

ISSN 1987-6890

ეკონომიკისა და  
სტატისტიკის ეროვნული  
სერვისების ცენტრი

EKONOMISTI

*საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი*

*International Scientific-Analytical Journal*

2

2 0 1 4

UDC33

ე-49

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტი

# ეკონომისტი

საერთაშორისო სამეცნიერო-ანალიტიკური ჟურნალი  
გამოდის 2009 წლის იანვრიდან

მარტი  
აპრილი **2** 2014

## მთავარი რედაქტორი რამაზ აბუსაძე

სამეცნიერო-სარედაქციო კოლეგია:

აკადემიკოსები:

**ვლადიმერ პაპავა, ავთანდილ სილაგაძე.**

საქ. მეც. პროფესორი აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი

**ლევო ჩიქავა.**

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები:

იური ანანიავიძე, ორბელიანი ასათიანი, გივი ბედიანაშვილი, თემურ ბერიძე, გიორგი ბერუაშვილი, ვახტანგ ბურღული, რევაზ გველეხიანი, რევაზ გოგოხია, რევაზ კაკულია, თემურ კანდელიანი, მურმან კვარაცხელია, ალფრედ კურატაშვილი, იაკობ მენსია, ელგუჯა მემვაბიშვილი, სოლომონ პავლიაშვილი, შუანგი სამადაშვილი, როლანდ სარჩიშვილი, ავთანდილ სულაბერიძე, თემურ შენგელია, თინა ჩხეიძე, ნოდარ ჭითანავა, ეთერ ხარაიშვილი, მიხეილ ჯიბუტი.

ეკონომიკის დოქტორები:

ნანუა არაბიანი, თამილა არაბიანი-კეკელიძე, ნანა ბიბილაშვილი, ბადრი ბერუაშვილი, მერაბ გველეხიანი, შალვა გობიაშვილი, ლინა დათუნაშვილი, გულნაზ ერქომაიშვილი, ეთერ კაკულია, ნაზირა კაკულია, ანდრო კურატაშვილი, თეა ლახარაშვილი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), იზა ნათელაური, დავი სოლოვაშვილი, ნოდარ ხაღუტი, მამუკა ხუციშვილი (მთავარი რედაქტორის მოადგილე), რევაზ ჯავახიშვილი.

უცხოელი წევრები:

ანა ახვლედიანი (დიდი ბრიტანეთი, პასუხისმგებელი მდივანი უცხოეთში), ლარისა ბელინსკაია (ლიტვა), ელდარ ისმაილოვი (აზერბაიჯანი), ბინდრა კანაუსკიენე (ლიტვა), დავით კურტანიძე (აშშ, მთავარი რედაქტორის მოადგილე), ვლადიმერ მენშიკოვი (ლატვია), მიხეილ როკეტლიშვილი (აშშ), სლავომირ პარტიცკი (პოლონეთი), დიმიტრი სეროკინი (რუსეთი).

თამარ ღაღიანი (პასუხისმგებელი მდივანი)

---

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

---

თბილისი

Ivane Javakhishvili Tbilisi State University  
Paata Gugushvili Institute of Economics

# EKONOMISTI

International Scientific-Analytical Journal  
Published from January 2009

March  
April

# 2

2014

**Editor-in-Chief Ramaz Abesadze**

SCIENTIFIC-EDITORIAL BOARD:

ACADEMICIAN OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF GEORGIA:

**Vladimer Papava, Avtandil Silagadze**

CORRESPONDING MEMBER OF THE NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES OF GEORGIA:

**Leo Chikava,**

DOCTORS OF ECONOMIC SCIENCES:

**Iuri Ananiashvili, Roseta Asatiani, Givi Bedianashvili, Temur Beridze, Giorgi Berulava, Vakhtang Burduli, Nodar Chitanava, Tina Chkheidze, Revaz Gvelesiani, Revaz Gogokhia, Mikhail Jibuti, Revaz Kakulia, Temur Kandelaki, Eter Kharashvili, Murman Kvaratskhelia, Alfred Kuratashvili, Jakob Meskhia, Elguja Mekvabishvili, Solomon Pavliashvili, Ushangi Samadashvili, Roland Sarchimelia, Temur Shengelia, Avtandil Sulaberidze.**

DOCTORS OF ECONOMICS:

**Nanuli Arevadze, Tamila Arnanian-Kepuladze, Nana Bibilashvili, Lina Datunashvili, Gulnaz Erkomaishvili, Badri Gechbaia, Shalva Gogiashvili, Merab Gvelesiani, Revaz Javakhishvili, Nazira Kakulia, Eteri Kakulia, Anzor Kuratashvili, Tea Lazarashvili (deputy editor-in-chief), Iza Natelauri, Nodar Khaduri, Mamuka Khuskivadze (deputy editor-in-chief), Dali Sologhashvili.**

FOREIGN MEMBERS:

**Larisa Belinskaja (Lithuania), Eldar Ismailov (Azerbaijan), Gindra Kasnauskiene (Lithuania), David Kurtanidze (USA, deputy editor-in-chief abroad), Vladimir Menshikov (Latvia), Slawomir Partycki (Poland), Mikhail Roketlishvili (USA), Dmitri Sorokin (Russia).**

**Tamar Dadiani (executive secretary)**

---

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

---

**Tbilisi**

**ს ა რ ჩ ე ვ ი**

**მაკროეკონომიკა**

*ლინას ჩაკანავიჩიუსი, იგნას ჟურაუსკასი, ევალდას კირილოვასი* – ეკონომიკური კრიზისის დაძლევის საშუალებები: სახელმწიფო დანახარჯები თუ მკაცრი ეკონომია? **6**

**ფინანსები**

*ირინე მამალაძე* – ფინანსური და ეკონომიკური განვითარების ურთიერთდამოკიდებულების საკითხისათვის **16**

*თეა კასრაძე* – ფინანსური გლობალიზაცია – პოზიტიური და ნეგატიური გავლენები განვითარებად ქვეყნებზე **22**

**სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები**

*ლია ჩარეჭიშვილი* – გენდერული მენისტრიმინგი და გენდერული ანალიზი გენდერული მენისტრიმინგი **33**

**მენეჯმენტი**

*ლევან ლაზვიაშვილი* – მენეჯმენტის განვითარება საერთაშორისო დონეზე **42**

**მარკეტინგი**

*მარინე ალანია* – მატერიალური ელემენტების როლი მომსახურების მარკეტინგში **47**

**მაბისტრანტებისა და დოქტორანტების სამეცნიერო ნაშრომები**

*ონისე ალფენიძე* – უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის მოდელები **58**

*ერეკლე სოლომნიშვილი* – სასაწყობო ინვესტიციების მოდელები - S და Q პარამეტრების განსაზღვრა (EOQ) - შეკვეთის პოლიტიკის დროს **70**

*თემურ მიმინოშვილი* – სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობის ფორმების განვითარება: უცხოური გამოცდილება, საქართველოს რეალობა და პერსპექტივები **85**

**ინფორმაცია** **96**

**СОДЕРЖАНИЕ**

**МАКРОЭКОНОМИКА**

- Линас Чеканавичиუს, Игнас Жураускас, Эвалдас Кириловас* – Средства для преодоления кризиса:расходы или строгая экономия? 6

**ФИНАНСЫ**

- Ирина Мамаладзе* – К вопросу взаимозависимости финансового и экономического развития 16
- Tea Kasradze* – Финансовая глобализация – позитивные и негативные влияния на развивающиеся страны 22

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ**

- Лия Чарекишвили* – Гендерный Мейнстриминг и Гендерный Анализ 33

**МЕНЕДЖМЕНТ**

- Леван Лазвиашвили* – Развитие менеджмента на международном уровне 42

**МАРКЕТИНГ**

- Марине Алания* – Роль материальных элементов в маркетинге обслуживания 47

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ МАГИСТРАНТОВ И ДОКТОРАНТОВ**

- Онисе Алпенидзе* – Модели интернационализации высшего образования 58
- Эрекле Соломнишвили* – Складские инвестиционной модели-определение S и Q параметров - в политике заказа 70
- Темур Миминошвили* –Формы развития отношений государства и бизнеса: иностранный опыт, реальность и перспективы Грузии 85

- ИНФОРМАЦИЯ** 96

## CONTENTS

### MACROECONOMICS

- Linas Čekanavičius, Ignas Žurauskas, Evaldas Kirilovas* – Remedies for Economic Crisis: Spending or Austerity? 6

### FINANCE

- Irina Mamaladze* – For the issue of relationship between financial and economical development 16
- Tea Kasradze* – Financial Globalisation – Positive and Negative Impacts on Developing Countries 22

### SOCIAL-ECONOMIC PROBLEMS

- Lia Charekishvili* – Gender Mainstreaming and Gender Analysis 33

### MANAGEMENT

- Levan Lazviashvili* – Management Development on International Level 42

### MARKETING

- Marine Alania* – The Role of Material Elements in Service Marketing 47

### SCIENTIFIC WORKS OF UNDERGRADUATES AND DOCTORAL STUDENTS

- Onise Alpenidze* – Internationalization of higher education models 58
- Erekle Solomnishvili* – Warehousing investment models –determination of S and Q parameters - during the ordering policy 70
- Temur Miminoshvili* – Development of the forms of the relationship between state and Business: foreign experience, reality and prospective of Georgia 85

- INFORMATION** 96

*Linas Čekanavičius  
Ignas Žurauskas  
Evaldas Kirilovas*

## REMEDIES FOR ECONOMIC CRISIS: SPENDING OR AUSTERITY?

### 1. Introduction

Recent global economic crisis has revived a longstanding debate among economists whether government spending or austerity should be employed in order to overcome financial downturns and to set economy straight. Two notably opposite schools of economic thought have emerged: one championing fiscal stimulus via increased government borrowing and spending, and another advocating public spending cuts. To confuse things even more, history provides a variety of examples when each such strategy worked out or failed. The major aim of this research paper is, therefore, to explain the working mechanisms behind spending and austerity measures, to identify specific conditions, under which each of the policy type brings the desired impact, as well as to draw attention to essential drawbacks and limitations of both fiscal stimulus and saving policies.

### 2. Spending: Get High and Get Healthy

During economic meltdown, central banks all around the globe usually lower interest rates so as to stimulate investment. In many cases, however, interest rates fall so much that they almost reach the floor of 0%. Mankiw (2013) describes this situation as the liquidity trap, and asserts that in such cases monetary policy no longer brings effective results. Consequentially, fiscal measures must be employed in order to overcome adverse effects of a recession.

J.M.Keynes was one of the first economists who originated with the idea of national income (Y) being comprised of consumption (C), investment (I) and government spending (G). During times of economic depression the fear of uncertain future, combined with financial over-indebtedness, makes both private corporations and consumers save more. Businesses stop building new plants, suspend equipment acquisitions, stop hiring additional workers or even start dismissing the old ones, whereas individuals do not withdraw their money from current accounts despite falling interest rates, caused by excess in loan funds market and central bank's attempts to foster economic growth. These circumstances allowed Keynes to conclude that in the short run (assuming fixed prices and sticky wages) aggregate demand decreases and in turn lowers total income, meaning that an economy in depression will remain in decline, unless the government steps in and boosts its spending.

Mankiw (2013) suggests that increase in public spending significantly raises national income due to so-called government purchases multiplier effect: a rise in  $G$  increases  $Y$ , whereas larger  $Y$  stimulates  $C$  (because consumption is dependent on disposable income, i.e.  $C = f(Y - \text{Tax})$ ); accordingly, enlarged  $C$  boosts  $Y$ , and so on. For instance, government's money spent on building a road can be recorded as additional income for workers, who then can afford to buy more goods or services, making the economy generate larger output and reduce unemployment. Above-mentioned Keynesian model assumes a closed economy (net exports are missing in the income equation), but similar logic applies to an open economy as well: a necessary assumption here, nevertheless, is that residents spend money on locally produced rather than imported goods. As a result, the government is able to give a considerable economic push with relatively lower fiscal costs, if the value of multiplier exceeds 1. Generally, the larger is the multiplier, the bigger is the impact. In an open economy the size of the multiplier depends on country's financial development, trade restrictions, capital mobility, and exchange rate regime. Notwithstanding that, recent research findings (Christiano, Eichenbaum, Rebelo, 2010; Corsetti, Meier, Müller, 2012) have corroborated the following hypothesis: fiscal multipliers tend to rise way above 1 during economic downturns, especially when interest rates plummet and liquidity trap becomes inevitable. Government spending, conclusively, is an effective remedy in times of recession.

After the global financial crisis had unleashed its tongues of fire in 2008 threatening worldwide financial system, U.S. injected \$700bn into its banking industry, followed by an additional \$787bn stimulus aimed at financing unemployment benefits, tax cuts, investments in infrastructure, healthcare and education (Čáslavka, Henn, 2012). China, being an export-led economy, felt a severe decline in global demand, and in 2008 its government decided to implement a stimulus package worth \$568bn (13% of China's GDP) making similar investments in infrastructure and social programs. Japan, an exporter of cars and electronics, after experiencing a 12.1% drop in its GDP in the last quarter of 2008, spent \$554bn for job creation, business loan subsidies and benefits for laid-off workers. Despite some adverse effects of spending policies that occurred in all the above mentioned countries, the general opinion is that fiscal stimulus to the economic system “prevented the Great Recession from turning into another Great Depression at a time when private demand was in free fall” (Čáslavka, Henn, 2012, p. 24).

However, other economists point out the shortcomings and limitations of spending policies. Alesina and Ardagna examined experience of OECD countries during the period of 1970–2007 and using a simple regression analysis came to a conclusion that “fiscal stimuli based upon tax cut are much more likely to be growth enhancing than those on the spending side” (Alesina, Ardagna, 2009, p. 15). This inference does not negate the positive effects of enlarged spending amid the financial turmoil; yet it does suggest that tax cuts might be more effective in terms of fostering



economic growth. Moreover, Horton and El-Ganainy (2012) stress out that timing is the crucial factor that determines the success or failure of spending policies. Theoretically it is effective to contract spending during growth phases and expand it during hardships, yet in reality countries experience time lags: policymakers must firstly recognize that the downturn is in fact present, and then to come up with appropriate actions to curb the negative consequences (drafting laws, discussing various responses, enacting legislation, etc.). It also takes time for these policies to actually affect the market structure. Even though automatic stabilizers such as social benefits work instantly, additional laws needed to supplement spending amounts lose their efficiency as time goes by, and can even hurt the economy if result only after the decline stage is replaced by growth.

To make matters worse, spending vs. cutting taxes dilemma, combined with correct timing, fails to overcome the major drawback – source of financing. Both actions require massive budget capabilities that can be increased by either raising taxes (which contradict the major aim of stimulus) or borrowing money from financial markets – the latter option means consuming today at the expense of future generations. Relatively cheaper borrowing, nonetheless, is only available to large and stable countries, such as U.S., whereas small open economies (e.g. Lithuania) usually face larger interest rates (as well as more restraints on exchange rate and inflation) and hence can run into rather limited debts, insufficient to ameliorate a full scale recession. Furthermore, Reinhart and Rogoff (2010) examined the relationship between state’s public debt and GDP changes, and argued that countries exceeding 90% of their debt-to-GDP ratio demonstrate significantly slower economic growth rates. While findings in this field vary across different studies<sup>1</sup>, general agreement is that excessive amounts of debt are not sustainable in the long run and thus should be strictly limited to counter-cyclical measures during slump periods (Spilimbergo, Symansky, Blanchard, 2008).

### **3. Austerity: Slashing Our Way to Prosperity**

Carrying an “unmistakably negative connotation of the miserly uncle who is furious that somewhere, just maybe, someone is having a good time” (Furth, 2013, p. 2), the term ‘austerity’ defines stringent fiscal policies as a way to stabilize economy in times of cyclical downturn. Austere economic path is not a recent phenomenon: all the way since Napoleonic times till the early 21<sup>st</sup> century governments pursued “cut and deflate” type of measures by keeping their currencies pegged to a strong foreign currency or backed by a gold standard (Felix, 2011). These ‘conservative’ policies were outright objections of classical Keynesian thought. Therefore, it attained strong resistance from both the opposite end of political spectrum, including a Nobel Laureate Paul Krugman, and the vulnerable social strata in the form of anti-austerity

---

<sup>1</sup> For instance, Herndon, Ash and Pollin disagree with Reinhart and Rogoff’s conclusions: they found no statistical evidence between national debt levels and GDP growth (Herndon, Ash, Pollin, 2013)

protests, general strikes and large scale demonstrations. However, rather than taking ideologically- and emotionally-loaded criticisms for granted, here we shall examine scientific and empirical evidence of the merits and perils of austerity.

Austerity, also called fiscal consolidation or adjustment, “is a term used to describe debt-reduction policies, but it can mean radically different things” (de Rugy, 2013, p. 245). The goal of austerity is to ensure public debt sustainability by reducing it so as to damp interest rates (encourage private investment) through country’s lower default risk (Haltom, Lubik, 2013). Yet there are two different approaches towards deficit reduction: raising taxes or cutting public expenditure.

Austerity measures, contrary to spending which stimulates economy directly, are supposed to set economic recovery via its indirect effects (Baker, 2010; Haltom, Lubik, 2013). First of all, slashed public spending prompts businesses to anticipate tax cuts in the future because of reduced government’s budget. This makes future projects more profitable and, therefore, business’ investment, which creates employment and encourages consumption, more likely. Secondly, if in the country “default on the government debt is seen as possible, deficit reduction may lead to a reduction in risk premiums built into interest rates, thus increasing demand and perhaps inducing asset price increases” (Gravelle, Hungerford, 2013, p. 7). Followed by a loose monetary policy this result in an even greater drop in interest rates, which prompts people to withdraw their money from current accounts and spend it, subsequently leading to strong growth in demand.

Putting it in a more eloquent way, Wesbury and Stein (2010) describe fiscal austerity options as “the good, the bad and the ugly”, referring to the famous Sergio Leone’s western depicting three men in a contest for a pot of gold. Here the three methods for fiscal adjustment – spending cuts, tax increases and the mixture of the two – correspond respectively to a bounty hunter, an outlaw and an assassin characters in that movie.

Retrenchment of government spending (a.k.a. “the good bounty hunter”) is the most growth-fostering tightened-belts policy. Reductions of spending make politicians less able to redistribute resources to those they favor, which enhances efficiency by promoting private sector and makes this option preferable (Wesbury, Stein, 2010). Contributing to the argument, Alesina and Ardagna (2009) have found that economy-expanding fiscal adjustments are better served by spending cuts, rather than tax increases. De Cos and Moral-Benito (2013) have asserted that “cuts in public wages are the key ingredient of fiscal consolidations” (p. 752).

Revenue side options (“the ugly outlaw”) have different long-term effects on the economy. While one-off measures (sale of public land, for example) boost revenues right away, they have a negative impact on budget’s inflows in the long-run (Raudla, Kattel, 2013). Yet whether tax hikes expand budget income depends on the current standpoint on Laffer’s curve (revenues will increase only if it is below the “optimal” level, otherwise any increase in taxes will be followed by a decline in

revenue due to stronger tax evasion incentives). Confirming the “ugliness” of taxes hikes in relation to spending cuts, Alesina and Ardagna provided evidence that “tax increases are always recessionary” (Alesina, Ardagna, 2012, p. 16). Similarly, senior policy analyst at the Heritage Foundation Salim Furth concluded that “fiscal consolidation through spending cuts is less contractionary than fiscal consolidation through tax increases” (Furth, 2013, p. 59).

Wesbury and Stein liken the mix of the expenditure and revenue policies to the “bad assassin” character in S.Leone’s film, maintaining that these measures together “spread the pain across [both] the public and private sectors” (Wesbury, Stein, 2010). Others, however, claim that a combination of both options may lead to economic growth if followed by appropriate growth-enhancing reforms (Furth, 2013). When hit by a housing market crash and the following global financial crisis in 2008, Estonia engaged in both sharp public spending contraction and substantial tax increases. Today Estonian case is quoted as role model of successful fiscal consolidation, as the country’s economy is to exceed its pre-crisis level in 2014 (Furth, 2013). Summing up, one thing seems to be obvious: for growth prospects spending cuts are less harmful, if at all, than tax hikes. Yet whether a spoon of tarry tax increment can spoil a whole barrel of honeyed expenditure cuts still remains a debatable question.

Two main arguments of austerity - that deficit reduction, firstly, creates positive future expectations and, secondly, leads to lower interest rates- are at the core of the so-called expansionary fiscal contraction (EFC) hypothesis, which basically claims that austerity can promote economic growth. However, this hypothesis is a controversial one since it has attained as much support from the academic world (Alesina, Ardagna, 2009; Giavazzi, Marco, 1990; Reinhart, Rogoff, 2010), as criticism (Baker, 2010; Blyth, 2013; Krugman, 2010), as well as many moderate opinions neither condemning, nor justifying the idea of EFC (Afonso, 2009; Barnes, 2013; Gravelle, Hungerford, 2013; Haltom, Lubik, 2013; Jayadev, Konczal, 2010). There are three most common counterarguments to EFC. First one concerns a fallacy of composition in the argument for austerity. Blyth (2013) reckons that in order for fiscal consolidation to be domestically growth-enhancing there must be foreign countries ready to buy domestic goods and services. If, as happened in Europe during the recent economic crisis, foreign countries are on the course of fiscal consolidation as well, there is no one inclined to spend money, as everyone persists to save. Saving by exporting domestic output “isn’t a strategy everyone can pursue at the same time” (Krugman, 2010). In such case, austerity merely leads to shrinking regional economy as a whole.

Second counterargument is simply a technical remark on the ability of economic agents to anticipate future economic benefits from spending cuts today. In reality “the assumption that this behavior will actually be exhibited by financially illiterate, real-world consumers who are terrified of losing their jobs in the midst of a

policy-induced recession is heroic at best and foolish at worst” (Blyth, 2013, p. 44). Thus, slashed government expenditure may not actually boost investor confidence.

Lastly, fiscal consolidation increases income inequality in the country. By cutting public expenditure governments make public servants and those using public services worse-off, leaving business leaders little affected in terms of income (Blyth, 2013). Woo, Bova, Kinda and Zhang have shown that “a consolidation of 1 percentage point of GDP is associated with an increase in the disposable income Gini coefficient of around 0.4-0.7 percent over the first two years” (Woo et al., 2013, p. 20). Therefore, austerity policies produce a negative externality in terms of unequal income distribution.

#### **4. Conclusions**

Overall, both spending and austerity policies are designed to cope with financial upheavals and all of their dire consequences, yet in case of spending they are explicit, in case of saving – implicit. Increased unemployment benefits and other transfer payments as well as income flows provided by the government through spending on infrastructure and other public projects immediately thicken people’s wallets. Due to effective government spending multiplier effect aggregate demand is supposed to shift and economic growth to prevail. Austerity followers, on the other hand, claim that economic agents are able to anticipate lower taxes in the future given the downsized government’s budget today. In addition, they expect interest rates to fall as a result of enhanced public debt sustainability. These two indirect effects are believed to revive the economy provided the augmenting private sector investment and rising consumption.

Both of the approaches have somewhat dubious underlying assumptions and negative side-effects, as shown by empirical evidence. Government purchases multiplier, for instance, works only if employees spend their additional income (arising from public expenditure) on domestically produced goods and services. Even though this was partially observed in 2008 crisis-stricken U.S., quite the opposite occurred in post-WWII United Kingdom, where residents’ purchasing power was mostly directed abroad, disrupting government’s spending attempts to improve the sluggish situation at home. Moreover, effectiveness of spending policies are inherently limited by time lags (large time-span between observing a crisis, taking appropriate actions and seeing an impact on the market) and accumulating debt levels that paralyze the economy in the long run. Saving success, on the other hand, relies on people’s ability to project future cash flows and discount them to present value, which is debatable and highly criticized by economists who negate the existence of rational expectations. Meanwhile, besides increasing income inequality, fiscal consolidation fails to achieve growth if implemented at the same time among all major trade partners, which then import less goods and services and prolong economic downfall in the region.

