრაქტი ფორმდება 2 ეგ ზემპლარად _____ ენაზე, თითო ეგ ზემპლარი მყიდველისა და გამყიდველისათვის.

მზარეთა იურიდიული მისამართები:

გამყიდველი _____

მყიდველი _____

გამყიდველი

მყიდველი

(ხელმოწერა)

(ხელმოწერა)

დანართი

კონტრაქტზე № —

„ — „ — 199 — წ.

სპეციფიკაცია

199 — წელს მიწოდებას დაქვემდებარებულ საქონელზე

№№	საქონლის დასახელება, მარკა (ტიპი), ზომები, ტექნიკური პირობები	ზომის ერთეული	რაოდენობა	ფასი — ში ზომის ერთეულზე	ჯამი	მიწოდების კადები
1	2	3	4	5	6	7

ინგლისურ-ამერიკული და საერთაშორისო მეტრული სისტემების
საზომი ერთეულების ურთიერთადამყვანი ცხრილები

სიგრძე

LENGTH

	INCH	FOOT	YARD	ROD	CHAIN	FURLONG	METRICAL MEASURES
1 INCH							2.54 cm
1 FOOT	12						30.48 cm
1 YARD	36	3					91.44 cm
1 ROD	198	16.5	5.5				5.0292 m
1 CHAIN	792	66	22	4			20.117 m
1 FURLONG	7920	660	220	40	10		201.17 m
1 MILE	63360	5280	1760	320	80	8	1.6093 km
1 NAUTICAL MILE							1.8532 km

ფართი

AREA

	sq. INCH	sq. FOOT	sq. YARD	ACRE		METRICAL MEASURES
1 sq. INCH						6.4516 sq. cm
1 sq. FOOT	144					0.0929 sq. m
1 sq. YARD	1296	9				0.8361 sq. m
1 ACRE		43560	4840			4046.9 sq. m
1 sp. MILE				640		259.0 hectares

მოცულობა (გრძივ საზომ ერთეულებში)

CAPACITY

	cu. INCH	cu. FOOT		METRICAL MEASURES
1 cu. INCH				16.378 cu. cm
1 cu. FOOT	1728			0.0283 cu. m
1 cu. YARD	46656	27		0.7646 cu. m

მოცულობა

CAPACITY

	PINT	QUART	GALLON	GALLON (USA)	METRICAL MEASURES
1 PINT					0.5683 litre
1 QUART	2				1.1365 litre
1 GALLON	8	4			4.5461 litre
1 BUSHEL	64	32	8		36.369 litre
1 GALLON (U.S.A)			0.8327		3.78543 litre
1 BARREL PETROLEUM (USA)				42	159.0 litre
1 BARREL LIQUID (U.S.A)				31.5	119.24 litre

წონა

WEIGHT

	GRAIN	OUNCE	POUND	STONE	HUNDRED WEIGHT	METRICAL MEASURES
1 GRAIN						64.7989 mg
1 OUNCE	437.5					28.350 g
1 POUND	7000	16				0.4536 kg
1 STONE	98000	224	14			6.3503 kg
1 HUNDRED WEIGHT		1792	112	8		50.802 kg
1 TON		35840	2240	160	20	1016.1 kg

წონის იუველირული ერთეულები

Weight units used for precious metals

	INCH	FOOT	YARD	METRICAL MEASURES
1 GRAIN				64.79891mg
1 PENNY WEIGHT	24			1.555175 g
1 OUNCE	480	20		31.1035 g
1 POUND	5760	240	12	373.242 g

INCH	ინჩი (დეიმი)
FOOT	ფუტი
YARD	იარდი
ROD	როდი
CHAIN	ჩეინი
FURLONG	ფარლონგი
MILE	მილი
NAUTICAL MILE	საზღვაო მილი
PINT	პინტი
QUART	კვარტი
GALLON	გალონი
GALLON (USA)	გალონი (აშშ)
BUSHEL	ბუშელი
BARREL P.(USA)	ბარელი სანაფთ.
BARREL L.(USA)	ბარელი სითხის
sq.	კვადრატული...
cu.	კუბური...
GRAIN	გრანი
OUNCE	უნცია
POUND	ფუნტი
STONE	სტონი
HUNDREDWEIGHT -	ჰანდრედვეიტი
TON	ტონა
PENNYWEIGHT	პენივეიტი
CENTRIGRADE	ცელსიუსი
FAHRENHEIT	ფარენჰეიტი

ტემპერატურა (გრადუსებში)	
TEMPERATURE	
CENTRIGRADE	FAHRENHEIT
$C = 5/9 \times (F-32)$	$F = 9/5 \times (C+32)$
-17.78	0
-15	5
-10	14
-5	23
0	32
+5	41
+10	50
+15	59
+20	68
+25	77
+30	86
+35	95
+40.56	105

შეკვეთა 134; ტირაჟი 500



საწარმო-საგამომცემლო
გაერთიანება „მეცნიერება“,
თბილისი, 380060,
გამრეკელის ქ. 19

რედაქტორი რ. ხ. ხ. დ. ა. ნ. ბ. უ. ა. ნ. ი. ძ. ე.