Taking into account all the limitations of proposed remedies for slump periods, we shall conclude that no single recipe can save the day. In most cases spending policies alleviate the decline cycle by boosting short-term aggregate demand and overall output, yet in the long run only measures of austerity can provide sustainable debt levels and ensure a path to progressive development.

### References

1. Afonso, A. (2009). Expansionary Fiscal Consolidations in Europe: New Evidence. *Applied Economics Letters*, 17(2), p. 105-109.
2. Alesina, A. F., Ardagna, S. (2009). *Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending*. Cambridge: National Bureau of Economic Research Working Paper No. 15438, October 2009.
3. Alesina, A. F., Ardagna, S. (2012). *The design of fiscal adjustments*. Cambridge: National Bureau of Economic Research Working Paper No.18423, September 2012.
4. Baker, D. (2010). *The Myth of Expansionary Fiscal Austerity*. Washington, DC: Center for Economic and Policy Research, CEPR Reports and Issue Briefs No 2010-23.
5. Barnes, S. R. (2013). Austerity or Stimulus: Which Is The Better Cure for Recession? *Journal of Academy of Business and Economics*, 13(4), p. 135-144.
6. Blyth, M. (2013). The Austerity Delusion. *Foreign Affairs*, 92(3), p. 41-56.
7. Christiano, L., Eichenbaum, M., & Rebelo, S. (2010). When is the Government Spending Multiplier Large? *Journal of Political Economy*, 119(1), p. 78-121.
8. Corsetti, G., Meier, A., Müller, G. J. (2012). What Determines Government Spending Multipliers? *Economic Policy*, Vol. 27, Issue 72, p. 521-565,
9. Cos de, P. H., Moral-Benito, E. (2013). What drives a successful fiscal consolidation? *Applied Economics Letters*, 20(8), p. 748-753.
10. Čáslavka, J., Henn, M. (2012). *The Financial Crisis Five Years On: Stimulus vs Austerity*. Prague: Glropolis.
11. Eurostat. (2013). Retrieved from <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&language=en&pcode=tec00115&plugin=1>
12. Felix, S. (2011). The History of Austerity. *Columbia Journalism Review*, February, 2011. Retrieved from: [http://www.cjr.org/the\\_audit/history\\_of\\_austerity\\_napoleon\\_grim.php](http://www.cjr.org/the_audit/history_of_austerity_napoleon_grim.php)

13. Furth, S., ed. (2013). *Europe's Fiscal Crisis Revealed: In-Depth Analysis of Spending, Austerity, and Growth*. The Heritage Foundation - Center for Data Analysis, Working Paper, October, 2013, 103 p.
14. Giavazzi, F., Marco, P. (1990). Can Severe Fiscal Contractions Be Expansionary? Tales of Two Small European Countries. In: Blanchard, O., Fischer, S.: *NBER Macroeconomics Annual 1990, Volume 5*. MIT Press, p. 75-122.
15. Gravelle, J. G., Hungerford, T. L. (2013). *Can Contractionary Fiscal Policy Be Expansionary?* Congressional Research Service, Report for Congress, January 11, 2013.
16. Haltom, R., Lubik, T. A. (2013). *Is Fiscal Austerity Good for the Economy?* Federal Reserve Bank of Richmond Economic Brief, September 4, 2013. Retrieved at: <http://econintersect.com/b2evolution/blog1.php/2013/09/04/is-fiscal-austerity-good-for-the-economy>
17. Herndon, T., Ash, M., Pollin, R. (2013). *Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogo*. Amherst: Political Economy Research Institute, Working Paper Series, No 322, p.1-25.
18. Horton, W., El-Ganainy, A. (2012). *Fiscal Policy: Taking and Giving Away*. Finance and Development, International Monetary Fund. Retrieved from: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/basics/fiscpol.htm>
19. Jayadev, A., Konczal, M. (2010). *The Boom Not The Slump: The Right Time For Austerity*. The Roosevelt Institute, Working Paper, August 23, 2010. Retrieved at: [http://www.rooseveltinstitute.org/sites/all/files/not\\_the\\_time\\_for\\_austerity.pdf](http://www.rooseveltinstitute.org/sites/all/files/not_the_time_for_austerity.pdf)
20. Krugman, P. (2010). *Myths of Austerity*. The New York Times, July 2, 2010. Retrieved from: [http://www.nytimes.com/2010/07/02/opinion/02krugman.html?\\_r=0](http://www.nytimes.com/2010/07/02/opinion/02krugman.html?_r=0)
21. Mankiw, N. G. (2012). *Macroeconomics*. New York: Worth Publishers, 608 p.
22. Raudla, R., Kattel, R. (2013). Fiscal Stress Management During the Financial and Economic Crisis: The Case of the Baltic Countries. *International Journal of Public Administration*, Vol. 36, p. 732-742.
23. Reinhart, C. M., & Rogoff, K. S. (2010). Growth in a Time of Debt. *American Economic Review*, 100(2), p. 573-578.
24. Ruy de, V. (2013). Is Austerity the Answer to Europe's Crisis? *Cato Journal*, 33(2), p. 245-251.
25. Spilimbergo, A., Symansky, S., Blanchard, O. (2008). *Fiscal Policy for the Crisis*. International Monetary Fund, December 29, 2008, SPN/08/01.

26. Wesbury, B. S., Stein, R. (2010). Government Austerity: The Good, Bad And Ugly. *Forbes*, July 27, 2010. Retrieved from: <http://www.forbes.com/2010/07/26/government-spending-taxes-opinions-columnists-brian-wesbury-robert-stein.html>
27. Woo, J., Bova, E., Kinda, T., Zhang, Y. S. (2013). *Distributional Consequences of Fiscal Consolidation and the Role of Fiscal Policy: What Do the Data Say?* International Monetary Fund, Working Paper, WP/13/195.

*ლინას ჩაკანავიჩიუსი  
იგნას ჟურაუსკასი  
ევალდას კირილოვასი*

**ეკონომიკური კრიზისის დაძლევის საშუალებები: სახელმწიფო  
დანახარჯები თუ მკაცრი ეკონომია  
ანოტაცია**

სტატიაში აღნიშნულია, რომ გლობალურმა ეკონომიკურმა კრიზისმა გამოიწვია დიდი კამათი ეკონომისტებს შორის იმის თაობაზე დაძლეულ უნდა იქნეს ეს კრიზისი სახელმწიფო დანახარჯებით თუ მკაცრი ეკონომიით. აღმოცენდა ეკონომიკური აზრის ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო სკოლა: ერთი მხარს უჭერს ფინანსურ სტიმულირებას სახელმწიფო დანახარჯების და კრედიტების გაზრდით, მეორე – სახელმწიფო დანახარჯების შემცირებით. ამ კვლევის მთავარი მიზანია დანახარჯებისა და მკაცრი ეკონომიის სამუშაო შექმნილობის ახსნა რათა დადგინდეს გარკვეული პირობები, რომლის დროსაც ორივე ეს პოლიტიკა მიიღებს სასურველ შედეგებს. დასკვნაში ავტორი წერს რომ გაზრდილი უმუშევრობის დახმარებები და სხვა სატრანსფერო გადასახადები, ისევე როგორც შემოსავლის ნაკადები, რომელსაც მთავრობა ახორციელებს ინფრასტრუქტურისა და სხვა სახელმწიფო პროექტების დაფინანსებით, სწრაფად ზრდის ხალხის შემოსავალს.

*ლინას ჩეკანავიჩიუსი  
იგნას ჟურაუსკასი  
ევალდას კირილოვასი*

**СРЕДСТВА ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ КРИЗИСА: РАСХОДЫ ИЛИ СТРОГАЯ  
ЭКОНОМИЯ**

**Аннотация**

В статье отмечено, что глобальный экономический кризис вызвал долгую дискуссию среди экономистов о том должен ли этот экономический спад быть преодолен путем государственных расходов или жестких мер (строгой экономии). Возникли две противоположные школы экономической мысли: одна – за финансовый стимул путем увеличения государственных расходов и кредитов, а другое – путем сокращения государственных расходов. Главной задачей этого исследования является объяснение рабочих механизмов расходов

и строгой экономии для идентификации определенных условий при которых обе эти политики будут иметь желаемый результат. В заключении говорится, что пособие по возросшей безработице и другие трансфертные платежи предоставленные государством через расходы на инфраструктуру и другие государственные проекты быстро увеличивают доходы людей.

*Linas Čekanavičius*

*Ignas Žurauskas*

*Evaldas Kirilovas*

## **REMEDIES FOR ECONOMIC CRISIS: SPENDING OR AUSTERITY?**

### **Annotation**

Recent global economic crisis has revived a longstanding debate among economists whether government spending or austerity should be employed in order to overcome financial downturns and to set economy straight. Two notably opposite schools of economic thought have emerged: one championing fiscal stimulus via increased government borrowing and spending, and another advocating public spending cuts.

The major aim of this research paper is, therefore, to explain the working mechanisms behind spending and austerity measures, to identify specific conditions, under which each of the policy type brings the desired impact.

. Increased unemployment benefits and other transfer payments as well as income flows provided by the government through spending on infrastructure and other public projects immediately thicken people's wallets.



*Ирина Мамаладзе*

*Доктор экономики, Ассоциированный профессор*

## **К ВОПРОСУ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ ФИНАНСОВОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

Вопрос влияния финансового рынка на экономический рост неоднозначен и эта проблема рассматривается в работах многих авторов. Одни считают, что подъем финансового рынка позитивно влияет на экономическое состояние страны, а другие, наоборот, пытаются доказать, что уровень финансового развития является не причиной, а лишь следствием экономического развития в целом. Ещё в 1781 г. А. Гамильтон отмечал, что «...банки самые замечательные механизмы, когда-либо появлявшиеся на Земле» из тех, что внесли свой вклад в экономическое развитие.<sup>2</sup> АМ. Миллер писал: то, «что финансовые рынки вносят свой вклад в экономический рост слишком очевидно, чтобы оно стоило серьезного обсуждения».<sup>3</sup>

К такому утверждению критическое отношение выражала Дж. Робинсон, которая писала, что сам экономический рост формирует спрос на финансовые услуги и, следовательно, финансовый рынок просто реагирует на потребности экономики.<sup>4</sup>

Компромиссной является точка зрения Р. Лукаса, по мнению которого финансовые рынки положительно влияют на экономическое состояние стран, но это влияние часто бывает преувеличенным.<sup>5</sup>

Наиболее заметное влияние на углубление исследований в указанном направлении оказала публикация Р. Голдсмита,<sup>6</sup> в которой сделан вывод о параллелизме в экономическом и финансовом развитии. Следует отметить, что

---

<sup>2</sup> Цит. по: Levine R., Loayza N., Beck T. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes//World Bank. Mimeo.

<sup>3</sup> Miller M. Financial Markets and Economic Growth//Journal of Applied Corporate Finance.- 1998.-vol. 11(3). –p.14.

<sup>4</sup> Robinson J. The Generalization of the General Theory. – L.: MacMillan, 1952. –p.82.

<sup>5</sup> Lucas R. On the Mechanics of Economic Development//Journal of Monetary Economics. - 1998. –voll.22. – p.6.

<sup>6</sup> Goldsmith R. Financial Structure and Development. Yale University Press. Nev Haven. 1969

этот вывод стал результатом изучения данных 35 стран свыше 100 лет (1860-1963гг.)

Для того, чтобы понять, как именно влияют финансы на экономический рост, необходимо прежде всего пояснить сущность понятия «глубина финансового рынка» («финансовая глубина» - financialdepth), которая была предложена Всемирным Банком в конце 1980-х годов и отражает связь между насыщенностью экономики финансовыми ресурсами и темпами экономического роста.

В таблице приведено отношение денежных агрегатов М2 и М3 отдельных стран к их ВВП (%), т.е. показатели монетизации – степени насыщенности хозяйственного процесса

**Отношение денежных агрегатов отдельных стран к их ВВП\***

<b>Страна</b>	<b>Данные, %</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2004</b>	<b>2006</b>	<b>2008</b>
<b>США</b>	<b>М2/ВВП</b>	<b>50,1</b>	<b>55,2</b>	<b>54,9</b>	<b>53,3</b>	<b>57,2</b>
	<b>М3/ВВП</b>	<b>72,5</b>	<b>81,8</b>	<b>80,7</b>	<b>н.д**</b>	<b>81,7</b>
<b>Зона Евро</b>	<b>М2/ВВП</b>	<b>62,7</b>	<b>67,4</b>	<b>71,5</b>	<b>78,3</b>	<b>86,8</b>
	<b>М3/ВВП</b>	<b>72,0</b>	<b>79,1</b>	<b>83,9</b>	<b>91,3</b>	<b>98,8</b>
<b>Польша</b>	<b>М2/ВВП</b>	<b>40,4</b>	<b>40,1</b>	<b>39,9</b>	<b>45,4</b>	<b>51,9</b>
	<b>М3/ВВП</b>	<b>40,4</b>	<b>40,3</b>	<b>40,8</b>	<b>46,7</b>	<b>52,4</b>
<b>Чехия</b>	<b>М2/ВВП</b>	<b>н. д</b>	<b>н. д</b>	<b>56,1</b>	<b>61,4</b>	<b>65,1</b>
	<b>М3/ВВП</b>			<b>58,1</b>	<b>63,4</b>	<b>77,5</b>
<b>Румыния</b>	<b>М2/ВВП</b>	<b>н. д</b>	<b>24,7</b>	<b>26,5</b>	<b>32,3</b>	<b>34,5</b>
	<b>М3/ВВП</b>		<b>н. д</b>	<b>26,6</b>	<b>32,4</b>	<b>34,5</b>
<b>Украина</b>	<b>М2/ВВП</b>	<b>18,5</b>	<b>28,5</b>	<b>36,4</b>	<b>47,7</b>	<b>54,0</b>
	<b>М3/ВВП</b>	<b>19,0</b>	<b>28,7</b>	<b>36,5</b>	<b>48,0</b>	<b>54,3</b>

\*С.З. Мошенский. Рынок ценных бумаг: Трансформационные процессы. М., «Экономика», 2010.С.247-248

\*\* нет данных

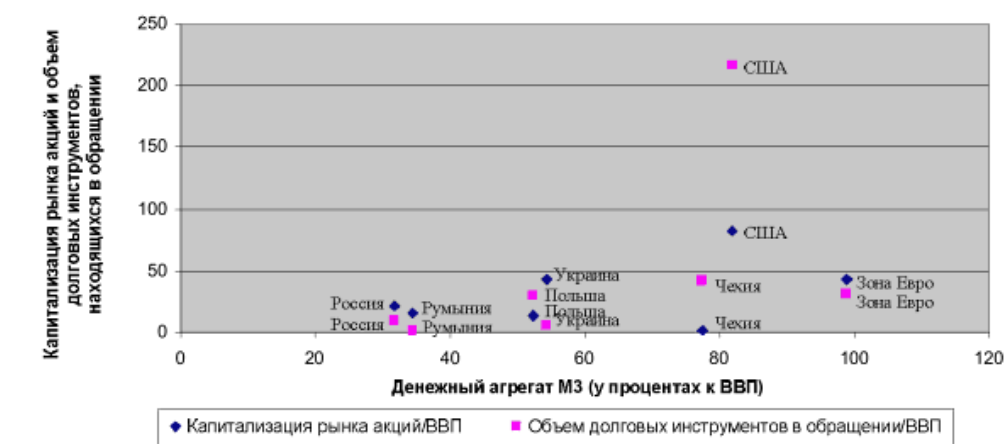
деньгами. Их низкие уровни являются препятствием для расширения рынка ценных бумаг, так как увеличение глубины финансового рынка порождает потребность в более ликвидных рынках ценных бумаг с большими объемами. А чем больше хозяйственная деятельность насыщена оборотом ценных бумаг, тем лучше развита система банков и небанковских участников рынка ценных бумаг.<sup>7</sup>

<sup>7</sup> Миркин Я. М. Рынок ценных бумаг России. М., Альпина Паблишер, 2002. С.251.

Зависимость развития рынков ценных бумаг от глубины финансового рынка показана на рисунке.\*

### Зависимость развития рынка ценных бумаг от глубины финансового рынка

(2008 г.)



\*С.З. Мошенский. Рынок ценных бумаг: Трансформационные процессы. М., «Экономика», 2010. С. 91

Обнаружена явная корреляция между глубиной финансового рынка и темпами долгосрочного экономического роста, которая описывается формулой:<sup>8</sup>

$$G(j) = a + b \cdot \text{DEPTH} + c \cdot X + u.$$

Здесь  $G(j)$ -реальный рост ВВП;  $a$ -долгосрочный реальный экономический рост;  $b$ -накопление капитала;  $c$ -рост производительности;  $X$ -матрица информации создания условий;  $\text{DEPTH}$ -глубина финансового рынка (ликвидная задолженность/ВВП;  $u$ -прогнозирование  $G(j)$  на основе оценки  $\text{DEPTH}$ .

По мнению Р. Левина, страны, повысившие коэффициент финансовой глубины от 0,2 (страны с низкими темпами экономического роста) до 0,6 (высокие темпы) могут обеспечить увеличение совокупного дохода на душу населения примерно на 1% год.<sup>9</sup>

На основе наблюдений за определенными компаниями аналитиками доказано, также, что компании развиваются более быстрыми темпами там, где

<sup>8</sup> Levine R. More on Finance and Growth: More Finance, More Growth?//Federal Reserve Bank of St. Louis.- 2003.- № 07 – 08. P. 36.

<sup>9</sup> там же, с.33.

легче получать внешнее финансирование.<sup>10</sup> В целом можно с уверенностью говорить о положительной связи между финансовым и экономическим развитием. Важно также, что заметное влияние финансовой системы на экономическое развитие начинается после достижения финансовым рынком достаточного уровня, что и наблюдалось в конце XX - начале XXI вв. до появления финансового кризиса в 2008 г.

### Используемая литература

1. Гринспен А. Эпоха потрясений : проблемы и перспективы мировой финансовой системы. М., Альпина Бизнес Букс, 2009.
2. Дворецкая Е. А. Эффективный рынок капиталов и экономический рост-<http://law.edu.ru/article.asp?articleID=1261300>.
3. Рубцов Б. Б. Эволюция институтов финансового рынка и развитие экономики-[http://mirkin.ru/\\_docs/Rub\\_evolfin.pdf](http://mirkin.ru/_docs/Rub_evolfin.pdf).
4. Beck T., Levine R., Loayza N. Finance and The Sources of Growth// World Bank WP 2057. -1999. – [www.worldbank.org/html/dec/Publications/WP2057.pdf](http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/WP2057.pdf).
5. Neu ere Entwicklungen am Marktfur Unternehmen sanleihen. - <http://www.bundesbank.de/volkswirtschaft/mba/2004.hdf>.

*ირინე მამალაძე*

*ეკონომიკის დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი*

**ფინანსური და ეკონომიკური განვითარების  
შრიტიერთდამოკიდებულების საკითხისათვის**

### ანოტაცია

ეკონომიკურ განვითარებაზე ფინანსური ბაზრის გავლენის საკითხი მრავალი ავტორის ნაშრომებშია განხილული. ზოგს მიაჩნია, რომ ფინანსური ბაზრის აღმავლობა სასიკეთოდ მოქმედებს ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, სხვები კი, პირიქით, იმის დამტკიცებას ცდილობენ, რომ

---

<sup>10</sup> Demirguc – Kunt A., Maksimovic V. Stock Market Development and Firm Financing Choicts//World Bank Economic Review. 1996 № 10. pp. 341-370.

მისი ფინანსური განვითარების დონე, უბრალოდ, მთლიანი ეკონომიკური განვითარების შედეგია და არა მიზეზი.

კომპრომისულია ის თვალსაზრისი, რომ ფინანსური ბაზრები მართლაც დადებითად მოქმედებენ ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, თუმცა, ამ გავლენის მნიშვნელობა ხშირად გაზვიადებულია.

შეგვიძლია დარწმუნებით ვთქვათ, რომ ფინანსურ და ეკონომიკურ განვითარებას შორის კავშირი დადებითია; ისიც აღსანიშნავია, რომ ეკონომიკურ ზრდა-განვითარებაზე საგრძნობ ზემოქმედებას ფინანსური სისტემები მხოლოდ მას შემდეგ იწყებენ, რაც თვითონაც მიაღწევენ საკმარის დონეს. სწორედ ეს კანონზომიერება ჩანდა XXს. დასასრულსა და XXIს. დასაწყისში, 2008 წლის მსოფლიო ფინანსური კრიზისის დაწყებამდე.

*Ирина Мамаладзе*

*Доктор экономики, Ассоциированный профессор*

## **К ВОПРОСУ ВЗАИМОЗАВИСИМОСТИ ФИНАНСОВОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ**

### **Аннотация**

Вопрос влияния финансового рынка на экономический рост рассматривается в работах многих авторов. Одни считают, что подъем финансового рынка позитивно влияет на экономическое состояние страны, а другие, наоборот, пытаются доказать, что уровень финансового развития является не причиной, а лишь следствием экономического развития в целом.

Компромиссной является точка зрения, что финансовые рынки положительно влияют на экономическое состояние стран, но это влияние часто бывает преувеличенным.

Можно с уверенностью говорить о положительной связи между финансовым и экономическим развитием. Важно также указать, что заметное влияние финансовой системы на экономическое развитие начинается после достижения финансовым рынком достаточного уровня, что и наблюдалось в конце XX - начале XXI вв. до появления финансового кризиса в 2008 г.

*Irina Mamaladze*

*Associate Professor, Doctor of Economic*

**FOR THE ISSUE OF RELATIONSHIP BETWEEN FINANCIAL AND  
ECONOMICAL DEVELOPMENT**

**Annotation**

The issue of influence of financial market on the economical development of the country has been a subject of many articles of different authors. Some of these authors argue, that development of financial market has quite positive influence on the economical state of the country, while others try to confirm, that the level of financial development of the country can only be a result and not a reason of its economical development.

The viewpoint, that financial markets have really positive influence on the economical state of the country is compromising indeed, although importance of this influence is sometimes overestimated.

We can definitely confirm, that relationship between financial and economical development is very positive. Also it is important to mention, that influence of financial systems on the economical growth of the country becomes sensible, only after the they have reached enough level of progress by themselves. This was clearly evident at the end of the 20<sup>th</sup> and at the beginning of the 21<sup>st</sup> century, just before world financial crisis.

*თეა კასრაძე*

*ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი*

**ფინანსური გლობალიზაცია – პოზიტიური და ნეგატიური  
ბავშვები ბანკოთარებად ქვეყნებზე**

ეკონომიკური გლობალიზაციის პროცესი მიმართულია ერთიანი მსოფლიო ეკონომიკური სივრცის ფორმირებისაკენ. იგი თავისი არსით მსოფლიო ეკონომიკური კავშირებისა და თანამშრომლობის, საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობის გაფართოებისა და დივერსიფიკაციის, კაპიტალის საერთაშორისო მიგრაციის, საერთაშორისო სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობისა და გაცვლის, სამუშაო ძალისა და მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მიგრაციის დაჩქარებული, მასშტაბური ზრდაა. მის განვითარებას მიყვავართ ღია ნაციონალური ეკონომიკების, საქონლისა და მომსახურების თავისუფალი გლობალური ბაზრების, წარმოების ფაქტორებისა და ფინანსების მეშვეობით ინტეგრირებული მსოფლიო მეურნეობის შექმნისკენ.

ფინანსური გლობალიზაცია ეკონომიკური გლობალიზაციის განუყოფელი ნაწილია. იგი არის ნაციონალური ფინანსური სისტემების საერთაშორისო ფინანსურ ბაზრებთან და ინსტიტუტებთან ინტეგრაციის პროცესი, რომლის მთავარ სუბიექტებად გვევლინებიან: ნაციონალური სახელმწიფოები, საერთაშორისო და რეგიონალური ორგანიზაციები, ტრანსნაციონალური კომპანიები და საერთაშორისო საფინანსო ბაზრები.

სახელმწიფო, მზარდი ღიაობისა და ურთიერთდამოკიდებულების პირობებში, თავისი საკანონმდებლო და აღმასრულებელი ხელისუფლებით და მის მფლობელობაში მყოფი ფინანსური რესურსებით, ასრულებდა და კვლავაც ასრულებს მნიშვნელოვან როლს ეროვნული მეურნეობის განვითარებასა და განმტკიცებაში. გლობალიზაციის ეპოქაში ეკონომიკის ღიაობის სტრატეგია არის განმსაზღვრელი არა მარტო განვითარებული, არამედ განვითარებადი და გარდამავალი ქვეყნებისათვის. ღია ეკონომიკა ნიშნავს სახელმწიფოს პროტექციონისტული ღონისძიებების შესუსტებას, შიდა ბაზრებზე კონკურენციის გამძაფრებას, ნაციონალური ეკონომიკების გარე ზემოქმედებაზე მზარდ დამოკიდებულებას. გლობალიზაციის პირობებში ძლიერდება საბაზრო მექანიზმებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების როლი, ხოლო ნაციონალური სახელმწიფოს როლი გარკვეულ სფეროში სუსტდება, ხოლო გარკვეული მიმართულებით კი ძლიერდება. სახელმწიფოს ფუნქციები და როლი გლობალიზაციის პირობებში სხვა ფორმებსა და მასშტაბებს ღებულობს. სახელმწიფოს საქმიანობის სიმძიმის ცენტრი

ქვეყნის შიგნით სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისაკენ ინაცვლებს, რათა ამადღდეს ნაციონალური მეურნეობის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობა. კერძოდ, იზრდება სახელმწიფოს როლი განათლების, ჯანდაცვის, გარემოს დაცვის, სოციალური სფეროს რეფორმებში, ინფრასტრუქტურის დაფინანსებასა და საინვესტიციო პოლიტიკაში, მეცნიერულ-ტექნიკურ განვითარებასა და მსხვილი სახელმწიფო პროგრამების დაფინანსებაში.

სახელმწიფომ შეასრულა გადამწყვეტი როლი ტრანსნაციონალური კომპანიების (ტნკ) შექმნასა და განვითარებაში. თავის მხრივ, ტრანსნაციონალურმა კომპანიებმა და ტრანსნაციონალურმა ბანკებმა თავისი საქმიანობის საზღვარგარეთ გაფართოებისა და დივერსიფიკაციის მეშვეობით საფუძველი დაუდეს მსოფლიო ეკონომიკური გლობალიზაციის პროცესების დაწყებას. დღეს ისინი სულ უფრო და უფრო დიდ გავლენას ახდენენ საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებსა და მთლიანობაში მსოფლიო ეკონომიკაზე. ისინი აკონტროლებენ მსოფლიო წარმოების სექტორის დაახლოებით ნახევარს, საგარეო ვაჭრობის 63%-ს, აგრეთვე ახალ ტექნიკაზე, ტექნოლოგიებსა და ნოუ-ჰაუზე პატენტებისა და ლიცენზიების დაახლოებით 4/5-ს. ტნკ-ების კონტროლის ქვეშაა ხორბლის, ყავის, სიმინდის, ხე-ტყის მასალების, თამბაქოს, რკინისა და მადნეულის მსოფლიო ბაზრის 90%, თუჯისა და ბოქსიტების ბაზრის 85%, ჩაისა და ზეთის – 80%, ბანანის, ნატურალური კაუჩუკისა და ნედლი ნავთობის - 75%. აშშ-ს ექსპორტის ნახევარს ადგილობრივი და უცხოური ტნკ-ები ახორციელებენ, დიდ ბრიტანეთში ეს მაჩვენებელი 80%-ს აღწევს, ხოლო სინგაპურში – 90%-ს. (2)

საერთაშორისო და რეგიონალურმა ორგანიზაციებმა შექმნეს საერთაშორისო სავალუტო სისტემების, დეფიციტისა და განვითარების დაფინანსების მექანიზმები, ხელს უწყობენ საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციას და ინტეგრაციის პროცესების განვითარებას.

საერთაშორისო საფინანსო ბაზრები კი ახდენენ მსოფლიო ფინანსური რესურსების აკუმულირებასა და გადაანაწილებას.

1990-იანი წლებიდან მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესი განვითარების ახალ ფაზაში შევიდა - “ზრდასრულ” ასაკს მიაღწია. ახალი ფაზის ხასიათს განსაზღვრავდა კომპიუტერული რევოლუცია, მსოფლიო სამეცნიერო-კვლევითი ქსელების ფორმირება, ინტერნეტ ტექნოლოგიების გავრცელება. 90-იანი წლები გამოირჩეოდა ეკონომიკური კავშირების ლიბერალიზაციის დაჩქარებით, საერთაშორისო საფინანსო ბაზრების გაფართოებით, დივერსიფიკაციით, ინტეგრაციითა და გლობალიზაციით. სავალუტო-საფინანსო სფეროს ლიბერალიზაციამ და კერძო კაპიტალის მასშტაბურმა შედინებამ პერიფერიულ ქვეყნებში



სტიმული მისცა ფორმირებადი/განვითარებადი ფინანსური ბაზრების შექმნას განვითარებად და გარდამავალ ქვეყნებში.

ფინანსური გლობალიზაციის პროცესის მთავარი მამოძრავებელი ძალაა საერთაშორისო ფინანსები. ბოლო ათწლეულის მანძილზე საერთაშორისო ფინანსები გახდა მსოფლიო ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის მამოძრავებელი ძალა, მას შემდეგ რაც საერთაშორისო ვაჭრობამ ლიდერის როლი გლობალიზაციის პროცესში საერთაშორისო სავალუტო-საკრედიტო ნაკადებს დაუთმო. განსაკუთრებით დიდია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების წვლილი. 1980 წლიდან 2012 წლამდე პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შედინება მსოფლიო მასშტაბით შესაბამისად 700 მილიარდიდან 1,311 მილიარდ დოლარამდე გაიზარდა. ხოლო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გატანა იმავე პერიოდში 685 მილიარდიდან 1239 მილიარდ დოლარამდე გაიზარდა (1). ფინანსურ გლობალიზაციას უზრუნველყოფს ის უზარმაზარი ლიკვიდური რესურსები, რომლებიც მომგებიან დაბანდებას ელიან. ინსტიტუციონალური ინვესტორების, რომელთა რიცხვს მიეკუთვნებიან უპირატესად განვითარებული ქვეყნების სადაზღვევო, სატრასტო, საფონდო, საინვესტიციო, საპენსიო, სასესხო, სახეჯინგო და სხვა კომპანიები, რესურსების ერთობლივი მოცულობა 2005 წლისათვის 33 ტრლნ დოლარად ფასდებოდა. ეროვნული ეკონომიკების და ბაზრების ღიაობის პირობებში ეს რესურსები თავისუფლად გადაადგილდება მთელ მსოფლიოში.

ფინანსური გლობალიზაციის განვითარების მანქანებლად შეიძლება გამოდგეს კაპიტალი, რომელიც ფუნქციონირებს ქვეყნის გარეთ, რომელიც 2001 წლისათვის 31-32 ტრლნ დოლარს უტოლდებოდა (დაახლოებით მსოფლიო მშპ-ის 100%). მათ შორის სასესხო საშუალებები შეადგენდა დაახლოებით 2/3-ს.

**ფინანსური გლობალიზაციის დამახასიათებელი ნიშნებია:**

- ტნკ-ების პირდაპირი უცხოური ინვესტირების გაფართოება;
- ტნკ-ების და სხვა საკრედიტო ორგანიზაციების მასშტაბურობა და დივერსიფიკაცია;
- საერთაშორისო ლიკვიდური რესურსების მოცულობის და ინსტიტუციონალური ინვესტორების რიცხვის მრავალჯერადი ზრდა;
- ფინანსური დეფიციტების ზრდა და კომპენსირებული დაფინანსების გაფართოება;
- ფასიანი ქაღალდების საერთაშორისო ბაზრების გაფართოება და დივერსიფიკაცია და საერთაშორისო საბანკო დაკრედიტების განვითარება;
- ევროვალუტის ბაზრების გაფართოება;

- განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების ფინანსური ბაზრების წარმოშობა და განვითარება;
- ოფიციალური რესურსების შემცირება და ოფიციალური კრედიტორების პოლიტიკური როლის ზრდა;
- თანამედროვე ელექტრონული ტექნოლოგიების, კომუნიკაციის და ინფორმაციის საშუალებების განვითარება.

**ფინანსურ გლობალიზაციას სტიმულს აძლევს:**

- განვითარების და ფინანსური რესურსების განაწილების უთანაბრობის გაძლიერება;
- მიმდინარე საგადასახდელო ბალანსების აქტიური და პასიური საღდოს ზრდა;
- უმეტეს ქვეყნებში საკუთარი რესურსების მწვავე ნაკლებობა ინვესტიციების განსახორციელებლად, ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად, სოციალურ-ეკონომიკური გარდაქმნების ჩასატარებლად, მათ შორის პრივატიზაციის, ბანკებისა და კომპანიების შერწყმისათვის, შიდა და საგარეო სესხებზე სავალ ვალდებულებების შესასრულებლად, ფინანსური ბაზრების ლიბერალიზაციისათვის.

ფინანსურ გლობალიზაციას მივყავართ სულ უფრო ფინანსურად ურთიერთგადაჯახებულ მსოფლიოსთან. განვითარებადი ქვეყნების საფინანსო სისტემების საერთაშორისო ფინანსურ ბაზრებთან სულ უფრო მეტად ღრმა ფინანსურ ინტეგრაციასთან.

დღეს მიუხედავად იმისა, რომ ფინანსური გლობალიზაციის პოზიტიური გავლენის შედეგებს ადამიანები საკუთარ თავზე გრძნობენ, ძნელია ვისაუბროთ მის ცალსახად დადებით როლზე გლობალიზაციის პროცესში ჩართული ქვეყნების (განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების) განვითარებასა და ეკონომიკურ ზრდაში. როგორც ცნობილი ამერიკელი ეკონომისტი, კოლუმბიის უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლის პროფესორი ფრედერიკ მიშკინი ამბობს, რომ არ არსებობს ცხადი კავშირი ფინანსურ გლობალიზაციასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის (3).

**განვითარებადი ქვეყნების ძირითადი სარგებელი (პოზიტივი) ფინანსური გლობალიზაციიდან:**

- საკუთარი ფინანსური სისტემის განვითარება, რომელიც მოიცავს უფრო სრულყოფილ, უფრო მდგრად და კარგად რეგულირებად ფინანსურ ბაზრებს. თავის მხრივ კარგად განვითარებული ფინანსური სისტემა ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას;
- ფინანსური გლობალიზაციის შედეგად ახალი და მეტი კაპიტალია ხელმისაწვდომი განვითარებადი ქვეყნებისთვის, რაც

- აძლიერებს ფინანსურ ბაზრებს და ამაღლებს საბაზრო დისციპლინების ხარისხს;
- ფინანსურ გლობალიზაციას მიყვავართ ფინანსური ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებასთან, რაც ამცირებს ინფორმაციის ასიმეტრიულობას, რაც თავის მხრივ ამცირებს არახელსაყრელი შერჩევისა და მორალური რისკის პრობლემას;
  - ფინანსური გლობალიზაცია სტიმულს აძლევს ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტების გაძლიერებას და კანონმდებლობის დახვეწას, რადგან გლობალიზაციის შედეგად განვითარებად ქვეყნებში შემოსული კაპიტალი და საფინანსო ინსტიტუტები ქმნიან ძლიერ კონკურენციას ადგილობრივ ბაზრებზე. როდესაც ადგილობრივი ბიზნესი სესხს იღებს საზღვარგარეთ ან უცხოური ფინანსური ინსტიტუტების ფილიალებსა და შვილობილ კომპანიებში, ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტები იწყებენ თავისი ძველი კლიენტების ფულის კარგვას. ისინი იძულებულნი არიან ეძებონ ახალი კლიენტურა, რომელთაც მომგებიანად მიასესხებენ თავის ფულს, თუკი სურთ, რომ ბიზნესში დარჩნენ. ამასთან უნდა მოახერხონ კლიენტების კარგად შერჩევა, რომ ზედმეტი რისკი არ იტვირთონ. ეს კი თავის მხრივ აჩენს ინსტიტუციონალური რეფორმის მოთხოვნილებას, როგორც არის უკეთესი აღრიცხვის სტანდარტები, ინფორმაციის ხელმისაწვდომობა, და სხვ. რაც ხელს უწყობს კლიენტების შესახებ ინფორმაციის მოპოვებასა და ნაკლებრისკიანი კლიენტების შერჩევას. ადგილობრივ ფინანსურ ინსტიტუტებს უნდა ეძებთ კანონმდებლობის დახვეწის მოთხოვნილებაც, რაც დაეხმარება მათ გამოიყენონ შემზღუდავი ღონისძიებები ან უზრუნველყოფა, როდესაც მსესხებელი ვერ ფარავს თავის ვალდებულებებს. გლობალიზაციით ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტები ბიძგს აძლევენ საკანონმდებლო რეფორმის გატარებას, რაც, ერთის მხრივ, ეხმარება მათ მოგების მიღებაში, მეორეს მხრივ კი, დაცული საკუთრების უფლება ხელს უწყობს ქვეყანაში ინვესტიციების შემოდინებას.
  - უცხოური ფინანსური ინსტიტუტების შემოსვლა ნაციონალურ ბაზრებზე სტიმულს აძლევს ფინანსურ განვითარებას. ადგილობრივი ფინანსური ინსტიტუტები იძულებულნი არიან გახდნენ უფრო ეფექტიანები, რათა გადარჩნენ. უცხოურ ფინანსურ ინსტიტუტებს შემოაქვთ ადგილობრივ ბაზრებზე თავის დიდი გამოცდილება და ტექნოლოგიები.
  - უცხოური კაპიტალის შემოდინება შიდა ბაზრებზე ზრდის ფონდების ხელმისაწვდომობას, რაც თავის მხრივ ზრდის კაპიტალის

ლიკვიდურობას და ამცირებს ფასს, რაც ასტიმულირებს ინვესტიციებს და ეკონომიკურ ზრდას.

მიუხედავად ზემოთ ჩამოთვლილი პოზიტიური გავლენებისა, ფინანსური გლობალიზაცია წინააღმდეგობრივი პროცესია. უცხოური კაპიტალისათვის შიდა ბაზრების გახსნილობა ქვეყნის ეკონომიკაზე, სამწუხაროდ, ხშირად, ნეგატიურადაც აისახება. მთავარი, კარგად ცნობილი ნეგატიური გავლენა ფინანსურ კრიზისებს უკავშირდება. ფინანსური კრიზისების გამომწვევი ორი ძირითადი მიზეზი არსებობს. პირველი ეს არის ფინანსური გლობალიზაციის/ლიბერალიზაციის პროცესის დამახინჯება, არასწორად წარმართვა, რაც გახდა 90-იან წლებში ლათინო-ამერიკული და აზიური ქვეყნების კრიზისის მიზეზი და მეორე – მწვავე ფისკალური დისბალანსი.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი უფრო დეტალურად.

ქვეყნებს შორის ფინანსური ნაკადების ლიბერალიზაცია და დერეგულირება არის ღია ეკონომიკის სტრატეგიის მნიშვნელოვანი კომპონენტი. იგი ხორციელდება ორმხრივი და მრავალმხრივი შეთანხმების საფუძველზე და მოწოდებულია ხელი შეუწყოს მსოფლიო ფინანსური ბაზრების შემდგომ გაფართოებას, დამატებით შესაძლებლობებს აძლევს მსხვილ ბანკებს, სადაზღვევო კომპანიებს სხვა ქვეყნების ბაზრებზე საქმიანობაში, განსკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების. მაგრამ უცხოური კაპიტალისათვის ეკონომიკის გახსნილობამ, თუ ქვეყანას ინტეგრაციის დროს გამართული ფინანსური ინფრასტრუქტურა არ აქვს, თუ იგი სწორად არ იმართება, შეიძლება ფინანსურ კრიზისამდე მიგვეყვანოს.

ფინანსური კრიზისის მარცვალი, როგორც წესი, კრიზისამდე რამოდენიმე წლით ადრე, ქვეყნისათვის "კარგ" დროში (ეკონომიკური აღმავლობის პერიოდში) არის ჩადებული. მაგალითად, აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებს 80-იანი წლების კრიზისამდე პროფიციტული ბიუჯეტები ჰქონდათ, ხოლო მექსიკის ბიუჯეტის დეფიციტი მშპ-ს მხოლოდ 0.7%-ს შეადგენდა (3). აღმავლობის პერიოდში საბანკო სექტორის მიერ დაშვებული შეცდომებმა (ზომაზე მეტი სესხების ჯერ მოზიდვა საზღვარგარეთიდან და შემდგომ გაცემა, მაღალი საპროცენტო განაკვეთები, მსესხებლების კრედიტუნარიანობის არასრულფასოვნად შესწავლა, მორალური რისკის პრობლემის უგულვებელყოფა და სხვ), რაშიც, თითქოს და ლიბერალიზაციის სახელით, შესაბამისი საკანონმდებლო რეგულაციების არ არსებობამ და გაუმართავმა საზედამხედველო ინსტიტუტებმა ღომის წილი ითამაშეს. სესხების ბუმი ამ ქვეყნებში საბანკო სისტემის ნგრევად და ფარომასშტაბიან ფინანსურ კრიზისად იქცა.

კრიზისის პირველ ეტაზე იწყება ფისკალური დისბალანსი.

მეორე ეტაპზე იწყება სავალუტო კრიზისი (საპროცენტო განაკვეთების ზრდა, განუზღვრელობის ზრდა და სესხების შემცირება, უძრავ ქონებაზე ფასების დაცემა და წმინდა აქტივების შემცირება).

მესამე ეტაპი არის სავალუტო კრიზისი, ხოლო მეოთხე ეტაპზე სავალუტო კრიზისი ფართომასშტაბიან ფინანსურ კრიზისში გადადის.

აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ იყვნენ აზიური ქვეყნები, როგორებიცაა: სინგაპური, ჰონგ-კონგი, ტაივანი, ე.წ. "აზიური ვეფხვები", რომლებსაც ძლიერი საკანონმდებლო რეგულაციები და სახედამხედველო ინსტიტუტები ჰქონდათ, რის გამოც კრიზისმა ამ ქვეყნებს გვერდი აუარა.

ფინანსური კრიზისის გამომწვევი მე-2 მიზეზი, როგორც ზემოთ ავღნიშნეთ, მწვავე ფისკალური დისბალანსია. არგენტინის 2001-2002 წლების, აგრეთვე რუსეთის 1998 წლის, თურქეთის 2001 წლის კრიზისები ამის კარგი მაგალითებია. მექსიკისგან და აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებისაგან განსხვავებით არგენტინას გამართული საბანკო ზედამხედველობის ინსტიტუტი ჰქონდა და "სესხების ბუმი" არ უძღვოდა წინ ფინანსურ კრიზისს. მიუხედავად გამართული საბანკო სისტემისა, 1998 წელს მწვავე ეკონომიკური რეცესია დაიწყო, რის გამოც საგადასახადო შემოსავლებმა იკლო და ხელისუფლებას შეექმნა ფისკალური დისბალანსის დაფინანსების და ვალის მომსახურების პრობლემები. ასეთ სიტუაციაში მთავრობები ხშირად ბანკებს სთხოვენ ან აიძულებენ იყიდონ სახელმწიფო ვალდებულებები. ასე მოიქცა არგენტინის მთავრობაც, რამაც დასაბამი მისცა 2001 წლის ფინანსურ კრიზისს. დიდი მოცულობის სახელმწიფო სესხების შექმნა არღვევს ბანკების ბალანსს. მათ ერთ მხარეზე გაზრდილი აქტივები აქვთ, მეორე მხარეს კი შემცირებული კაპიტალი, რის გამოც ისინი ვეღარ გასცემენ სესხებს, რასაც საბანკო პანიკა შეიძლება მოჰყვეს. ასე მოხდა არგენტინაშიც. მწვავე ფისკალურმა დისბალანსმა დაასუსტა საბანკო სექტორი. ასეთ სიტუაციაში მატულობს არახელსაყრელი შერჩევისა და არაკეთილსინდისიერი ქცევის რისკი, რაც საბოლოო ჯამში ღრმა ეკონომიკურ კრიზისში აისახება.

ამრიგად, ერთის მხრივ, ფინანსურ გლობალიზაცია სტიმულს აძლევს ინსტიტუტების განვითარებას, ისე რომ ფინანსურმა ბაზრებმა შეძლონ თავისი ძირითადი ფუნქციის (თავისუფალი კაპიტალის მფლობელებიდან მაქსიმალურად სარგებლიანად გადაცემა მათზე, ვისაც მოთხოვნა აქვს ამ კაპიტალზე) ეფექტურად შესრულება, რაც საბოლოო ჯამში ეკონომიკურ ზრდასა და სიღარიბის შემცირებაში აისახება. ამასთან ფინანსურ გლობალიზაციას ქვეყნებისთვის დიდ სიკეთესთან ერთად ცუდის მოტანაც შეუძლია, თუ პროცესი არ იქნება სწორად მართული. ფინანსური კრიზისების მზარდი ალბათობა, თუ ქვეყნები გახსნიან ფინანსურ ბაზრებს უცხოური კაპიტალისთვის, ხსნის

იმ ფაქტს, თუ რატომ არ არსებობს ცხადი კავშირი ფინანსურ გლობალიზაციასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის.

დამახინჯებული ფინანსური გლობალიზაცია ასევე საფრთხეს წარმოადგენს, რადგან მან შეიძლება გლობალიზაციის უკუპროცესი გამოიწვიოს. ეს უკუპროცესი კარგად ჩანს ისეთ ქვეყნებში, როგორცაა არგენტინა, სადაც ფინანსური კრიზისის შემდეგ შესუსტდა გლობალიზაციის მხარდაჭერა.

ნაციონალური ხელისუფლებების მიერ გატარებული ცუდი, არასწორი პოლიტიკა არის მიზეზი იმისა, რომ ხშირად ადგილი არ აქვს ფინანსურ განვითარებას და ფინანსურ გლობალიზაციას მიყვავართ ფინანსურ კრიზისებამდე.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. Foreign Direct Investment (FDI) Statistics - OECD Data, Analysis and Forecasts, <http://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/statistics.htm>
2. UNCTAD, world Investment Report 2008, Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge, pg. 17
3. Is Financial Globalization Beneficial? Frederic S. Mishkin, 2005
4. Financial Globalization: Gain and Pain for Developing Countries, SERGIO L. SCHMUKLER, Economic Review, Federal Reserve Bank of Atlanta, 2004

*თეა კასრაძე*

*ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი, ასოცირებული პროფესორი*

### **ფინანსური გლობალიზაცია – პოზიტიური და ნეგატიური ბავლენები განვითარებად ქვეყნებზე ანოტაცია**

ფინანსური გლობალიზაცია ეკონომიკური გლობალიზაციის განუყოფელი ნაწილია. იგი არის ნაციონალური ფინანსური სისტემების საერთაშორისო ფინანსურ ბაზრებსა და ინსტიტუტებთან ინტეგრაციის პროცესი, რომლის მთავარ სუბიექტებად გვევლინებიან: ნაციონალური სახელმწიფოები, საერთაშორისო და რეგიონალური ორგანიზაციები, ტრანსნაციონალური კომპანიები და საერთაშორისო საფინანსო ბაზრები.

ფინანსურ გლობალიზაციას მიყვავართ სულ უფრო ფინანსურად ურთიერთგადაჯახულ მსოფლიოსთან. განვითარებადი ქვეყნების საფი-

ნანსო სისტემების საერთაშორისო ფინანსურ ბაზრებთან სულ უფრო მეტად ღრმა ფინანსურ ინტეგრაციასთან.

დღეს, მიუხედავად იმისა, რომ ფინანსური გლობალიზაციის პოზიტიური გავლენის შედეგებს ადამიანები საკუთარ თავზე გრძნობენ, ძნელია ვისაუბროთ მის ცალსახად დადებით როლზე გლობალიზაციის პროცესში ჩართული ქვეყნების (განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების) განვითარებასა და ეკონომიკურ ზრდაში. როგორც ცნობილი ამერიკელი ეკონომისტი, კოლუმბიის უნივერსიტეტის ბიზნესის სკოლის პროფესორი ფრედერიკ მიშკინი ამბობს, არ არსებობს ცხადი კავშირი ფინანსურ გლობალიზაციასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის.

მიუხედავად პოზიტიური გავლენებისა, ფინანსური გლობალიზაცია წინააღმდეგობრივი პროცესია. უცხოური კაპიტალისათვის შიდა ბაზრების გახსნილობა ქვეყნის ეკონომიკაზე, სამწუხაროდ, ხშირად ნეგატიურად აისახება. მთავარი, კარგად ცნობილი, ნეგატიური გავლენა ფინანსურ კრიზისებს უკავშირდება, რომლის გამომწვევი ორი ძირითადი მიზეზი არსებობს. პირველი ეს არის ფინანსური გლობალიზაციის/ლიბერალიზაციის პროცესის დამახინჯება, არასწორად წარმართვა განვითარებადი ქვეყნების ხელისუფლებების მიერ და მეორე – მწვავე ფისკალური დისბალანსი.

დამახინჯებული ფინანსური გლობალიზაცია საფრთხეს წარმოადგენს, რადგან მან შეიძლება გლობალიზაციის უკუპროცესი გამოიწვიოს. ნაციონალური ხელისუფლებების მიერ გატარებული ცუდი, არასწორი პოლიტიკა არის მიზეზი იმისა, რომ ხშირად ადგილი არ აქვს ფინანსურ განვითარებას და ფინანსურ გლობალიზაციას მიყვავართ ფინანსურ კრიზისებამდე.

*Tea Kasradze*

*Доктор экономики, Ассоциированный профессор*

## **ФИНАНСОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ – ПОЗИТИВНЫЕ И НЕГАТИВНЫЕ ВЛИЯНИЯ НА РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ**

### **Аннотация**

Финансовая глобализация является неотъемлемой частью экономической глобализации. Это процесс интеграции национальных финансовых систем с международными финансовыми рынками и институтами, главными субъектами которого выступают: национальные государства, международные и региональные организации, транснациональные компании и международные финансовые рынки.

Финансовая глобализация ведет нас к более взаимосвязанному финансовым образом миру, к более глубокой финансовой интеграции с международными финансовыми рынками финансовых систем развивающихся стран.

На сегодня, несмотря на то, что результаты позитивного влияния финансовой глобализации люди почувствовали на себе, трудно говорить о ее однозначно положительной роли в росте и экономическом развитии стран (в особенности развивающихся стран), включенных в процесс глобализации. Как говорит известный американский экономист, профессор Школы бизнеса Колумбийского Университета – Фредерик Мишкин, не имеется четкой связи между финансовой глобализацией и экономическим ростом (3).

Несмотря на позитивные влияния, финансовая глобализация является противоречащим процессом. Открытость внутренних рынков для иностранного капитала, к сожалению, часто негативно сказывается на экономике страны. Главное, хорошо известное, негативное влияние связано с финансовыми кризисами, на возникновение которых имеется две причины. Первое – это искажение процесса финансовой глобализации/либерализации, неправильное руководство властями развивающихся стран и вторая – острый фискальный дисбаланс.

Искаженная финансовая глобализация представляет собой опасность, так как она может вызвать обратный процесс глобализации. Проведенная национальными властями плохая, неправильная политика является причиной того, что часто нет места финансовому развитию, и финансовая глобализация ведет нас к финансовому кризису.

*Tea Kasradze*

*Associate Professor, Doctor of Economic*

## **FINANCIAL GLOBALISATION – POSITIVE AND NEGATIVE IMPACTS ON DEVELOPING COUNTRIES**

### **Annotation**

Financial globalisation is an integral part of economic globalisation. It is a process of integration of national financial systems with international financial markets and international institutions. The main actors of this process are states, universal and regional international organisations, transnational corporations and the international financial market.

Financial globalisation leads to more financially intertwined world; deeper financial integration of financial systems of developing countries with international financial markets.



Nowadays, despite the fact that positive impacts of financial globalisation are directly experienced by individuals, it is hard to conclude that there are only positive aspects as to how financial globalisation influences the economic growth of the developing countries involved in globalisation. As the renowned American economist, Professor at Columbia Business School Frederic Mishkin says there is no clear link between financial globalisation and economic growth.

Despite positive impacts, financial globalisation is a controversial process. The openness of internal markets to foreign capitals is unfortunately not always beneficiary for the country's economy. The major, notorious impact is related to financial crisis, which is mainly caused by two reasons. One is the distortion and mismanagement of financial globalisation/liberalisation process by the authorities of developing countries. The second reason lies in an acute fiscal misbalance.

Distorted financial globalisation can be a threat as it can turn the globalisation process backwards. Wrong policies conducted by national authorities are often the reasons for the absence of financial development and for financial globalisation leading to financial crisis.

**სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები**

*ლია ჩარეჩიშვილი*

*ივანე ჯავახიშვილის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი,  
მიწვეული ასოცირებული პროფესორი*

**გენდერული მენისტრიმინგი და გენდერული ანალიზი**

**გენდერული მენისტრიმინგი**

გენდერული მენისტრიმინგი გულისხმობს გენდერული ასპექტების ჩართვას ყველა მიმართულების პოლიტიკაში, პროგრამაში, პრაქტიკაში ან თუ გადაწყვეტილების მიღების პროცესში, რათა, ნებისმიერ ეტაპზე და განხორციელების ნებისმიერ დონეზე გაანალიზდეს, თუ როგორი იქნება შედეგები კაცებისა და ქალებისათვის და მოქმედება მიმართულ იქნას არსებული უთანასწორობის აღმოფხვრაზე.<sup>11</sup>

სახელმწიფო პოლიტიკის შემუშავებაში ჩართული პირებისთვის, გენდერული პერსპექტივის ჩართვა სახელმწიფო პოლიტიკისა და სტრატეგიებში გულისხმობს იმის მუდმივ ანალიზს, თუ როგორი იქნება შედეგები ქალებისა და კაცებისათვის მათი განხორციელების შემთხვევაში და როგორ მოხდება ამ პროცესში წამოჭრილი პრობლემების გადაწყვეტა. ეს იმას ნიშნავს, რომ მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული ქალისა და კაცის ურთიერთობა კომპლექსურად, უნდა განხილულ იქნას განსხვავებული გარემო, რომელშიც ისინი არსებობენ და გააზრებულ იქნას ის, რომ საჭიროა მათი განსხვავებული მხარეების ანალიზი.

გენდერული მენისტრიმინგის სტრატეგია განსხვავდება თანასწორი შესაძლებლობების შესახებ აქამდე არსებული მიდგომებისგან, რომლებიც ძირითადად ქალთა სასარგებლოდ მიმართული კონკრეტული ზომების განხორციელებას გულისხმობდა. ეს მნიშვნელოვანია, მაგრამ აღნიშნული მიდგომების საშუალებით ვერ ხერხდება პროფესიულ და ოჯახურ ცხოვრებაში არსებული სტრუქტურული უთანასწორობების გამოსწორება, რომელიც ხელს უშლის ქალების მონაწილეობას შრომის ბაზარსა და საზოგადოებრივ ცხოვრებაში.

გენდერული მენისტრიმინგი<sup>12</sup> ავსებს კონკრეტულ პროგრამებს, რომელიც ქალებზეა ორიენტირებული და ორივე მათგანი ურთიერთდაკავშირებულია. მაშინ, როცა გენდერული თანასწორობის ხელშემწყობი

<sup>11</sup> Guidelines on Gender Statistics Use. Moldova, 2008, გვ. 70

<sup>12</sup> B. Hedman, F.Perucci, P.Sundstrom “Engendering Statistics – A Tool for Change” Statistics Sweden, 1996, გვ. 133

პოლიტიკა ყალიბდება იმ პრობლემების გადასაჭრელად, რომელიც გენდერული დისკრიმინაციისა თუ ისტორიული უთანასწორობის შედეგადაა წარმოშობილი, გენდერული მეინსტრიმინგი წარმოადგენს სისტემატურ სტრატეგიას, რომელიც გულისხმობს ზოგადი აქცენტის გადატანას გენდერულ თანასწორობაზე. საზოგადოებრივი პოლიტიკის გრძელვადიანი უზრუნველყოფის მიზნით.

### გენდერული ანალიზი

გენდერული ანალიზი წარმოადგენს გენდერული პერსპექტივის ინტეგრირების ინსტრუმენტს საზოგადოებრივ პოლიტიკასა და პროგრამებში, რომელიც აუცილებელია აღნიშნული საზოგადოებრივი პოლიტიკისა და პროგრამების განხორციელებისა და გენდერული თანასწორობის ხელშეწყობისთვის. ის მოიცავს მეთოდებს, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას გენდერული უთანასწორობის, გენდერული განსხვავებებისა და ურთიერთობების სოციალური და ეკონომიკური შედეგების გამოვლენისა და ინტერპრეტირებისთვის, იმისათვის, რომ შემცირდეს ეს განსხვავებები პოლიტიკისა და პროგრამების განხორციელებით.

გენდერული ანალიზი შემდეგი კომპონენტებისაგან შედგება:<sup>13</sup>

➤ ქალისა და კაცის მიერ ყველა ტიპის რესურსებზე ხელმისაწვდომობისა და იმ გენდერული განსხვავებების შესწავლა, რომელიც არსებობს გადაწყვეტილების მიღების დონეზე. ასეთი კვლევა მოითხოვს გენდერულად დიფერენცირებული რაოდენობრივი და ხარისხობრივი მონაცემების არსებობას იმისთვის, რომ მოხდეს აღნიშნული განსხვავებების სწორი შეფასება;

➤ გენდერული ინდიკატორებისა და სტატისტიკური მონაცემების შესწავლა, რომელიც ხელს შეუწყობს მიღწეული პროგრესის შეფასებას ან პრობლემური საკითხების გამოვლენას გენდერული პერსპექტივის თვალსაზრისით. აღნიშნული მოითხოვს ქალსა და კაცს შორის არსებული განსხვავებების სიღრმისეულ შესწავლას, გენდერული ნიშნით დიფერენცირებული მონაცემების შედეგების მიხედვით. ღრმა ანალიზი გამოავლენს არსებულ უთანასწორობას, რომელიც ქალისა და კაცის სტატუსთანაა დაკავშირებული: რადგან უფრო მეტი ქალია დაკავებული ბავშვების მოვლით, ვიდრე კაცი, ქალებს ხშირად უწევთ სამუშაო განაკვეთის შემცირება, ან სულაც სამუშაო ბაზრის დატოვება გარკვეული დროით. განსაკუთრებით მაშინ, როცა არ არსებობს საკმარისი დაწესებულებები ბავშვების მოვლისა და აღზრდისთვის.

<sup>13</sup> Guidelines on Gender Statistics Use. Moldova, 2008, გვ. 71

➤ უფრო ფართო სოციალური კონტექსტის შესწავლა და გააზრება, რომელშიც ვლინდება გენდერული უთანასწორობა. მაგალითი, გენდერული საკითხების კავშირის შესწავლა სხვა ფაქტორებთან, როგორცაა: ასაკი, რელიგია, განათლების დონე.

➤ პოლიტიკის ან პროგრამის/პროცესების თითოეულ ეტაპზე ქალსა და კაცს შორის განსხვავებების დეტალური შესწავლა. მაგალითი, სქესის ნიშნის მიხედვით დიფერენცირებული მონაცემები ჩვეულებრივ გვიჩვენებს ტუბერკულოზით დაავადებისა და ამ დაავადებით გამოწვეული მოკვდაობის გაცილებით მაღალ დონეს კაცებს შორის, ქალებთან შედარებით. თუმცა, გენდერული ანალიზის გარეშე, არ არის ნათელი, აღნიშნული გენდერული განსხვავებები ფაქტობრივია თუ გარკვეული ბარიერებითაა გამოწვეული, დიაგნოზის დასმისა და მკურნალობის პროცესში.

გენდერული ანალიზი დაგვეხმარება იმ სფეროების გამოვლენაში, სადაც ქალსა და კაცს შორის უთანასწორობის შემცირებაზე ორიენტირებული ზომების მიღება ყველაზე მეტად ეფექტიანი იქნება. ამიტომ, ინფორმაცია, რომელიც მიიღება გენდერული ანალიზის შედეგად, ამჟღავნებს გენდერულ უთანასწორობას. ასეთი მონაცემების გამოყენება შესაძლებელია სხვა უთანასწორობის შესასწავლად, რომელიც წარმოდგება შეზღუდული შესაძლებლობების, ასაკისა თუ ეთნიკური წარმომავლობიდან.

აღნიშნული მონაცემები გვეხმარება უკეთესი გადაწყვეტილებების მიღებაში პოლიტიკისა და პროგრამების დაგეგმვისა და განხორციელების დროს, ისეთი შედეგების მისაღწევად, რომელიც თანაბრად მოუტანს სარგებლობას ერთიან მიზნობრივ ჯგუფს, რომელიც, ჩვეულებრივ, მოიცავს ქალებსაც და კაცებსაც.

ორგანიზაციამ “Status of Women Canada/Condition feminine Canada”<sup>14</sup> (ქალთა მდგომარეობა კანადაში), მოამზადა სახელმძღვანელო დოკუმენტი გენდერული ანალიზის განხორციელების შესახებ. დოკუმენტში რეკომენდებულია რვა საფეხურიანი მეთოდის გამოყენება, რომელიც შეაფასებს პოლიტიკის, პროგრამისა თუ კანონის განსხვავებულ გავლენას ქალებსა და კაცებზე. ასეთი მოდელის შემუშავებისას, კანადელი ექსპერტები ყვრდნობიან იმ მოსაზრებას, რომ პოლიტიკის, პროგრამისა და კანონის განსხვავებული შედეგები ქალებისა და კაცებისათვის, ხშირად დაფარულია და

<sup>14</sup> Gender-based analysis: A guide for policy-making; Status of Women Canada/Condition feminine Canada; September 1998.

ძნელად ამოსაცნობი. როცა გენდერული პერსპექტივა საგანგებოდაა გამოკვეთილი, გაცილებით იზრდება “უარყოფითი” შედეგის გამოვლენის შესაძლებლობა. მაგალითად, მთავრობის მოვალეობაა უზრუნველყოს ის, რომ საზოგადოებრივი პოლიტიკა, პროგრამები და კანონმდებლობა თანაბრად სამართლიანი იყოს ქალებისა და კაცების მიმართ. აღნიშნული მოვალეობის შესრულება შეუძლებელია გენდერული ანალიზის განხორციელების გარეშე მათი შემუშავების ეტაპზე.

ქვემოთ მოვიყვანთ რვა საფეხურიანი მოდელის მოკლე აღწერილობას:

*საფეხური 1:* პრობლემის გამოვლენა, განსაზღვრა და ანალიზი – კონკრეტულ პოლიტიკაზე დაყრდნობით, იწყება კონკრეტული პრობლემისა თუ განვითარების შესაძლებლობის გამოვლენა. აღნიშნული ეტაპი მოითხოვს პრობლემის ხასიათის, მიზნისა და მნიშვნელობის გამოვლენას პოლიტიკის განმახორციელებლის მიზნებისა და სხვა არსებული სახელმწიფო პროგრამული მიმართულებების კონტექსტში;

*საფეხური 2:* მოსალოდნელი შედეგების განსაზღვრა – მოსალოდნელი და არასასურველი შედეგების ანალიზი ჩვეულებრივ გულისხმობს იმის დადგენას, თუ რამდენად შეუწყობს ხელს ან დააბრკოლებს კონკრეტული პოლიტიკა სხვა მიზნების ან პროგრამული მიმართულებების განხორციელებას. ამ ეტაპზე განიხილავენ ინდიკატორებს, მონიტორინგის პროცესს, პარტნიორებს, ვალდებულებებს, რომელიც აუცილებელია დასახული მიზნების მისაღწევად;

*საფეხური 3:* ინფორმაციისა და საკონსულტაციო წყაროების განსაზღვრა – მიზნად ისახავს მონაცემთა წყაროების დადგენას, კონკრეტული პოლიტიკის საჭიროების დასასაბუთებლად;

*საფეხური 4:* კვლევის განხორციელება – უნდა განისაზღვროს კვლევის გეგმა და ანალიზის ტიპი (დანახარჯებისა და სარგებლის შეფასება, სოციალური ეფექტი და ა.შ.);

*საფეხური 5:* ალტერნატივების განვითარება და ანალიზი – კვლევის დროს გამოვლენილი ალტერნატივების განმარტება და ანალიზი ხორციელდება მათი შესაძლო ეფექტისა და ურთიერთდამოკიდებულების გათვალისწინებით პოლიტიკის სხვა მიმართულებებზე, პროგრამებსა და კანონმდებლობაზე;

*საფეხური 6:* რეკომენდაციის შესრულება/გადაწყვეტილების მიღება ალტერნატივებთან დაკავშირებით;

*საფეხური 7:* პოლიტიკის შესახებ ინფორმაციის გავრცელება – მნიშვნელოვანია პერიოდის, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების და ტერმინოლოგიის შერჩევა და საზოგადოების ჩართულობა იმისათვის, რომ

განმახორციელებელთა მიზნები და პოლიტიკის /პროგრამის/ კანონმდებლობის გავლენა კარგად იქნას გაგებული;

*საფეხური 8: ანალიზის ხარისხის შეფასება – ანალიტიკური პროცესის მიმოხილვა.*

### **სტატისტიკური ანალიზი**

2012 წელს ცოცხლად დაბადებულთა რაოდენობა წინა წელთან შედარებით 1.7 პროცენტით შემცირდა. მიუხედავად ბოლო 2 წლის განმავლობაში შობადობის შემცირებისა, აღსანიშნავია, რომ მისი მაჩვენებელი 2004-2007 წლების პერიოდთან შედარებით მაინც მაღალ დონეზე რჩება. გარდაცვლილთა რაოდენობა კი 2012 წელს 2011 წელთან შედარებით 1,0 %-ით შემცირდა. ამ გარემოების ფონზე ბუნებრივმა მატებამ 7683 ერთეული შეადგინა. მიუხედავად ამისა, მოსახლეობის საერთო რიცხოვნობის ძირითად განმსაზღვრელ ფაქტორად კვლავ გარე მიგრაცია რჩება.

2008 წლიდან იცვლება ცოცხლად დაბადებულთა რიგითობის სტრუქტურა. პირველი შვილის წილის კლების ხარჯზე საერთო დაბადებაში მატულობს მეორე და შემდეგი შვილების წილი. 2007 წელს პირველი შვილის წილი 60.6 %-ს შეადგენდა, ხოლო იგივე მაჩვენებელი 2012 წელს 46.2 %-მდე შემცირდა. ამავე პერიოდში მეორე შვილის წილი 28.6 %-დან 38.1 %-მდე, ხოლო მესამე და მომდევნო შვილების წილი 10.8 %-დან 15.6 %-მდე გაიზარდა.

რეგისტრირებულ ქორწინებაში დაბადებულთა წილი 2012 წელს 2011 წელთან შედარებით იზრდება და 67.5 %-ს აღწევს. შედარებისათვის, ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი (45.6 %) 2006 წელს დაფიქსირდა.

ჰორმონალური კონტრაცეფციების გამოყენების შემთხვევების რაოდენობა ხასიათდება ცვალებადობით. კერძოდ, 2012 წელს 2008 წელთან შედარებით ქალთა რაოდენობა, რომლებიც იყენებენ ჰორმონალურ კონტრაცეფციებს, 99.7 %-თაა გაზრდილი, ხოლო 2010 წელთან შედარებით - 17.9 %-ით.

აბორტების რაოდენობა 2012 წელს 2009 წელთან შედარებით 61.3 % ითაა გაზრდილი. როგორც აბორტების, ასევე მინი აბორტების რაოდენობა უკანასკნელი წლების მანძილზე მზარდი ტენდენციით ხასიათდება. აბორტების რაოდენობის ასაკობრივი ჯგუფების მიხედვით განხილვისას, აღსანიშნავია, რომ 20-44 წლის ასაკის ქალების მიერ გაკეთებული აბორტების რაოდენობა სრული რაოდენობის 94.0 %-ზე მეტს შეადგენს.

ტუბერკულოზით დაავადება ძირითადად აღინიშნება კაცებში. 2012 წლის მონაცემებით ტუბერკულოზით დაავადებული ქალების რაოდენობამ 26.9 %, ხოლო კაცების - 73.1 % შეადგინა. ამასთან, ძირითადი ხვედრითი

წილი მოდის 25-44 წლის ასაკის მოსახლეობაზე.

2012 წელს ფსიქიკურად დაავადებულთაგან ძირითადი წილი მოდის კაცებზე და შეადგენს 64.1 %-ს. ამავე წელს დაავადებულთა 42.5 % სოფლად მცხოვრებია.

2012/2013 სასწავლო წელს 2011/2012 სასწავლო წელთან შედარებით სახელმწიფო უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებში 12.8 %-ით მეტი სტუდენტი ირიცხება, ხოლო კერძო უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებში 22.1 %-ით მეტი. 2012/2013 სასწავლო წელს სტუდენტთა საერთო რიცხოვნობის 56.5 % ქალი სწავლობს სახელმწიფო უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებში, ხოლო 54.3 % კერძო უმაღლეს საგანმანათლებლო დაწესებულებებში.

როგორც ქალი სტუდენტების, ასევე მამაკაცი სტუდენტების რიცხოვნობა ყველაზე მაღალია სოციალური მეცნიერებების, ბიზნესისა და სამართალის პროგრამებზე. ქალი სტუდენტების რიცხოვნობა ყველაზე დაბალია სოფლის მეურნეობის პროგრამებზე, ხოლო კაცი სტუდენტების რიცხოვნობა - განათლების პროგრამაზე.

2012 წლის მონაცემებით, დოქტორანტების საერთო რიცხოვნობიდან 55.0 % ქალია, ხოლო 45.0 % კაცი.

2012 წელს 2010 წელთან შედარებით ეკონომიკურად აქტიურ ქალთა რიცხოვნობა 4.4 %-ითაა გაზრდილი, ხოლო კაცთა - 4.3 %-ით. დასაქმებული ქალების რიცხოვნობა 2012 წელს 2010 წელთან შედარებით 5.2 %-ით გაიზარდა, ხოლო კაცების - 6.5 %-ით. 2012 წელს დასაქმებულთა 47.4 %-ს ქალები, ხოლო 52.6 %-ს კაცები შეადგენდნენ.

2012 წელს, ქალებში აქტიურობის ყველაზე მაღალი დონე 45-54 წლის ასაკობრივ ჯგუფში შეინიშნება (80.0 %). დასაქმების დონის გაანალიზებისას, აღსანიშნავია, რომ დასაქმების დონე ყველაზე მაღალია (70.8 %) იმავე ასაკობრივ ჯგუფში, ხოლო ყველაზე დაბალი - 15-24 წლის ასაკობრივ ჯგუფში (18.3 %). რაც შეეხება უმუშევრობის დონეს, ეს მაჩვენებელი ყველაზე მაღალ ნიშნულს აღწევს 15-24 წლის ასაკის ქალებში (36.2 %).

2012 წლის მდგომარეობით კაცების აქტიურობის დონე მაღალია 25-34 წლის ასაკობრივ ჯგუფში (94.3 %), ხოლო დასაქმების დონე - 45-54 წლის ასაკობრივ ჯგუფში (82.0 %). ისევე როგორც ქალებში, 15-24 წლის კაცებშიც, უმუშევრობის დონე ყველაზე მაღალია (31.7 %), ამ ასაკში თითქმის ყოველი მესამე კაცი უმუშევარია.

დასაქმებული მოსახლეობის საერთო რიცხოვნობაში ყველაზე მაღალი წილი 55 წლის და უფროსი ასაკის მოსახლეობას უჭირავს. 2012 წელს დასაქმებული ქალების 35.0, ხოლო მამაკაცების 28.8 % ზემო-ხსენებულ ასაკობრივ ჯგუფზე მოდის. ყველაზე დაბალი წილი დასაქმებულ ქალებსა და კაცებში 15-24 წლის ასაკის დასაქმებულებს უჭირავთ, ქალების

- 5.9, ხოლო კაცების - 10.4 % შესაბამისად.

დასაქმებული მოსახლეობის ყველაზე დიდი წილი საშუალო ზოგადი განათლების მქონეა. 2012 წლის მონაცემებით, დასაქმებულ ქალთა 38.7, ხოლო კაცთა 40.9 %-ს საშუალო ზოგადი განათლება აქვს.

უმუშევარი მოსახლეობის საერთო რიცხოვნობაში ყველაზე მაღალი წილი 25-34 წლის ასაკის მოსახლეობას უჭირავს. 2012 წლის მდგომარეობით უმუშევარ ქალთაგან და კაცთაგან შესაბამისად 27.4 და 28.1 % ზემოხსენებულ ასაკობრივ ჯგუფზე მოდის.

უმუშევართა საერთო რიცხოვნობაში დიდი წილი უჭირავს უმაღლესი განათლების მქონე მოსახლეობას. 2012 წლის მონაცემებით უმაღლესი განათლება ჰქონდა უმუშევარ ქალთა 47.0, ხოლო კაცთა 33.9 %-ს.

სტატისტიკური მონაცემები აჩვენებს, რომ შინამეურნეობების საშუალო თვიური შემოსავლები ზრდადობის ტენდენციით ხასიათდება. ამავდროულად, უნდა აღინიშნოს, რომ უფრო მაღალი შემოსავლები აქვთ იმ შინამეურნეობებს, რომელთა უფროსებსაც კაცები წარმოადგენენ. 2010 წელს, შინამეურნეობების საშუალო თვიურ შემოსავლებში (ფულადი და არაფულადი სახსრები, სულ) იმ შინამეურნეობების შემოსავლები, რომელთა უფროსებსაც კაცები წარმოადგენდნენ, 42.3 %-ით მეტი იყო იმ შინამეურნეობების შემოსავლებზე, რომელთა უფროსებსაც ქალები წარმოადგენდნენ, ხოლო 2012 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი 32.7 %-მდე შემცირდა. რაც შეეხება შინამეურნეობების საშუალო თვიურ შემოსავლებს გაანგარიშებულს ერთ სულზე, აღნიშნული მაჩვენებელი თითქმის არ განსხვავდება შინამეურნეობის უფროსის სქესის მიხედვით. აღნიშნული განპირობებულია იმით, რომ იმ შინამეურნეობის საშუალო ზომა, სადაც უფროსი ქალია, შედარებით მცირეა. ამასთან, 2012 წელს ერთ სულზე შემოსავლები უფრო მეტად გაიზარდა იმ შინამეურნეობებში, რომელთაც ქალები უდგნენ სათავეში და 0.7 %-ით გადააჭარბა იმ შინამეურნეობების შემოსავლებს, რომელთაც კაცები მეთაურობდნენ.

საშუალო თვიური ხარჯები, გაანგარიშებული ერთ შინამეურნეობაზე, უფრო მაღალია იმ შინამეურნეობებში, რომელთა უფროსსაც კაცები წარმოადგენენ. ბოლო 5 წლის მონაცემების მიხედვით, შინამეურნეობების უფროსის სქესის მიხედვით საშუალო თვიურ ხარჯებს შორის ყველაზე დიდი სხვაობა დაფიქსირდა 2010 წელს და იმ შინამეურნეობების საშუალო თვიური ხარჯები, რომელთა უფროსებსაც კაცები წარმოადგენდნენ, 42.1 %-ით მეტი იყო იმ შინამეურნეობების ხარჯებზე, რომლებსაც ქალები ხელმძღვანელობდნენ. 2011-2012 წლებში საშუალო თვიური ხარჯების ზრდის ტემპი უფრო მაღალია იმ შინამეურნეობებში, რომელთა უფროსები ქალები არიან და სხვაობა მათ ხარჯებს შორის 31.4 %-მდე შემცირდა.



რაც შეეხება შინამეურნეობების საშუალო თვიურ ხარჯებს, გაანგარიშებულს ერთ სულ მოსახლეზე, შინამეურნეობების უფროსის სქესის მიხედვით ფაქტიურად ერთმანეთის ტოლია. ბოლო 5 წლის მონაცემების მიხედვით, ყოველთვის მეტი იყო იმ შინამეურნეობების ხარჯები, რომელთაც კაცები ხელმძღვანელობდნენ, თუმცა 2012 წელს ერთ სულზე ხარჯები უფრო მეტად გაიზარდა იმ შინამეურნეობებში, რომელთაც ქალები უდგნენ სათავეში და 1.7 %-ით გადააჭარბა იმ შინამეურნეობების ხარჯებს, რომელთაც კაცები მეთაურობდნენ.

დაქირავებით დასაქმებულთა საშუალო თვიური ნომინალური ხელფასი 2012 წელს 2011 წელთან შედარებით ქალებში გაიზარდა 14.6, ხოლო კაცებში - 18.5 %-ით. 2012 წელს ქალების ნომინალური ხელფასი ეკონომიკის ყველა დარგსა და ყველა სექტორში ნაკლებია დაქირავებით დასაქმებულ კაცთა საშუალო თვიურ ნომინალურ ხელფასზე.

ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოსა და საკრებულოში არჩეული წევრების გენდერული შემადგენლობა 2011-2012 წლებში კაცთა რიცხოვნობის აშკარა უპირატესობით აღინიშნება და თითქმის 9-ჯერ აღემატება არჩეულ ქალთა რიცხოვნობას.

#### გამოყენებული ლიტერატურა

1. საქართველოს გენდერული თანასწორობის კონცეფცია, 2004 წ. ([https://matsne.gov.ge/index.php?option=com\\_ldmssearch&view=docView&id=44014](https://matsne.gov.ge/index.php?option=com_ldmssearch&view=docView&id=44014))
2. ქალი და კაცი საქართველოში, საქსტატი, 2013
3. Gender-based analysis: A guide for policy-making; Status of Women Canada/Condition feminine Canada; September 1998.
4. Guidelines on Gender Statistics Use. Moldova, 2008
5. B. Hedman, F.Perucci, P.Sundstrom "Engendering Statistics – A Tool for Change" Statistics Sweden, 1996.

*ლია ჩარექიშვილი*

*ივანე ჯავახიშვილის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტი,  
მიწვეული ასოცირებული პროფესორი*

**გენდერული მენისტრიმინი და გენდერული ანალიზი**  
**ანოტაცია**

განხილულია გენდერული მენისტრემინი, როგორც გენდერული წონასწორობის ძირითადი კომპონენტი.

სახგასმულია გლობალური მიდგომის მნიშვნელობა გენდერული ანალიზისადმი. მოცემულია გენდერული ანალიზის კომპონენტები და 8 დონე ღრმა გენდერული ანალიზისა.

გაანალიზებულია საქართველოს გენდერული სტატისტიკური მონაცემები.

*ლია ჩარეკიშვილი*

*Ассоциированный профессор,*

*Иване Джавахишвили Тбилисский Государственный*

*университет*

## **ГЕНДЕРНЫЙ МЕЙНСТРИМИНГ И ГЕНДЕРНЫЙ АНАЛИЗ**

### **Аннотация**

Рассмотрен гендерный мейнстриминг как основной компонент гендерного равенства.

Подчеркнуто важность глобального подхода к гендерному анализу. Даны компоненты гендерного анализа и 8 уровней глубокого гендерного анализа.

Проанализированы гендерные статистические данные Грузии.

*Lia Charekishvili*

*Associated Professor, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University*

## **GENDER MAINSTREAMING AND GENDER ANALYSIS**

### **Annotation**

Following topics were covered:

- ✓ Gender Mainstreaming as main component of gender equality;
- ✓ Importance of global approach of Gender Analysis;
- ✓ Components of Gender Analysis and 8 levels of deep gender analyses;
- ✓ Gender statistical data of Georgia.

## მენეჯმენტი

*ლევან ლაზვიაშვილი*  
*ასოცირებული პროფესორი*

### მენეჯმენტის განვითარება საქართველოს ღონეზე

კომპანიები საქართველოს ბაზარზე გადიან სხვადასხვა ხერხებით:

1. ექსპორტი – ორგანიზაციები განაგრძობენ პროდუქციის წარმოებას შიდა სახელმწიფოში, მაგრამ საქსპორტო პროცესების კოორდინირების მიზნით ქმნიან დამოუკიდებელ სავაჭრო ფორმას ან ქირაობს აგენტს, რომელიც აწარმოებს საქმიან ურთიერთობებს უცხოურ მყიდველებთან. ექსპორტის მოცულობის ზრდის კვალობაზე ორგანიზაცია ქმნის სპეციალურ საქსპორტო განყოფილებას. მაშასადამე, კომპანია მიმართავს არაპირდაპირ, პირდაპირ და საკუთარ ექსპორტს.

2. ლიცენზირება – კომპანიას შეუძლია გასცეს სრული, განსაკუთრებული, მარტივი და სუბლიცენზიები უცხოურ ფირმებზე თავისი პროდუქციის გამოშვების უფლებით. ამასთან ორგანიზაცია მათ აძლევს უფლებას ნოუ-ჰაუს გამოყენებაზე და ასევე უწევს მათ შესაბამის ტექნოლოგიურ და მმართველობით კონსულტაციას. უცხოური კომპანია ანუ ლიცენზიატი (დე-ფაქტო მფლობელი) უხდის ლიცენზიარს ანუ დეიურე მფლობელს როიალტს გადასახადის სახით, ხოლო სალიცენზიო შენატანს იხდის ან პაუშალური ფორმით ან ეტაპობრივად- კონტრაქტის გაფორმების, ტექნოლოგიებით მომარაგების, პერსონალის გადამზადების და პირველი გაყიდვების შემდეგ 25-25 % - ის სახით;

3. ერთობლივი საწარმოები – ერთობლივი საწარმო იქმნება სხვადასხვა კომპანიის მიერ საწარმოო სიმძლავრეებში ფინანსური რესურსების ინვესტირების გზით. ისინი ხდებიან პარტნიორები და იღებენ მოგებას, რომლის სიდიდე დამოკიდებულია მათ წილზე შექმნილი კომპანიის აქციათა პაკეტში;

4. პირდაპირი ინვესტიციები – საქართველოს ბიზნეს-საქმიანობის დროს ფირმა იღებს გადაწყვეტილებას გამოუშვას თავისი პროდუქცია საზღვარგარეთ და სრულიად შეინარჩუნოს კონტროლი წარმოების, მარკეტინგის და ფინანსების ფუნქციებზე.

საქართველოს მენეჯმენტი განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს საქართველოს გარემოს ფაქტორებს, რაც, თავის მხრივ, მოიცავს შემდეგ ფასეულობით დესკრიპტორებს: 1. თეორიული ფასეულობით ორიენტაცია – რაციონალური აზროვნება, ცოდნა და ჭეშმარიტება, გრძელვადიანი კვლევა და განვითარება. 2. ეკონომიკური ფასეულობით

თი ორიენტაცია – სიმდიდრის დაგროვება და სარგებლიანობა, საქმიანობის მომგებიანობა. 3. პოლიტიკური ფასეულობითი ორიენტაცია – ძალაუფლება და აღიარება, კომპანიის აქტივები და კვალიფიციური შრომითი რესურსებით უზრუნველყოფა ანუ “ ადამიანური კაპიტალის “ ხარისხის პრევალირება, იურიდიული და სახელმწიფოებრივი რეგულირება 4. სოციალური ფასეულობითი ორიენტაცია – პოზიტიური პიროვნებათაშორისი ურთიერთობები ანუ ხელსაყრელი სამუშაო გარემოს შექმნა, რაც ხელს უწყობს პიროვნების განვითარებასა და ბიხევიორიზმს, კონფლიქტის არარსებობა, სოციალური პასუხისმგებლობა და გუნდური მუშაობა. 5. ესთეტიკური ფასეულობითი ორიენტაცია – პროდუქტის დიზაინი და ხარისხი, კომპანიის ექსტერიერი და ინტერიერი. 6. რელიგიური ფასეულობითი ორიენტაცია – ეთიკა და მორალი, თანხმობა მსოფლმხედველობაში.

საერთაშორისო საქმიანობის მენეჯმენტი უკავშირდება საერთაშორისო კორპორაციული მიზნების ფორმულირებას ცალკეული სფეროების მიხედვით. საერთაშორისო მასშტაბით გლობალური მიზნების მისაღწევად კომპანიის მენეჯმენტი ვალდებულია განახორციელოს მმართველობითი აუდიტი, რომელიც თავის მხრივ მოიცავს კომპანიის სვოტ-ანალიზს ანუ ორგანიზაციის ძლიერი და სუსტი მხარეების, შესაძლებლობების და საფრთხეების შეფასებას. საერთაშორისო ბაზარზე ფუნქციონირების დროს მნიშვნელოვანია დაწესდეს მონიტორინგი ბაზრის წილსა და კონკურენტულ პოზიციაზე, პროდუქტული კომპლექსის მრავალფეროვნებასა და ხარისხზე, საბაზრო დემოგრაფიულ სტატისტიკაზე, მომხმარებლების გაყიდვისწინა და გაყიდვის შემდგომ მომსახურებაზე, სარეკლამო კამპანიებსა და სტიმულირებაზე (სკონტო და ბონუს ფასდაკლების განხორციელება), რესურსებისადმი და განაწილების არხებისადმი ხელმისაწვდომობაზე, შეკვეთების ეფექტურ სისტემაზე, მოგების დადებით მარჟაზე.

მომგებიანობის სფეროზე მონიტორინგის დროს კომპანიის ხელმძღვანელობა აქცენტს აკეთებს მოგების დონესა და მოგების ყოველწლიურ ზრდაზე ანუ ფინანსურ მდგარდობაზე, აქტივების, ინვესტიციების და გაყიდვების რენტაბელობასა და შემოსავლის ყოველწლიურ ზრდაზე ერთ აქციაზე გაანგარიშებით. მარკეტინგის სფეროზე მონიტორინგის დროს ყურადღება გამახვილებულია გაყიდვების საერთო რაოდენობასა და შემდგომ გადიდებაზე, მსოფლიო, რეგიონალური და ნაციონალური ბაზრის წილის გადიდებაზე, შიდა ბაზრების ინტეგრაციაზე მარკეტინგის ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით. წარმოების ფუნქციონალური სფეროს მართვის პროცესში კომპანიის მენეჯმენტი ორიენტირებულია საზღვარგარეთული და ნაციონალური წარმოების მოცულობებს შორის ოპტიმალურ თანაფარდობაზე, წარმოების მასშტაბის ეფექტზე საერთა-

შორისო ინტეგრაციის წყალობით, საქონლის ხარისხის კონტროლსა და დანახარჯების დონეზე, ეკონომიური საწარმოო მეთოდების დანერგვაზე. ფინანსურ სფეროზე მონიტორინგის დროს აქცენტი აღებულია საერთაშორისო ფილიალების დაფინანსებაზე გაუნაწილებელი მოგების ან საკრედიტო რესურსების გამოყენების გზით, საგადასახადო საქმიანობაზე – გლობალურ დონეზე საგადასახადო ტვირთის მინიმიზაცია, კაპიტალის ოპტიმალურ სტრუქტურასა და უცხოური ვალუტის მენეჯმენტზე. ტექნოლოგიების სფეროს მართვა უკავშირდება ახალი თაობის ტექნოლოგიების დანერგვას და მათ ადაპტაციას ადგილობრივ პირობებთან. საერთაშორისო მენეჯმენტი მნიშვნელოვანწილად გულისხმობს კომპანიის ურთიერთობებს მიმღებ სახელმწიფოსთან, რაც შესაბამისად გულისხმობს კომპანიის ფილიალების განვითარების გეგმების ადაპტაციას მიმღები სახელმწიფოს განვითარების სახელმწიფო გეგმებთან, ადგილობრივი კანონმდებლობისა და ეთიკური ნორმების დაცვას. პერსონალის მენეჯმენტთან მიმართებაში ყურადღება ექცევა გლობალური ორიენტაციის მქონე მენეჯერების მომზადებას და ადგილობრივი მენეჯმენტის გადამზადებას.

საერთაშორისო კომპანიებმა უნდა აირჩიონ სტრუქტურა, რომელიც მიესადაგება მათ სტრატეგიას. ამ არჩევანზე გავლენას ახდენს ისეთი სტრატეგიული ფაქტორები, როგორცაა: საზღვარგარეთ არსებული ზრდის შესაძლებლობების სრული გამოყენება, პროდუქტისა და გეოგრაფიული ზონების ცოდნის ეფექტური გაერთიანება საერთაშორისო ბიზნესის კოორდინაციის სფეროში, საერთაშორისო ფილიალების საქმიანობის კოორდინაცია ინდივიდუალობის შენარჩუნების კვალდაკვალ. საერთაშორისო დეპარტამენტალიზაცია გულისხმობს, რომ ყოველი საზღვარგარეთული ფილიალი ექვემდებარება ფირმის აღმასრულებელ დირექტორს ან პრეზიდენტს, ხოლო სათაო ოფისი ახორციელებს მათ მხარდაჭერას წარმოების, მარკეტინგის და ფინანსების სფეროებში. ცენტრალურმა ოფისმა უნდა უზრუნველყოს საერთაშორისო ფილიალებში კორპორაციული პოლიტიკის და სტრატეგიის ეფექტური რეალიზაცია. საერთაშორისო საქმიანობის გაფართოების გზაზე კომპანია ქმნის საერთაშორისო ქვედანაყოფს, რომელიც აღჭურვილია ყველა საერთაშორისო ფუნქციით. ქვედანაყოფის ხელმძღვანელი ექვემდებარება აღმასრულებელ დირექტორს და ფლობს მეტ უფლებამოსილებას საერთაშორისო ფილიალების ფუნქციებთან შედარებით. აღნიშნული საერთაშორისო დივიზიონალური სტრუქტურა გარდაიქმნება გლობალურ სტრუქტურად ფირმის შემდგომი განვითარების კვალდაკვალ. გლობალური სტრუქტურის ტიპებიდან საერთაშორისო დეპარტამენტალიზაცია მოიცავს გლობალურ დანაწილებას პროდუქტების და რეგიონების მიხედვით. პირველი სტრუქტურა ადაპტირებულია იმ ფირ-

მებთან, რომლებსთვისაც უფრო მნიშვნელოვანია განსხვავება სასაქონლო ნიმენკლატურას შორის, ვიდრე რეგიონებს შორის კულტურული განსხვავება. განსხვავება სასაქონლო ასორტიმენტში განპირობებულია იმით, რომ ფირმა კონცენტრირებულია ჰორიზონტალურ დივერსიფიკაციაზე და ამასთან ერთად, მათი მარკეტინგისთვის გამოიყენება გასაღების სხვადასხვა არხები. აღნიშნული სტრუქტურა საშუალებას აძლევს ორგანიზაციას განახორციელოს საქმიანობის ეფექტური კოორდინაცია და უზრუნველყოს სპეციალიზაციის აუცილებელი ხარისხი. გლობალური დეპარტამენტალიზაცია რეგიონების მიხედვით გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როცა უფრო მნიშვნელოვანია რეგიონალური განსხვავებები, ვიდრე განსხვავება სასაქონლო კომპლექსში. რეგიონალური განსხვავებები განპირობებულია იმით, რომ სხვადასხვა საერთაშორისო მომხმარებელი გადანაწილებულია სხვადასხვა რეგიონში, და შედეგად გადაწყვეტილება ორგანიზაციულ სტრუქტურასთან მიმართებაში პირველ რიგში ეფუძნება ამა თუ იმ რეგიონში მომხმარებლების და მარკეტინგული მეთოდის მსგავსებას. აღნიშნული ტიპის სტრუქტურა საშუალებას აძლევს კომპანიას მიაღწიოს სპეციალიზაციის და კოორდინაციის აუცილებელ დონეს სხვადასხვა მომხმარებლების და ბაზრების მომსახურებასთან მიმართებაში.

*ლევან ლაზვიაშვილი*  
*ასოცირებული პროფესორი*

### **მენეჯმენტის ბანკითარება საერთაშორისო დონეზე ანოტაცია**

სტატიაში გადმოცემულია საერთაშორისო მენეჯმენტის აქტუალური საკითხები – საერთაშორისო ბაზრებზე გასვლის გზები, საერთაშორისო გარემოს ფაქტორები ფასეულობით ორიენტაციებთან მიმართებაში, საერთაშორისო კორპორაციული მიზნები მომგებიანობის, წარმოების, მარკეტინგის, ფინანსების სფეროებთან და ზოგადად საერთაშორისო გარემოსთან მიმართებით. ყურადღება გამახვილებულია საერთაშორისო დეპარტამენტალიზაციაზე.

*Леван Лазвиашвили*  
*Ассоциированный профессор*

**РАЗВИТИЕ МЕНЕДЖМЕНТА НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ**

**Аннотация**

В статье изложены актуальные вопросы международного менеджмента-основные направления для выхода на международный рынок. Международные ценностные дескрипторы и международные корпоративные цели в глобальном среде. Внимание уделено на международную департаментализацию

*Levan Lazviashvili*  
*Associate Professor*

**MANAGEMENT DEVELOPMENT ON INTERNATIONAL LEVEL**

**Annotation**

In article is set out current issues on international management-roads to international market, international environment factors towards valuable orientations, international corporative aims of profit, production, marketing, financial fields and generally towards international environment. Attention is on international department mentalization.

**მარკეტინგი**

*მარინე ალანია*

*თბილისის ღია სასწავლო უნივერსიტეტის  
სრული პროფესორი*

**მატერიალური ელემენტების როლი მომსახურების მარკეტინგში**

მომხმარებლებთან მომგებიანი ურთიერთობების ფორმირება და მართვა გულისხმობს ამა თუ იმ დარგის კომპანიების მიერ სწორი მარკეტინგული სტრატეგიის გამოყენებას. უნდა აღინიშნოს, რომ სტრატეგია არის კომპანიის მხოლოდ განზრახვა, ბაზრის ამა თუ იმ სეგმენტზე იმოქმედოს განსაზღვრული თამაშის წესით და ატარებს საკმაოდ ზოგად ხასიათს, ხოლო სიტუაციის მართვა და კონტროლს დაქვემდებარება შესაძლებელია მხოლოდ დეტალიზებული ღონისძიებების(გაწერილი კონკრეტულ ვადებში, მათ შესრულებაზე პასუხისმგებელი პირების და აუცილებელი რესურსების არსებობის პირობებში) პრაქტიკული რეალიზაციის შედეგად. ამ მიზნით, კომპანიები იყენებენ მარკეტინგის კომპლექსს(მარკეტინგ-მიქსს), რომელიც არის მარკეტინგის თანამედროვე სისტემის ერთ-ერთი ძირითადი ცნება.

მარკეტინგის კომპლექსი წარმოადგენს მარკეტინგის ინსტრუმენტების ნაკრებს, რომელიც გამოიყენება კომპანიის მიერ მიზნობრივ ბაზარზე ზემოქმედების მოსახდენად და სასურველი რეაქციის მისაღებად. მარკეტინგ-მიქსში შედის ყველაფერი, რაც შეიძლება მოიმოქმედოს კომპანიამ თავის საქონელზე მოთხოვნის ფორმირებისა და შემდგომი გაფართოება-განმტკიცებისათვის.

ვინაიდან, მყიდველზე ორიენტირებული მარკეტინგის სტრატეგიის შემუშავება ხდება პროდუქტის შექმნის, მასზე ფასის დადგენის, პროდუქტის ბაზარზე წინ წაწევისა და მისი გასაღების პროცესის დასრულებულირებად, ამიტომ, მარკეტინგის კომპლექსს, 4P-ს კონცეფციასაც (პროდუქტი, ფასი, ადგილი, სტიმულირება) უწოდებენ.

4P-ს კონცეფცია თავისი არსით, არის გამყიდველის თვალსაზრისი, რითაც ის უდგება თავისი გაყიდვების სტრატეგიის ფორმირებას, ხოლო მყიდველი კი იღებს მას შესაძლებელი უპირატესობებისა და განსაზღვრული სარგებლის მიღების პოზიციიდან.

4P წარმოადგენს მარკეტინგის კომპლექსის კლასიკურ ვარიანტს. იგი უნივერსალურია და გამოიყენება ბიზნესის ყველა სფეროში. მაგრამ მომსახურების ბაზარზე, სადაც გართულებულია გამყიდველის საქმიანობა მომსახურების არახელშესახებობის(არამატერიალურობის) გამო,



რაც იმას ნიშნავს, რომ შეუძლებელია მომსახურების დემონსტრირება, დანახვა, გასინჯვა და შესწავლა შესრულებამდე, 4P არასაკმარისია, ამიტომ, ხდება მისი გაფართოება, ანუ ემატება კიდევ სამი ელემენტი: 1. პერსონალი(ყველა ადამიანი, რომელიც მონაწილეობს მომსახურების წარმოებაში და ზემოქმედებს მომხმარებლის აღქმაზე); 2. ფიზიკური გარემო, იგივე მატერიალური მტკიცებულებები, ანუ ფასეულობები (გარემო, სადაც სრულდება მომსახურება, აგრეთვე ნებისმიერი ხელშე-სახები ობიექტი, რომელიც გამოიყენება მომსახურების პროცესში ან გადასცემს მომხმარებელს განსაზღვრულ ინფორმაციას); 3. პროცესი (მოქმედი პროცედურები, მექანიზმები, აქტიურობათა ნაკადი, რომელთა საშუალებითაც სრულდება მომსახურება).

მომსახურების ინდუსტრიაში მომსახურების დიდი ნაწილი ხორციელდება ადამიანების მიერ, ამიტომ, უაღრესად მნიშვნელოვანია ადამიანისეული ფაქტორი და პერსონალის ეფექტიანი მენეჯმენტი, რომლის დროსაც განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა პერსონალის შერჩევას, სწავლებასა და მოტივაციას.

მატერიალური ფასეულობები(შენობის გარეგნული სახე, მოწესრიგებული ინტერიერ-ექსტერიერი, მოწყობილობა, სუფთა და მოვლილი სათავსები, მომსახურების სისწრაფე და ხარისხი, კლიენტებთან თავაზიანი მოპყრობა, ბეჭდური სარეკლამო მასალები და სხვ.), რომლებსაც სთავაზობენ კლიენტებს მომსახურების სფეროს კომპანიები, მრავალფეროვანი და კარგად მოფიქრებულია.

მომსახურების ინდუსტრიის კომპანიები იყენებენ მომსახურების შეთავაზების სხვადასხვა წესებს(პროცესებს). აქცენტი კეთდება მომსახურების მაქსიმალურად შესაძლო მრავალფეროვნებაზე მომხმარებელთა კატეგორიისა და მოთხოვნილებების შესაბამისად. მაგალითად, სასტუმროს ბიზნეს-კლასის ნომერში უნდა იყოს მოხერხებული საწერი მაგიდა, ფაქსის აპარატი, შესაბამისი განათება და სხვ. მათთვის, ვინც ნომერს იყენებს მხოლოდ დასვენებისათვის, საჭიროა, რბილი ავეჯი გორგოლაჭებზე (კლიენტის სურვილისამებრ მისი განთავებისათვის); დიდ სასტუმროებში სტუმრებს შეუძლიათ ტელევიზორებთან შეაერთონ პერსონალური კომპიუტერები და ეკრანი გამოიყენონ სამუშაოდ; მოდიფიცირებულია ტელევიზორმა შეიძლება შეასრულოს სერვისული ფუნქციები, კერძოდ, მადვიძარას როლი, ტაქსის გამოძახება, რესტორანში მაგიდის ან კონცერტზე დასასწრებად - ბილეთების შეკვეთა.

კლიენტის ნდობის გასაძლიერებლად და ყიდვისკენ წასაქეზებლად მომსახურების სფეროს კომპანიები მიმართავენ რიგ ზომებს:

- მომსახურების ხელშესახებობის გაზრდა შეძლებისდაგვარად;
- მომსახურების მნიშვნელობის ხაზგასმა;

- ყურადღების გამახვილება მომსახურებისგან მისაღებ სარგებელზე;
- მომსახურების პროპაგანდის მიზნით ცნობადი პერსონების გამოყენება.

მომსახურების მატერიალურობის გაზრდა, მაქსიმალური ხელშესახეობის უზრუნველყოფა, შესაძლებელია მომსახურებაში სხვადასხვა ფორმით საქონლის ელემენტების შეტანით (სარეკლამო პლაკატები, შენობის და მომსახურე პერსონალის გარეგნული სახე და სხვ.), რაც დაეხმარება კლიენტებს შეთავაზებული მომსახურების მხედველობით წარმოდგენაში და მათი ხარისხის შეფასებაში.

მომსახურების წარმოების პროცესი გულისხმობს ოთხი ელემენტის - მყიდველის, მომსახურე პერსონალის, მიწოდების სისტემის და ფიზიკური გარემოს ურთიერთქმედებას.

ფიზიკური გარემო მოიცავს მომსახურების ან სერვისული ორგანიზაციის მყიდველობითი აღქმის ყველა ხელშესახეობას ან სპექტს. მომსახურების „კულისებს მიღმა“ საშუალებები არ ითვლება ფიზიკური გარემოს მნიშვნელოვან ნაწილად, ვინაიდან, ისინი პირდაპირ არ აღიქმებიან მყიდველის მიერ. ფიზიკური გარემო ეს არის მომსახურების გარემო, სადაც ხდება მომსახურების წარმოება და მოხმარება. მაგალითად, იმ შენობის ინტერიერი, სადაც განთავსებულია სერვისული ორგანიზაცია, ავტომობილების პარკირება, ლანდშაფტი, ავეჯი და მოწყობილობა, მაჩვენებლები, განათება, ტემპერატურა და ხმაურის დონე, შენობაში, პეწიანობა და სისუფთავე წარმოადგენენ მომსახურების გარემოს ნაწილს.

ფიზიკური გარემო წარმოადგენს მნიშვნელოვან ფაქტორს სერვისული ფირმების წარმატებული მუშაობისათვის, განსაკუთრებით მათთვის, რომლებიც აწარმოებენ ადამიანის სხეულზე ზემოქმედებასთან დაკავშირებულ მომსახურებას. მყიდველის კმაყოფილება შეიძლება გაიზარდოს ან შემცირდეს გარემოს მეშვეობით. თუ ხელშესახეობი მოქმედებების ობიექტს წარმოადგენს ადამიანის სხეული, მაშინ კლიენტის კომფორტი და უსაფრთხოება უნდა იყოს მთავარი ფიზიკური გარემოს დაპროექტებისას. როგორც წესი, რაც უფრო ხანგრძლივად იმყოფება მყიდველი მომსახურების შეთავაზების ადგილას, მით უფრო მეტ მნიშვნელობას იძენს ფიზიკური გარემო. ამასთან, მან შეიძლება გავლენა მოახდინოს როგორც მყიდველების, ისე მომსახურე პერსონალის ქცევაზე. ცნობილია, რომ მომსახურების გარემომ შეიძლება გავლენა მოახდინოს მყიდველის ქცევაზე და მის მიერ ყიდვის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებაზე. მაგალითად, კომპანია **Barnes&Noble**-მა, რომელსაც გააჩნია წიგნების მაღაზიების ქსელი, სავაჭრო დარბაზების დიზაინში გამოიყენა რეკონსტრუქციური კონცეფცია. მათთვის, ვისაც სურს

ჩამოჯდეს და წაიკითხოს წიგნი, სავაჭრო დარბაზში განთავსებულია დივნები, მოხერხებული სკამები და მაგიდები, ხოლო ყავის და საკონდიტრო ნაწარმის მოყვარულთათვის - გათვალისწინებულია კაფე.

სერვისის კომპანიის გამყიდველები თავიანთი სამუშაო დროის დიდ ნაწილს ატარებენ იმ შენობებში, სადაც იწარმოება მომსახურება; შესაბამისად, მოვალეობის შესრულებაზე, გაწეული მუშაობით თვითკმაყოფილებაზე, მოტივაციაზე, ასევე, შეიძლება ზემოქმედება იქონიოს ფიზიკურმა გარემომ. მომსახურების გარემოს დაპროექტება ისე უნდა მოხდეს, რომ დაეხმაროს მომსახურე პერსონალს მინიმალური შეფერხებებით შეკვეთების შესრულებაში და ხელი შეუწყოს მყიდველებისა და სამუშაოს მოზღვაებას. მაგალითად, სათანადო მაჩვენებელი მომსახურების მსხვილი საშუალებებისათვის (საავადმყოფო, აეროპორტი, მეტროპოლიტენი ან გასართობი პარკი), ხელს შეუწყობს დეზორიენტირებული ადამიანების რიცხვის შემცირებას, გადატვირთვის თავიდან აცილებას და სერვისის გამყიდველების განთავისუფლებას ადამიანების სხვადასხვა კითხვებზე პასუხის გაცემისგან.

მომსახურების ინდუსტრიის კომპანიები ყოველთვის ზრუნავდნენ თავიანთ ვიზუალურ იმიჯზე, ე. წ. საფირმო გაფორმებაზე. **McDonald's** - მა სასამართლოში უჩივლა თავის კონკურენტს, რომელმაც გამოიყენა მისი ფირნიშის გაფორმების ელემენტი - „ოქროს თაღი“, სასამართლომ დაადგინა, რომ ისეთი რამ, როგორცაა, შენობის გაფორმება, მენიუ, რესტორნის მომსახურე პერსონალის ტანსაცმელი, ითვლება საფირმო გაფორმებად და ექვემდებარება დაცვას.

გასაღების სტიმულირების საფირმო საშუალებები აქცენტს უნდა აკეთებდეს კომპანიის სტილზე და საბაზრო პოზიციაზე. რონალდ მაკდონალდის გამოსახულება **McDonald's** -ის რესტორნების ემბლემაზე სავსებით მისაღებია, მაგრამ კლოუნი, **Four Seasons** -ის სასტუმროების ემბლემას არ შეეფერება. მოკლედ, გარეგანი სახის ყველა ელემენტი უნდა გაანალიზდეს უპირატესობებისა და შთაბეჭდილებების შესაბამისობის (რის შექმნასაც მათ ხელი უნდა შეუწყონ) თვალსაზრისით.

შენობის გარეგანი სახე უნდა შეესაბამებოდეს მის სპეციფიკას. ეს არის კლიენტის ცნობიერებაში ჩამოყალიბებული საერთო შთაბეჭდილების განუყოფელი ნაწილი.

მომსახურების სფეროს კომპანიების თანამედროვე შენობა უნდა აიგოს სილამაზის კანონების მიხედვით და ამშვენებდეს ქალაქს. არქიტექტურულ-მხატვრული საშუალებების არჩევა, შენობის კონსტრუქციული გადაწყვეტა ნაკარნახევია სერვისის კომპანიის დანიშნულებით. ეს ავალდებულებს დიზაინერს შექმნას მაღაზიის (ატელიეს, სახელოსნოს) მეტყველი სახე. ტიპური პროექტის მიხედვით მომსახურების კომპანიის შენობის აგებისას, დიზაინერმა უნდა დააპროექტოს შიდა

გამშენების ორიგინალური დეტალები რეგიონული თავისებებურებებისა და ეროვნული ტრადიციების გათვალისწინებით. სასურველია, რომ შენობის არქიტექტურა შეესაბამებოდეს საცხოვრებელი მასივის სტილს. მაგრამ, მოსახლეობის ყურადღების მოზიდვის მიზნით, გამოირჩეოდეს გარემომცველი ნაგებობებისაგან.

სერვისის ფირმების თანამედროვე შენობებს უნდა ჰქონდეთ კომფორტული პირობები როგორც კლიენტებისთვის, ისე მომსახურე პერსონალისთვის. ამიტომ, შენობების პროექტირება, საწარმოო შენობების დაგეგმარება უნდა ეფუძნებოდეს ტექნიკური ესთეტიკის მოთხოვნებს მომსახურების პროგრესული ფორმების, მეცნიერების უკანასკნელი მიღწევებისა და მოწინავე გამოცდილების გათვალისწინებით.

სერვისის კომპანიების შენობების ესთეტიკური გაფორმება გულისხმობს სხვადასხვა მხატვრული გამოსახვის საშუალებების გამოყენებას. შენობის ფასადის ესთეტიკური გაფორმების საშუალებებს წარმოადგენენ: 1. ვიტრინა და ფირნიში; 2. მომსახურების სფეროს ფირმის მიმდებარე ტერიტორიის გამწვანება და კეთილმოწყობა ეკოლოგიური მოთხოვნების დაცვით.

ფირნიში უნდა შეიცავდეს ფირმის დასახელებას, მის ემბლემას და იძლეოდეს ინფორმაციას შეთავაზებული მომსახურების სახეების შესახებ. მის გასაფორმებლად გამოიყენება განათება, ფერი, ნახატი, შრიფტი და სხვ. ფირნიში შეიძლება განთავსდეს ვერტიკალურად ან ჰორიზონტალურად.

მომსახურების სფეროს კომპანიის პოზიტიური იმიჯის შექმნის მიზნით, უკანასკნელ წლებში ფართოდ გამოიყენება შენობის ინტერიერის და მიწის იმ ნაკვეთის გამწვანება, სადაც ის მდებარეობს. ასე, მაგალითად, ტაბოს ტბის რაიონში(აშშ), ადგილობრივმა ხელისუფლებამ შემოიღო ვიზუალური ესთეტიკის მკაცრი წესები, რომელსაც უნდა მიბადოს სტუმართმასპინძლობის ინდუსტრიის ყველა კომპანიამ. როცა კომპანია **Embassy Suites Resort** - მა დაგეგმა ტაბოს ტბასთან პანსიონატების შექმნა, ადგილობრივი ხელისუფლების მოთხოვნით, კორპუსების მშენებლობაზე და მიწის ნაკვეთის გამწვანებაზე გაწეული ხარჯების 70%-მდე მოხმარდა კორპუსების არქიტექტურისა და ლანდშაფტის განსახლვრული სტილის, აგრეთვე, შენობის გარეთა კედლების ფერის გათვალისწინებას.

კლიენტებს, როგორც წესი, მომსახურების სფეროს კომპანიების ინტერიერის მიხედვით უყალიბდებათ შეხედულება მის პერსონალზე და მომსახურების კულტურაზე.

მომსახურების სფეროს კომპანიამ, ინტერიერის დაგეგმვისას, აუცილებლად უნდა გაითვალისწინოს: 1. მომსახურების მიღების მოსახერ-

ხებლობა; 2. ფერების გავლენა ადამიანზე; 3. განათება; 4. გამშვენება; 5. სამუშაო ადგილი.

გადატვირთვა და სივიწროვე არ შეესაბამება სილამაზისა და მიზანშეწონილობის მოთხოვნებს. ამიტომ, არ არის სასურველი სალონში არასაჭირო საგნების განთავსება. ტიხრები არ უნდა არღვევდეს დარბაზის მთლიანობას. მაგალითად, სვეტების ზედმეტი რაოდენობა შეიძლება შეინიღბოს, თუ ისინი შეიღებება მშვიდ ფერებში ან დაიფარება სარკეების (ამავდროულად დაამშვენებენ დარბაზს) დახმარებით. ყოველ ინტერიერს უნდა ჰქონდეს თავისი კომპოზიციური ცენტრი, რომელიც მიიპყრობს ყურადღებას. ჩვეულებრივ, ასეთი დანიშნულებით გამოიყენება სალონის(დარბაზის) ავეჯი, მოწყობილობა. რაც შეეხება ფერებს. მაგალითად, მწვანე ფერი ამცირებს თვალის წნევას, ამახვილებს სმენას. წითელი ფერი იწვევს ალგზნებას, სწრაფ დაღლას. ნარინჯისფერ-ყვითელის ხანგრძლივი ზემოქმედებისას, მომსახურე პერსონას შეიძლება დაეწყოს თავბრუსხვევა. შავი ფერი აღონებს ადამიანს. მუქი ფერი საერთოდ ფსიქოლოგიურად უცხოა სერვისის კომპანიების სტილისთვის. ესთეტიკური და სანიტარულ-ჰიგიენური მოსაზრებით, მიზანშეწონილი არ არის ინტერიერის გამშვენებაში ბევრი კაშკაშა და მუქი ტონების გამოყენება. კონკრეტული ინტერიერის კოლორიტის შერჩევა ხდება ადამიანის მიერ სხვადასხვა ფერის აღქმის კანონზომიერებების გათვალისწინებით. მაგალითად, წითელი ფერის დახმარებით შესაძლებელია შენობის „ემოციურად გათბობა“, ხოლო ცისფერის დახმარებით - მისი „გაცივება“. კონტრასტების გამოყენებით შესაძლებელია, თვალის ზომით, შენობის დარღვეული პროპორციების გამოსწორება. უნდა გავითვალისწინოთ ის, რომ ღია ტონები თითქოს აშორებს, ხოლო მუქი ფერები კი - აახლოებს. ამიტომ, გრძივი კედლების ღია, ხოლო განივის - მუქ ტონებში შეღებვისას, ფართი გამოჩნდება განიერი და მოკლე.

განათება ინტერიერში გამოიყენება არა მხოლოდ უტილიტალური მიზნით, არამედ იგი მხატვრული გაფორმების საშუალებაა. ჭერის განათების ნახატის დახმარებით ფართს შეიძლება მიეცეს მასშტაბურობა, მოცულობითობა, თვალის ზომით, დაიყოს იგი ფუნქციურ ზონებად. მაგრამ, განათება ისე უნდა იყოს ორგანიზებული, რომ გამოირიცხოს დამაბრმაველი მოქმედება. ინტერიერის გაფორმებისას, განათება და ფერი უნდა იყოს ორგანულ ერთიანობაში.

ინტერიერის გასამშვენებლად გამოყენებული მასალები (დეკორაციული ბათქაში, კერამიკული ფილა და სხვ.) უნდა იყოს გარეგნულად მიმზიდველი და ამავდროულად ჰიგიენური, გამძლე, ბგერაშემაკავებელი. კედლების გასამშვენებლად იყენებენ გამოყენებითი გრაფიკის, მხატვრული ფოტოგრაფიის ნაწარმოებებს, ფერად ვიტრაჟებს. ამასთან, არ

უნდა მოხდეს ინტერიერის საერთო კომპოზიციის მხატვრულად დანაწევრება. დეკორატიულ-გამოყენებითი ხელოვნების ელემენტების შერჩევას, უპირველესად, გასათვალისწინებელია, ფირმის პროფილი. ასე, მაგალითად, ტანსაცმლის ინდივიდუალური კერვის ატელიეს სალონის ინტერიერის გაფორმებაში მიზანშეწონილია, თასმის, ტრიკოტაჟის ტილოს გამოყენება. ეს საშუალებები უბრალოა და სათანადო მოფიქრებისა და მხატვრული გემოვნების პირობებში, შეიძლება შეიქმნას ორიგინალური ინტერიერი. მაგრამ, გაფორმებით საქმიანობაში გამოიყენება აგრეთვე, თემატიკა, რომელსაც საერთოდ არანაირი კავშირი არ აქვს არც შესათავაზებელი მომსახურების სახეებთან და არც მომსახურების სფეროსთან. კედლების შევსება სარეკლამო ტექსტებით მოითხოვს მაღალ ესთეტიკურ გემოვნებას, ამასთან, არ უნდა მოხდეს ამ ტექსტებით სალონის გადატირთვა.

სამუშაო ადგილის(შემსრულებლის შრომითი საქმიანობის ზონა, რომელიც აღჭურვილია სათანადო მოვალეობის შესასრულებლად საჭირო საშუალებებით) ესთეტიკური გაფორმება დადებით ემოციას აღუბრავს გამყიდველს, სტიმულს აძლევს მის საქმიანობას, ამცირებს დაღლას და ზრდის შრომის მწარმოებლურობას. სამუშაო ადგილის გაფორმებისას, საჭიროა ინტერიერის თავისებურებების გათვალისწინება იმ მიზნით, რომ მოხდეს, შეძლებისამებრ, მისი შევსება და არა დარღვევა. მაგალითად, ავეჯის(სამუშაო მაგიდა) და მოწყობილობის ფერი უნდა შეერწყას შენობის საერთო ფონს. საკონტაქტო ზონის პერსონალის მიერ გამოყენებული ინსტრუმენტებიც კი უნდა იყოს შეხამებული სალონის მოწყობილობასთან. მომსახურე პერსონალის სამუშაო ადგილი უნდა უზრუნველყოფდეს სალონის დათვალიერებას, მოხერხებულ სამუშაო პოზიციას და თავისუფალ მოძრაობას. ამისათვის, აუცილებელია, რომ მაგიდების, სკამების კონსტრუქცია პასუხობდეს ერგონომიკის მოთხოვნებს. პერსონალის მხედველობის დასამშვიდებლად, სალონში წყნარი ატმოსფეროს შესაქმნელად და მომსახურებითი საქმიანობის აქტივიზაციისათვის, მიზანშეწონილია, ღია ელფერის მქონე მწვანე ფერის (ღია მწვანე, ლურჯ-მწვანე, წებოსფერ-მწვანე) გამოყენება. შეიძლება ითქვას, რომ მომსახურების სფეროს პერსონალის პრესტიჟი ბევრად არის დამოკიდებული იმ გარემოზე, სადაც ისინი მუშაობენ. სერვისის კომპანიის და მისი პერსონალის მიმზიდველი იმიჯი კი - არის წარმატების და ბაზარზე ხანგრძლივად ყოფნის საწინდარი. მაგრამ, არანაკლებ მნიშვნელოვანია, მომსახურების სფეროს გამყიდველის გარეგნობა. კლიენტს, პირველივე ვიზიტის დროს, მომსახურე პერსონის გარეგნობის მიხედვით უყალიბდება გარკვეული შთაბეჭდილება. ამიტომ, ის უნდა გამოიყურებოდეს მიმზიდველად. მაგალითად, ფეშენებელური სასტუმროს რეგისტრატურის თანამშრომლებს ყველაზე

მეტად შეეფერება შალის ქსოვილისგან დამზადებული მკაცრი, კონსერვატორული გამოჭრილობის საფირმო ტანსაცმელი; ტროპიკული კურორტის სასტუმროს რეგისტრატორებმა შეიძლება ჩაიცვან ყვავილებიანი ბლუზები; მათ, ვინც მუშაობენ სწრაფი კვების რესტორნის დახლოვან, პოლიესტერისგან შეკერილი სადა საფირმო ტანსაცმელი.

მომსახურების გამყიდველის გარეგნობა წარმოადგენს მაღაზიის (ატელიე, სახელოსნო) სავიზიტო ბარათს. გამყიდველის მომზადების, მოწესრიგებულობის, აკურატულობის მიხედვით, კლიენტები მსჯელობენ მოცემულ სერვისულ კომპანიაში მომსახურების კულტურის მაღალ დონეზე, და პირიქით, მოუწესრიგებელი გამყიდველი მნახველებში იწვევს განაწყენებასა და გაღიზიანებას. მომსახურების გამყიდველის გარეგნობა მოიცავს შემდეგ შემადგენლებს: ტანსაცმელს, ფეხსაცმელს, ვარცხნილობას, კოსმეტიკას, წარმოსადგობას, მიმიკას, ჟესტებს, ქცევის მანერებს და ა.შ.

მომსახურების სფეროს გამყიდველის სამუშაო ტანსაცმელი (უნიფორმა) უნდა პასუხობდეს შემდეგ მოთხოვნებს: 1. უნდა იყოს მოსახერხებელი და პრაქტიკული, შეკერილი სადად და ელეგანტურად; 2. ფერი უნდა იყოს მშვიდი (არა კაშკაშა, არა მკრთალი); 3. ტანსაცმლის მოდელი და ფერი უნდა შეესაბამებოდეს ფირმის სახეს და მის მიერ შეთავაზებულ მომსახურებას.

გამყიდველის ფეხსაცმელი უნდა იყოს მოსახერხებელი, დაბალან საშუალო ქუსლზე, ტანსაცმლის შესაფერისი და ერწყმოდეს მას ფერთა და სტილით.

საკონტაქტო ზონის წარმომადგენლის ყოველდღიური ვარცხნილობა უნდა იყოს აკურატული. მიზანშეწონილი არ არის გაშლილი თმების, თვალბეჭე ჩამოშლილი შუბლზე შეჭრილი თმის და ა. შ. ტარება. მომსახურე პერსონალმა კოსმეტიკის ხმარებისას უნდა დაიცვას ზომიერება: სუნამოს არომატი უნდა იყოს ოდნავ შესამჩნევი. გარდა ამისა, დიდი ყურადღება ექცევა სხვა მახასიათებლებსაც. მოხრილი ადამიანი ჩაღუნული თავით, გარშემომყოფებს უქმნის არასასიამოვნო შთაბეჭდილებას. და, პირიქით, წარმოსადგევი პერსონა გამართული მხრებით, იძლევა მიზნისკენ სწრაფვის, საყვარელი საქმის კეთების შეგრძნებას. კარგი მანერები სასიამოვნო შთაბეჭდილებას ახდენს კლიენტებზე. კლიენტთან საუბრისას, მიუღებლად ითვლება ხელების დათვალიერება, მაგიდაზე თითებით კაკუნი, ფრჩხილების გაწმენდა, თავის მოფხანა. მიზანშეწონილი არ არის მკვეთრად დაჯდომა, ადგომა, მოტრიალება. დახვეწილი მანერები მიიღწევა ვარჯიშებით და მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული შრომისა და ყოფაცხოვრების ნორმალურ პირობებზე. ჟესტები უნდა იყოს გამომხატველი და ზომიერი. საუბრისას, ხელების შლა, თავის და მხრების ნერვიული მოძრაობები მოწმოდ-

ბენ პერსონის დაბალ კულტურაზე. გამყიდველის სახის გამომეტყველება უნდა იყოს არა მოწყენილი, პირფერული, არამედ, კეთილისმსურველი, თბილი, თავაზიანი ღიმილით. ესთეტიკური კულტურის არქონა ავიწროებს პერსონის თვალსაწიერს, უარყოფითად მოქმედებს მის მორალზე და იწვევს შრომისადმი პასიურ დამოკიდებულებას.

ყოველივე ზემოთ აღნიშნული განსაზღვრავს პერსონალის იმიჯს (სახეს), რომელიც მჭიდრო კავშირშია მომსახურების სფეროს კომპანიის იმიჯთან. სერვისის კომპანიები ზრუნავენ სათანადო იმიჯის შექმნაზე თავიანთი მიზნების შესაცვლელად და ბაზრის ახალი მოთხოვნების შესაბამისად, პერსონალის მოსამზადებლად.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. გარი არმსტრონგი, ფილიპ კოტლერი. მარკეტინგის საფუძვლები. მე-7 გამოცემის თარგმანი. თბ., 2006
2. გ. შუბლაძე, ლ. დოლიკაშვილი. ტურიზმის მარკეტინგი. თბ. 2009
3. Лавлок К. Маркетинг услуг, пер. с англ., М., С-Пет., К., 2005
4. Котлер Ф., Боуэн Дж., Мейкенз Дж., Маркетинг: гостепримство, туризм. М., 2005
5. Басова С. Н. Маркетинг услуг: Учебное пособие для студентов, обучающихся по дистанционным технологиям. 2-е изд. доп. и изм.– Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2008
6. <http://www.marketingnews.ru>
7. <http://www.solidmarketing.ru>
8. <http://www.rhr.ru/index/sovet/missija>

*მარინე ალანია*

*თბილისის ღია სასწავლო უნივერსიტეტის  
სრული პროფესორი*

### მატერიალური ელემენტების როლი მომსახურების მარკეტინგში ანოტაცია

მომსახურების მატერიალურობის გაზრდა, მაქსიმალური ხელშესახეობის უზრუნველყოფა შესაძლებელია მომსახურებაში სხვადასხვა ფორმით საქონლის ელემენტების შეტანით(სარეკლამო პლაკატები, შენობის და მომსახურე პერსონალის გარეგნული სახე და სხვ.), რაც დაეხმარება კლი-



ენტებს შეთავაზებული მომსახურების მხედველობით წარმოდგენასა და მათი ხარისხის შეფასებაში.

მომსახურების წარმოების პროცესი გულისხმობს ოთხი ელემენტის - მყიდველის, მომსახურე პერსონალის, მიწოდების სისტემის და ფიზიკური გარემოს ურთიერთქმედებას.

ფიზიკური გარემო წარმოადგენს მნიშვნელოვან ფაქტორს სერვისული ფორმების წარმატებული მუშაობისათვის, განსაკუთრებით მათთვის, რომლებიც აწარმოებენ ადამიანის სხეულზე ზემოქმედებასთან დაკავშირებულ მომსახურებას. მყიდველის კმაყოფილება შეიძლება გაიზარდოს ან შემცირდეს გარემოს მეშვეობით.

კლიენტებს, როგორც წესი, მომსახურების სფეროს კომპანიების ინტერიერის მიხედვით უყალიბდებათ შეხედულება მის პერსონალსა და მომსახურების კულტურაზე.

გამყიდველის გარეგნობა წარმოადგენს კომპანიის სავიზიტო ბარათს. გამყიდველის მომზადების, მოწესრიგებულობის, აკურატულობის მიხედვით, კლიენტები მსჯელობენ მოცემულ სერვისულ კომპანიაში მომსახურების კულტურის დონეზე.

მომსახურებაში მატერიალური ელემენტების წარმატებით გამოყენება განსაზღვრავს პერსონალის იმიჯს(სახეს), რომელიც მჭიდრო კავშირშია მომსახურების სფეროს კომპანიის იმიჯთან. სერვისის ორგანიზაციები ზრუნავენ სათანადო იმიჯის შექმნაზე თავიანთი მიზნების შესაცვლელად და ბაზრის ახალი მოთხოვნების შესაბამისად, პერსონალის მოსამზადებლად.

*Марине Алания*

*Тбилисский открытый университет,*

*профессор*

## **РОЛЬ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ В МАРКЕТИНГЕ ОБСЛУЖИВАНИЯ**

### **Аннотация**

Повышение материальности услуг. обеспечение максимальной осязаемости, возможно, путем включения товарных элементов различных форм (рекламные плакаты, внешний вид помещения и обслуживающего персонала и пр.) в обслуживании, помогающими клиентам зрительно представить себе предлагаемые услуги и оценить их качество.

Процесс оказания услуг предполагает взаимодействие четырех элементов: покупателя, обслуживающего персонала, системы доставки и физического окружения.

Физическое окружение является важным фактором для успешной работы сервисных фирм, особенно для тех, которые оказывают услуги, связанные с воздействием на тело человека. Покупательское удовлетворение может быть повышено или понижено посредством обстановки.

По интерьеру компании сферы услуг клиенты, как правило, составляют мнение и о работниках, и о культуре обслуживания.

Внешний вид продавца услуг является визитной карточкой компании. По собранности, подтянутости, аккуратности работника клиенты судят о высоком уровне культуры обслуживания на данной организации сервиса в целом.

Успешное использование материальных элементов в услуге определяет имидж (образ) персонала, который тесно связан с имиджем компании сферы услуг. Организации сервиса занимаются созданием соответствующего имиджа для изменения своих целей и подготовки персонала к новым требованиям рынка.

*Marine Alania*

*Tbilisi Open Teaching University,*

*Full Professor*

## **THE ROLE OF MATERIAL ELEMENTS IN SERVICE MARKETING**

### **Annotation**

Increasing materiality and maximum availability of services may be provided with introducing various forms of goods elements into services (posters, appearance of the building and personnel, etc.), which could help clients to visually imagine and evaluate the quality of offered services.

The manufacturing process of service involves the interaction of four main elements – customer, personnel staff, delivery system and environment.

The environment is an important factor for successful operation of service firms, especially for those which make services related to the impact on the human body. Customer's satisfaction can be increased or decreased through the environment.

Clients usually form their view on personnel and service culture based on the service sphere and interior of the company.

The appearance of service seller is a business card of the company. According to service seller's preparation, orderliness and accuracy, clients discuss the company's service culture level.

Successful usage of material elements in services determines the Personnel image, closely linked to the service sphere and company's image. Service companies are working to create an appropriate image in order to change their own purposes and new requirements of the market, also to train the personnel.

მაგისტრანტებისა და დოქტორანტების სამეცნიერო ნაშრომები

*ონისე ალფენიძე*

*თსუ დოქტორანტი*

*ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრი, გრონიუნგენის პანზეს*

*უნივერსიტეტი (ნიდერლანდები)*

*მენეჯმენტის ინსტრუქტორი, ახლო აღმოსავლეთის ამერიკული*

*კოლეჯი (ელ-ჟუვეითი)*

**უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის მოდელები**

უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის სწორი მენეჯმენტის განსახორციელებლად პირველ რიგში უნდა დამუშავდეს კონცეპტუალური მოდელები, რომლებიც საშუალებას მისცემენ მეცნიერებს ემპირიული კვლევების ჩასატარებლად და მიღებული შედეგების მიხედვით დაინერგოს ისინი პრაქტიკაში უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულების ინტერნაციონალიზაციის მიმართულებების განსაზღვრის, დონის, შეფასებისა და შემდგომი დახვეწისათვის.

უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის კვლევა და შესაბამისად ამ მიმართულების მოდელების ჩამოყალიბებაზე მსოფლიოში სულ რამოდენიმე მეცნიერი მუშაობს. მათ შორის აღსანიშნავია პაიჯე. მან შეისწავლა და გააანალიზა უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის სხვადასხვა მოდელი, რომლების მანამდე ჰქონდა შემუშავებული სხვადასხვა მეცნიერს, როგორებიცაა ნაითი და დე ვიტი[1], ელინგბოე[2], პაიჯე და მესტენჰაუზერი[3], მესტენჰაუზერი[4], გრინი და ოლსონი[5], მარდენი და ენგერმანი, პაიჯე [7], ნილსონი[8]. ამ მეცნიერთა კვლევების საფუძვლიანად შესწავლის შემდეგ, პაიჯემ მოახდინა მიღებული შედეგების სინთეზი და წარმოადგინა უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის მოდელი, რომელშიც გამოყოფილია ათი კომპონენტი. ეს მოდელი აღწერს, უნივერსიტეტის ინტერნაციონალიზაციისთვის საჭირო მოცემულობებს, როგორებიცაა:

- **უნივერსიტეტის ხელმძღვანელობა:** უნივერსიტეტის ინტერნაციონალიზაციის პროცესისათვის სხვადასხვა დონის მენეჯერებისა და ლიდერების მხარდაჭერა კრიტიკულად მნიშვნელოვანია. ასევე ამ პროცესში განსაკუთრებულ როლს თამაშობენ საშუალო რანგის მენეჯერები, რომლებიც უშუალოდ არიან ჩართული უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულების ინტერნაციონალიზაციის პროცესში.

- **სტრატეგიული გეგმა:** ინტერნაციონალიზაციის სტრატეგიული დაგეგმარება ამ პროცესის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია. სტრატეგიული გეგმა მოიცავს მიზნებს, ძალისხმევას, ქმედებებს და წინასწარ გაწერილ დროის მონაკვეთებს. კარგად შემუშავებული სტრატეგიული გეგმა წარმატებული ინტერნაციონალიზაციის წინაპირობას წარმოადგენს.
- **ინსტიტუციონალიზაცია:** უმაღლესი განათლების ინსტიტუციონალიზაცია მნიშვნელოვანია, რადგან ის ამ პროცესს ხდის მდგრადს. მმართველობის შესაბამისი ფორმების არსებობა უზრუნველყოფს პროცესის წარმატებას.
- **ინფრასტრუქტურა:** ინტერნაციონალიზაციის მიზნების მისაღწევად უნივერსიტეტებს უნდა გააჩნდეთ შესაბამისი ინფრასტრუქტურა, რაც მოიცავს პროფესიონალ გუნდს და სტრუქტურულ დანაყოფებს, რომლების პასუხისმგებელი არიან ინტერნაციონალიზაციის სხვადასხვა ასპექტებზე, როგორებიცაა: უცხოელი სტუდენტები, უცხოელი პროფესორ-მასწავლებლები, საზღვარგარეთ სასწავლო პროგრამები, აკადემიური პერსონალის განვითარება, გრანტები და ხელშეკრულებები.
- **კურიკულუმი:** ინტერნაციონალიზებული სასწავლო პროგრამები მთავარი ფაქტორია ინტერნაციონალიზაციის პროცესში. კურიკულუმი წარმოადგენს უნივერსიტეტის ფილოსოფიას, რამეთუ ასეთი სახის კურიკულუმი უადვილებს სტუდენტებს მონაწილეობა მიიღონ სხვადასხვა პროგრამაში შინ თუ საზღვარგარეთ.
- **უცხოელი სტუდენტები და მკვლევარები:** უნივერსიტეტის ინტერნაციონალიზაციის პროცესში უცხოელ სტუდენტებსა და მკვლევარებს შეუძლიათ მნიშვნელოვანი როლი ითამაშონ, რადგან მათ აქვთ კომუნიკაცია და უზიარებენ საკუთარ გამოცდილებას ადგილობრივ სტუდენტებს და მკვლევარებს.
- **უცხოეთში სწავლა:** მკვლევარები და უნივერსიტეტები აღიარებენ უცხოეთის სასწავლო პროგრამებს, როგორც ინტერნაციონალიზაციის ძირითად კომპონენტს. აქვე მნიშვნელოვანია განიმარტოს, რომ უცხოეთში სწავლა უნდა იყოს არსებული კურიკულუმის შემადგენელი ნაწილი და არა დამოუკიდებლად ჩამოყალიბებული პროგრამა.
- **აკადემიური პერსონალის ჩართულობა:** აკადემიური პერსონალი კურიკულუმის განუყოფელი ნაწილია. შესაბამისად რაც უფრო მეტი პროფესორ-მასწავლებელია ჩართული საერთაშორისო აქტივობებში, მით მეტია საერთაშორისო ასპექტები მათ მუშაობაში.
- **საუნივერსიტეტო ცხოვრება:** არაკადემიური, კურიკულუმით გაუთვალისწინებელი საქმიანობა ასევე მნიშვნელოვანია ინტერ-

ნაციონალიზაციისათვის. სხვადასხვა საერთაშორისო კულტურული თუ სპორტული ღონისძიება და სოციალური ასპექტები ხელს უწყობს სწრაფ ინტერნაციონალიზაციას.

- **მონიტორინგი:** ინტერნაციონალიზაციის პროგრესის მუდმივი შემოწმება მნიშვნელოვანია. შესრულებული სამუშაოების ნათელი ინდიკატორები წინასწარ უნდა იყოს შემუშავებული ძირითადი პერსონალი წინასწარ უნდა იქნას შერჩეული ამ მონიტორინგის განსახორციელებლად, რომლის მიზანია დაკვირვება, შეფასება და შენიშვნების შემუშავება [9].

პაიჯეს მოდელის შესწავლა იძლევა დასკვნის საშუალებას, რომ მოდელში მოცემული კომპონენტები მნიშვნელოვანია უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულების წარმატებული ინტერნაციონალიზაციისათვის. ამავე დროს უნდა აღინიშნოს, რომ სხვადასხვა უმაღლეს სასწავლებელში შესაძლოა, ყველა კომპონენტი ერთდროულად არ იყოს წარმოდგენილი. მაგალითად, ზოგიერთ უნივერსიტეტში შესაძლოა, მხოლოდ რამოდენიმე კომპონენტი ფუნქციონირებდეს, მაშინ, როდესაც სხვა უნივერსიტეტები სხვა კომპონენტებს აქცევდნენ მეტ ყურადღებას. მაგრამ ფაქტორები, რომლებიც განაპირობებენ და ზეგავლენას ახდენენ ინტერნაციონალიზაციის მოდელების იმპლემენტაციაზე, შესაძლოა საერთო იყოს სხვადასხვა უნივერსიტეტისათვის. შესაბამისად, უმაღლესი განათლების მენეჯმენტის მოდელების შესწავლა დაგვეხმარება დავინახოთ, თუ როგორი მიდგომა არსებობს ამ საკითხისადმი მენეჯმენტის თვალსაზრისით.

სხვადასხვა პერიოდში სხვადასხვა მეცნიერს გამოკვლეული და გამოქვეყნებული აქვს უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულებებისათვის ინტერნაციონალიზაციის მენეჯმენტის მოდელები. მათ შორის აღსანიშნავია ნაითის[10], ქიანგის[11], პაიჯეს[9], რუდზკის[12], ნიივის[13], ნაითისა და დე ვითის[14], დევისის[15], ვან დეიკისა და მეიერის [16] შრომები. აღნიშნულმა მეცნიერებმა თავი მოუყარეს ამ სფეროში ჩატარებული თეორიული და ემპირიული კვლევების უმეტესობას, მოახდინეს ძირითადი ელემენტების კომბინირება, რათა ეჩვენებინათ უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის კომპლექსური მოდელები.

უნივერსიტეტის ინტერნაციონალიზაციის საკითხისათვის, ნაითი გამოყოფს ოთხ სხვადასხვა მიდგომას და ახასიათებს თითოეულ მათგანს:

- საქმიანობით მიდგომა. ასეთი სახის მიდგომა წარმოაჩენს უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციას, როგორც საერთაშორისო საქმიანობების ერთობლიობას. აქ შეიძლება გავაერთიანოთ როგორც აკადემიური, ასევე არასასწავლო, დამხმარე საქმიანობები, როგორებიცაა: სასწავლო გეგმების შემუშავება, მკვლე-

ვარების, სტუდენტებისა და აკადემიური პერსონალის გაცვლები, სპეციფიკური დარგების სწავლებები, ტექნიკური დახმარება, ინტერკულტურული ტეინინგი და ა.შ.

- კომპეტენციებით მიდგომა. აღნიშნული მიდგომა გულისხმობს ინტერნაციონალიზაციის განხილვას ახალი უნარ-ჩვევებისა და კომპეტენციების შემუშავების ჭრილში როგორც სტუდენტებისათვის, ასევე აკადემიური და ადმინისტრაციული პერსონალისათვის.
- პროცესით მიდგომა. ეს მიდგომა გულისხმობს ინტერნაციონალიზაციის ელემენტების ინტეგრირებას უნივერსიტეტის ფუნქციონირების პროცესში. ამ პროცესის ნაწილია აკადემიური პროცესი, ორგანიზაციული წესები და პროცედურები და სტრატეგიები.
- ორგანიზაციული მიდგომა, რაც მოიცავს შესაბამისი კულტურის, ეთოსის შექმნას, რომელიც აფასებს და მხარს უჭერს ინტერკულტურულ და საერთაშორისო პერსპექტივას [10].

ნაითი და დე ვითი მიმოიხილავენ ინტერნაციონალიზაციის მენეჯმენტის სხვადასხვა მოდელს, რომლებიც სხვადასხვა მკვლევარის მიერ არის ჩამოყალიბებული, მათ შორისაა ნიივის[13], დევისის[15], ვან დეიკისა და მეიერის[16], რუდზის[12] მოდელები. თითოეული მკვლევარი წარმოადგენს სხვადასხვა ასპექტიდან დანახულ ინტერნაციონალიზაციის მოდელს [14].

ნიივიმა შეიმუშავა ორი პარადიგმული მოდელი, რომელიც იუნესკოსთვის შესწავლილ ქეისებს დაეყრდნო. ერთი მოდელი ეფუძნება უნივერსიტეტის ლიდერშიფს (ხელმძღვანელობას), ხოლო მეორე - საბაზისო სტრუქტურულ ქვედანაყოფებს. პირველი მოდელი ხედავს ინტერნაციონალიზაციას, რომელსაც ხელმძღვანელობს ცენტრალური ადმინისტრაცია, ხოლო მეორე მოდელი ცენტრალური ადმინისტრაციის როლს ხედავს მხოლოდ იმ საქმიანობის კოორდინაციაში, რომელიც ქვედარგოლებიდან მოდის. ანუ ნიივის ეს ორი მოდელი (მიდგომა) ძირითადად შეეხება ინტერნაციონალიზაციის გადაწყვეტილებების მიღების ცენტრალიზებულ და დეცენტრალიზებულ მიდგომას [13].

დევისმა შეიმუშავა მოდელი, რომელშიც ნათლადაა ხაზგასმული მომავლის ხედვა და ასპექტები. ავტორის მიხედვით, უნივერსიტეტს, რომელიც ინტერნაციონალიზაციას აპირებს, გარკვევით უნდა ჰქონდეს ფორმულირებული თუ რა ეტაპზე იმყოფება ამ საკითხთან მიმართებაში, ვინაიდან მისიამ უნდა განსაზღვროს დაგეგმვის პროცესი და დღის წესრიგი, რესურსების გამოყოფის კრიტერიუმები. დევისის მიხედვით უნივერსიტეტს ამ მიზნის განსახორციელებლად შესაძლოა ჰქონდეს:

- ცენტრალურ-სისტემატური სტრატეგია, რაც იმას ნიშნავს, რომ უნივერსიტეტში არის სხვადასხვა საერთაშორისო აქტივობა და მათ შორის მიმდინარეობს კოორდინაცია და ისინი ერთმანეთს აძლიერებენ.
- სპონტანურ-ცენტრალური სტრატეგია, რომლის თანახმად გარკვეული, მკაფიოდ ჩამოუყალიბებული დიდი მოცულობის საქმიანობა იყოს მხარდაჭერილი და შესრულებული უნივერსიტეტის მასშტაბით.
- სისტემატურ-მარგინალური სტრატეგია, რაც გულისხმობს შეზღუდული რაოდენობის საქმიანობის შესრულებას, მაგრამ მკაფიოდ და კარგად ორგანიზებულად.
- სპონტანურ-მარგინალური სტრატეგია, სადაც მცირე აქტივობებს აქვს ადგილი მაგრამ მკაფიო გადაწყვეტილებების გარეშე [15].

ვან დეიკისა და მეიერის მიერ ჩამოყალიბებული მოდელი წარმოადგენს დევისის მოდელის განვრცობას. დევისის მოდელის კომპონენტებს მეცნიერები უმატებენ სამ განზომილებას, როგორებიცაა: პოლიტიკა, მხარდაჭერა და იმპლემენტაცია. ინტერნაციონალიზაციის პოლიტიკა შესაძლებელია იყოს მარგინალური ან პრიორიტიზებული, მხარდაჭერა შესაძლებელია იყოს მხოლოდ ერთი მხრიდან ან ინტერაქტიული, ხოლო იმპლემენტაცია ასევე შესაძლებელია მოხდეს სპონტანურად ან სისტემატურად [16].

უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის ოთხ განზომილებას ეყრდნობა რუდზიკის მოდელი. აღნიშნული მოდელი ხაზს უსვამს

- სტუდენტების მობილობას,
- პერსონალის განვითარებას,
- კურიკულუმის განახლებას და
- ორგანიზაციულ ცვლილებებს.

რუდზიკის მოდელი განიხილავს ინტერნაციონალიზაციის ორ რეჟიმს: რეაქტიულს და პროაქტიულს. თითოეული რეჟიმი შედგება ხუთი ფაზისგან:

- რეაქტიული რეჟიმი:
  - o I ფაზა-კონტაქტი: აკადემიური პერსონალი ჩართულია უცხოელ კოლეგებთან კონტაქტებში, კურიკულუმის განვითარებაში, მობილობა ლიმიტირებულია, მკაფიოდ არაა გამოხატული მიზნები და ხანგრძლივობა.
  - o II ფაზა-ფორმალიზაცია: ზოგიერთი კავშირი ფორმალიზებულია/ოფიციალურადაა გაფორმებული საერთაშორისო ხელშეკრულებების მეშვეობით, თუმცა შესაძლოა საკმარისი რესურსები არ არსებობდეს.

- III ფაზა-ცენტრალიზებული კონტროლი: აქტივობების ზრდა და მმართველი ადმინისტრაციის სურვილი, კონტროლი გაუწიოს ამ აქტივობებს.
- IV ფაზა-კონფლიქტი: ორგანიზაციული კონფლიქტი თანამშრომლებსა და ხელმძღვანელობას შორის, რაც იწვევს თანამშრომლების მხრიდან ენთუზიაზმის დაკარგვასა და საქმიანობის შესაძლო შემცირებას.
- V ფაზა-მწვერვალი და დაღმასვლა: შესაძლო სვლა უფრო მომგებიან, გაწონასწორებულ რეჟიმზე, მაგალითად პროაქტიული რეჟიმზე.
- პროაქტიული რეჟიმი:
  - I ფაზა-ანალიზი: მოკლე, საშუალო და გრძელვადიანი მიზნების სტრატეგიული ანალიზი, პერსონალის ტრენინგი, შიდა აუდიტის მოწყობა, ხარჯებისა და მოგების ანალიზი.
  - II ფაზა- არჩევანი: სტრატეგიული გეგმისა და პოლიტიკის შემუშავება ღრმა და ყოვლისმომცველი კონსულტაციების მეშვეობით ქსელებთან, შესრულებული საქმიანობის გაზომვის კრიტერიუმების დადგენა, რესურსების გამოყოფა.
  - III ფაზა-განხორციელება/იმპლემენტაცია.
  - IV ფაზა-შეფასება/განხილვა: შესრულებული სამუშაოს შედარება გეგმასთან და მისი ანალიზი.
  - V ფაზა-მიზნების, გეგმების, პოლიტიკის განახლება: დროში განგრძობითი გაუმჯობესების პროცესის უზრუნველყოფა[12].

რუღზკის მოდელის ორი რეჟიმი ინტერნაციონალიზაციის განსხვავებულ მიდგომებს ეფუძნება: პირველი რეჟიმი უფრო სპონტანური საქმიანობების ხასიათს ატარებს, ხოლო მეორე ორგანიზებულია სტრატეგიული მენეჯმენტის ძირითადი პრინციპების შესაბამისად.

ნაითი ამტკიცებს, რომ უნივერსიტეტების ინტერნაციონალიზაციისკენ სწრაფვა არის ძალიან ძლიერი, მაგრამ ხშირად ოპტიმიზმი სჭარბობს რეალიზმს. შესაბამისად, რეალისტური მიზნებისა და ვადების დასახვა მნიშვნელოვანია. იმისათვის რომ ინტერნაციონალიზაციის სტრატეგიულ მიზანს მივაღწიოთ, ავტორი გვირჩევს ექვსკომპონენტიან მოდელს/სქემას. სქემის ყოველ კომპონენტს მეცნიერი აღწერს შემდეგნაირად:

- **გაცნობიერება**: მნიშვნელოვანია ინტერნაციონალიზაციის მნიშვნელობის გაცნობიერება უნივერსიტეტის ლიდერებისა და პერსონალის მიერ. თუმცა, მხოლოდ საკითხის გაცნობიერება საკმარისი არ არის წარმატებული ინტერნაციონალიზაციისათვის. უნივერსიტეტის ხელმძღვანელობამ ინიცირება უნდა გაუკეთოს



დისკუსიებს დაწესებულების შიგნით, სადაც იმსჯელებენ საჭიროებების, მიზნების, სადავო საკითხების შესახებ, რადგან ინტერნაციონალიზაცია ეხება უნივერსიტეტის ყველა ფუნქციასა და ქვედანაყოფს.

- **მიზანსწრაფვა:** წარმატებული ინტერნაციონალიზაციის მისაწდევად მნიშვნელოვანია უნივერსიტეტის მაღალი რანგის მენეჯერებმა აჩვენონ საშუალო და დაბალი რანგის მენეჯერებსა და პერსონალს მკაფიო მიზანსწრაფვა ინტერნაციონალიზაციისაკენ. მიზანსწრაფვის ერთ-ერთი მთავარი ასპექტია შესაბამისი ფონდების გამოყოფა საერთაშორისო საქმიანობებისათვის. მიუხედავად ამისა, წარმატების მიღწევა შესაძლებელია განსაკუთრებით დიდი დანახარჯებით ფინანსების ახალი წყაროების გარეშეც. მნიშვნელოვანია მიზანსწრაფვა დადასტურებული იყოს საერთაშორისო აქტივობებში ჩართული პერსონალის წახალისებითა და სხვადასხვა ფინანსური თუ არაფინანსური ჯილდოებით.
- **დაგეგმვა:** აუცილებელია კომპლექსური გეგმის შემუშავება. გეგმის პირველი ნაწილი უნდა მოიცავდეს ინტერნაციონალიზაციის მიზნებისა და მოტივების განსაზღვრას, მოსალოდნელ შედეგებს, მკაფიო მისია, რომელიც მხარს უჭერს ინტერნაციონალიზაციას. დაგეგმვა უნდა მოხდეს უმაღლესი საგანმანათლებლო დაწესებულების სხვადასხვა დონეზე. უნდა არსებობდეს ინტერნაციონალიზაციის ერთიანი საუნივერსიტეტო ინსტიტუციონალური გეგმა, ასევე სადეპარტამენტო გეგმებიც. ინსტიტუციონალური გეგმა უნდა მოიცავდეს დაწესებულების ძირითად მიზნებს, რომლებიც მიმართულებას მისცემენ დეპარტამენტებისა და სტრუქტურული ერთეულების გეგმებს. დაგეგმვის პროცესში ცენტრალიზაციისა და დეცენტრალიზაციის საკითხებიც უნდა იქნას გათვალისწინებული. ინტერნაციონალიზაციის გეგმების წარმატებით შესასრულებლად დაბალი რანგის მენეჯერების ინიციატივები უნდა იქნას დანახული და გათვალისწინებული. დაგეგმვა მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც ოპტიმიზმი რეალისტური გეგმებით იყოს გამყარებული.
- **ოპერაციონალიზაცია:** ოპერაციონალიზაცია მოიცავს სტრატეგიის შესრულება-იმპლემენტაციას და დამხმარე ინფრასტრუქტურის შექმნას. ოპერაციონალიზაციის მიღწევა შესაძლებელია სამი ძირითადი კომპონენტის მეშვეობით: საგანმანათლებლო საქმიანობა, საორგანიზაციო საკითხები და სახელმძღვანელო გაიდლაინების შექმნით. საერთაშორისო ურთიერთობების განყოფილებების შექმნა, აკადემიური და ადმინისტრაციული პერსონალის

ტრენინგები, საპარტნიორო ქსელების ჩამოყალიბება ინტერნაციონალიზაციის ოპერაციონალიზების მთავარი კომპონენტებია.

- **შეფასება:** აღნიშნული კონცეფციის განხორციელება უნდა წარმოებდეს ორი სხვადასხვა მიმართულებით. პირველი, ინტერნაციონალიზაციის საკითხის სისტემატური განხილვა და მეორე, ინტერნაციონალიზაციის საკითხების გათვალისწინება ბიუჯეტირების პროცესში. ასეთი სახის შეფასება აუცილებელია, რათა მოხდეს ინტერნაციონალიზაციის ინტეგრირება საუნივერსიტეტო ცხოვრებაში.
- **მხარდაჭერა-გაძლიერება:** ინტერნაციონალიზაციის პროცესის გაძლიერებისა და მეტი მხარდაჭერის უზრუნველსაყოფად აუცილებელია პროცესში მონაწილე აკადემიური და ადმინისტრაციული პერსონალის საქმიანობის აღიარება და წახალისება, რაც კრიტიკულად მნიშვნელოვანია მდგრადი მიზანსწრაფვის ჩამოსაყალიბებლად. როგორც ნაითი აღნიშნავს, ინტერნაციონალიზაციის პროცესი არ არის წრფივი, ეს არის ციკლი, სადაც მხარდაჭერილი მიზანსწრაფვა არის გარანტი ახალი გეგმების შექმნისა და მათი განხორციელებისა.

როგორც ნაითი უსვამს ხაზს, წარმოდგენილი ექვსფაზიანი ციკლი ყოველი უმაღლესი განათლების დაწესებულებისათვის იქნება სხვადასხვაგვარი. მიუხედავად ამისა, თითოეული ფაზა და მათ შორის კავშირები, კრიტიკულ როლს ითამაშებს ინტერნაციონალიზაციის სტრატეგიის წარმატებით განხორციელებაში[10].

ქიანგი აჯამებს სხვადასხვა მეცნიერის კვლევებს, რომლებიც სწავლობენ უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის ინსტიტუციონალურ ასპექტებს. მკვლევარი გამოყოფს ინტერნაციონალიზაციის წარმატებით განხორციელების სამ ძირითად ასპექტს და აღწერს მათ:

- **ხელმძღვანელობა**
  - მაღალი რანგის მენეჯერების მხრიდან მკვეთრად გამოხატული მიზანსწრაფვა,
  - აკადემიური და ადმინისტრაციული პერსონალის აქტიური ჩართულობა,
  - საერთაშორისო მიმართულებებით მუშაობის ასახვა უნივერსიტეტის მისიასა და სხვა ნორმატიულ დოკუმენტებში.
- **ოპერაციონალიზაცია**
  - ინტერნაციონალიზაციის საკითხების ინტეგრაცია ზოგად საუნივერსიტეტო და სტრუქტურული ქვედანაყოფების დაეგგმვის, ბიუჯეტირებისა და ხარისხის უზრუნველყოფის პროცესებში,
  - შესაბამისი ორგანიზაციული სტრუქტურა,

- ოფიციალური და არაოფიციალური საკომუნიკაციო სისტემები, ურთიერთობებისა და კოორდინაციისათვის,
- ადექვატური ფინანსური მხარდაჭერა და რესურსების გამოყოფა,
- დაბალანსებული ცენტრალიზებული და დეცენტრალიზებული გადაწყვეტილების მიღების პროცესი.

- **დამხმარე სერვისი**

- უნივერსიტეტის სხვადასხვა ქვედანაყოფებისაგან მხარდაჭერა,
- სტუდენტთა საცხოვრებლით უზრუნველყოფა,
- რეგისტრატურა,
- კონსულტაციები,
- ფონდების მოძიება და სხვ. [11]

ქიანგის სქემა აჩვენებს ხელმძღვანელობის, ოპერაციებისა და დამხმარე სერვისების მნიშვნელობას ინტერნაციონალიზაციის პროცესში. ქიანგის ნაშრომი[11] თავსებადია ნაითის სქემასთან [10], თუმცა დამატებული აქვს დამხმარე სერვისების მნიშვნელობა, როგორებიცაა: სტუდენტთა რეგისტრაცია, კონსულტაცია, საცხოვრებლით უზრუნველყოფა და ა.შ.

პაიჯეს[9], ქიანგის [11] და ნაითის[10] ნაშრომების გაცნობა და ანალიზი გვაჩვენებს, რომ მათ მიერ ჩამოყალიბებული სქემები წარმოადგენენ სხვადასხვა მოდელის სინთეზს, რომლებიც აღწერილია მოცემულ ნაშრომებში. პაიჯეს სქემა გვიჩვენებს უნაღვესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის რაობას და კომპონენტებს, მაშინ, როდესაც ნაითისა და ქიანგის მოდელები გვაჩვენებენ იმ ძირითად ასპექტებს, რომლებიც აუცილებელია წარმატებული ინტერნაციონალიზაციისათვის.

ჩვენ განვიხილეთ უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციისა და მისი მენეჯმენტის მოდელები, რომლებიც შესაძლოა გამოყენებულ იქნეს შემდგომი ემპირიული კვლევებისათვის იმის დასადგენად, თუ რამდენად მუშაობს ეს მოდელები პრაქტიკაში და როგორ შეიძლება მათი გამოყენება ეფექტურად უნივერსიტეტების ინტერნაციონალიზაციის მენეჯმენტში.

### გამოყენებული ლიტერატურა

1. Knight, J., & de Wit (ed.) ,1999. Quality and Internationalization in Higher Education , OECD.
2. Ellingboe, B. J., 1998. Divisional strategies to internationalise a campus portrait: Results, resistance and recommendations from a case study at US universities. In: J. A. Mestenhauser & B. J. Ellingboe , eds. 1998. *Reforming the higher education curriculum: Internationalising the campus*, pp.198-228.

3. Paige, R. M. & Mestenhauser, J. A.,1999. Internationalizing Educational Administration., *Education Administration Quarterly* , vol.35, pp. 500-517.
4. Mestenhauser, J. A.,2002. In Search of a Comprehensive Approach to International Education: A Systems Perspective, Grünzweig, W. & Rinehart, N.(ed.), *Rockin'in Red Square: Critical Approaches to International Education in the Age of Cyberculture* , Lit Verlag, pp. 165-213.
5. Green, M. F., & Olson, C., 2003. Internationalizing the Campus: A User's Guide , *American Council on Education*.
6. Marden, P. G. & Engerman, D. C.,1992, International Interest: Liberal Arts Colleges Take the High Road, *Educational Record* , Spring, pp. 42-46.
7. Paige, R. M.,2003. The American Case: The University of Minnesota.,*Journal of Studies in International Education* , vol.7, pp. 52-63.
8. Nilsson, B. ,2003. Internationalisation at Home from a Swedish Perspective:The Case of Malmö, *Journal of Studies in International Education*, vol.7, pp. 27-40.
9. Paige, R.M., 2005. Internationalisation of higher education: performance assessment and indicators. *Nagoya Higher Education Research*, 5, pp. 99-122.
10. Knight, J., 1994. Internationalisation: Elements and Checkpoint. *CBIE Research*, 7, pp.1-15.
11. Qiang, Z., 2003. Internationalisation of higher education: towards a conceptual framework. *Policy Futures in Education*, 1(2), pp. 248-270.
12. Rudzki, R., 1995. The application of a strategic management model to the internationalisation of higher education institutions. *Higher Education*, 29, pp. 421-441.
13. Neave, G.,1992. Managing Higher Education International Cooperation: Strategies and Solutions, Reference Document, UNESCO, pp.166-69
14. Knight, J., Wit, H. 1995. Strategies for internationalization of higher education: Historical and conceptual perspectives. In: Wit, H. eds. *Strategies for Internationalization of Higher Education: A Comparative Study of Australia, Canada, Europe and the United States of America*. EAIE, Amsterdam.
15. Davies, J.L., 1992. Developing a Strategy for Internationalization in Universities: Towards a Conceptual Framework. IMHE Conference, Paris. Published in *Bridges to the Future: Strategies for Internationalizing Higher Education*, ed. C.B Klasek, AIEA, Carbondate, 1992.
16. Van Dijk, H. and Mijer, C., 1994. Internationalization of Higher Education in the Netherlands, an Exploratory study of Organizational Designs, EAIR conference in Amsterdam.

*ონისე ალფენიძე*  
*ბიზნესის ადმინისტრირების მაგისტრი, გრონინგენის ჰანზეს*  
*უნივერსიტეტი (ნიდერლანდები)*  
*მენეჯმენტის ინსტრუქტორი, ახლო აღმოსავლეთის ამერიკული*  
*კოლეჯი (ელ-ჟუვეითი)*

## **უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის მოდელები** **ანოტაცია**

მოცემული სტატია ეხება უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის მენეჯმენტის საკითხებს. მასში განხილულია უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაციის მოდელები. დღეს არსებული უნივერსიტეტებისათვის ინტერნაციონალიზაცია წარმოადგენს მათი საქმიანობის ერთ-ერთ მთავარ მიმართულებას. შესაბამისად, მნიშვნელოვანია შემუშავდეს ინტერნაციონალიზაციის სრულყოფილი კონცეპტუალური მოდელები შემდგომში სხვადასხვა ემპირიული კვლევის ჩასატარებლად.

გამოკვლეულია უმაღლესი განათლების ინტერნაციონალიზაცია, მის მოდელები და სტრატეგიები. სტატიაში განხილულია საკითხები, რომლებითაც შესაძლოა დაინტერესდნენ საქართველოში თუ მის ფარგლებს გარეთ, როგორც მკვლევარები, ასევე პრაქტიკოსი მენეჯერები, რომლებიც უნივერსიტეტების ინტერნაციონალიზაციის სხვადასხვა ასპექტს მართავენ.

*ონისე ალფენიძე*  
*МВА, Университет Ханзе Гронинген (Нидерланды)*  
*Инструктор менеджмента, Американский Колледж*  
*на Ближнем Востоке (Эль-Кувейт)*

## **МОДЕЛИ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

### **Аннотация**

В статье рассматриваются вопросы управления интернационализации высшего образования. Автор рассматривает различные модели и схемы интернационализации. В настоящее время, интернационализация рассматривается как один из основных направлений вузов. Следовательно, важно, чтобы установит комплексные концептуальные модели интернационализации для дальнейшего эмпирического исследования. В рамках Программы докторантуры на факультете экономики и бизнеса Тбилисского государственного университета, автор исследует вопросы интернационализации высшего образования, ее модели и

стратегии. Темы, рассматриваемые в этой статье, могут быть полезными для исследователей и менеджеров в области высшего образования в Грузии и за пределами страны.

*Onise Alpenidze*

*MBA, Hanze University Groningen (The Netherlands)*

*Instructor of management, American College of the Middle East (Al Kuwait)*

## **INTERNATIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION MODELS**

### **Annotation**

The article touches issues of higher education internationalization management. The author reviews different models of higher education internationalization. Nowadays, internationalization is seen as one of the main directions of universities. Consequently, it is important to come up with comprehensive conceptual models of internationalization for further empirical research. Within the framework of the Doctoral Program at the faculty of Economics and Business at Tbilisi State University, the author researches the issues of higher education internationalization, its models, and strategies. The topics reviewed in this article can be an interesting points for researchers and managers in the higher education field in Georgia and outside of the country.

სასაწყობო ინვესტიციების მოდელები - S და Q პარამეტრების  
ბანსაზღვრა (EOQ) შიკვეთის პოლიტიკის დროს

სასაწყობო ინვესტიციების მოდელებმა პასუხი უნდა გასცეს კითხვას – როდის და რა რაოდენობის მარაგის შეკვეთაა საჭირო.

ჰარისის მიერ (1913)<sup>15</sup> განვითარებული EOQ-მოდელი წარმოადგენს მარაგის ინვესტიციის ოპტიმიზაციის პირველ მოდელს. იგი შესაძლებელს ხდის შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობა განისაზღვროს ყველაზე დაბალი მთლიანი დანახარჯებით. EOQ-მოდელს საფუძვლად უდევს შემდეგი პიპოთეზები:

- შეკვეთების მიწოდება ხდება დაგვიანების გარეშე;
- შეკვეთის ფიქსირებული და საწყობის მართვის ცვალებადი დანახარჯები დროის განმავლობაში უცვლელია;
- არ არსებობს დანაკლისი;
- შესყიდვისა და გაყიდვის ფასები, ასევე, მოთხოვნა მოდელის გართაა მოცემული.

EOQ-მოდელში შედის შეკვეთის როგორც ცვალებადი, ასევე შეკვეთის ფიქსირებული დანახარჯები. შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობის განსაზღვრისათვის მინიმუმამდე უნდა შემცირდეს სამარაგე ინვესტიციის მთლიანი დანახარჯი. ამისათვის გამოიყენება შემდეგი დაშვებები:

- T** - დაგეგმვის პერიოდის ხანგრძლივობა;
- R** - მოთხოვნა (მოთხოვნა ერთ პერიოდში);
- D** - მოთხოვნა დაკვირვების პერიოდში ( $D = R \cdot T$ , bzw.  $D = \sum_{i=1}^T R_i$ );
- k<sub>f</sub>** - შეკვეთის ფიქსირებული დანახარჯები (ერთ შეკვეთაზე);
- k<sub>v</sub>** - საწყობის ცვალებადი დანახარჯები პერიოდში  $[1, T]$ ;
- Q** - შეკვეთის რაოდენობა;
- Q\*** - შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობა;
- TC** - მთლიანი დანახარჯები;
- c** - მარაგების შესყიდვის ფასი.

<sup>15</sup> შეად. Harris, F.W.: 1913, გვ. 135-136.

მარაგების ინვესტიციის მთლიანი დანახარჯების ფუნქცია შემდეგნაირია:

$$TC(Q) = c \cdot D + \frac{D}{Q} \cdot k_f + \frac{Q}{2} \cdot k_v \quad (2)$$

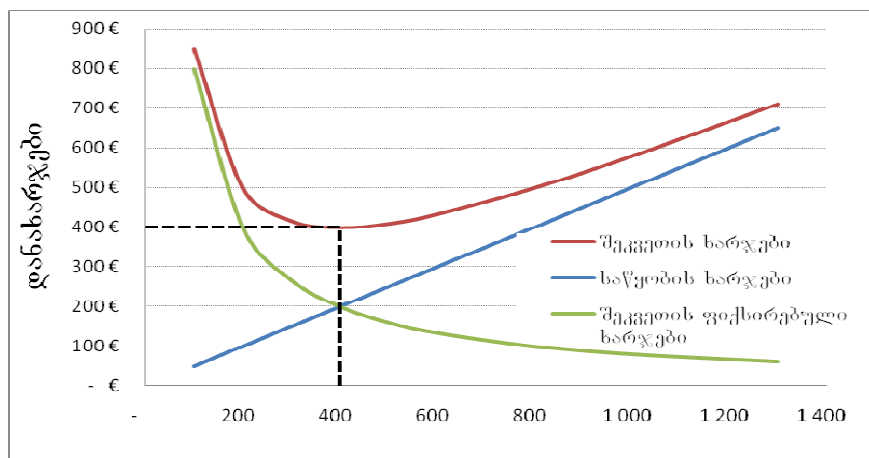
შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობის ( $Q^*$ ) განსაზღვრისათვის განტოლება (2) უნდა იქნას გაწარმოებული  $Q$ -ს მიმართ და განტოლება გაუტოლდეს ნულს:

$$\frac{dTC(Q)}{dQ} = -\frac{D}{Q^2} \cdot k_f + \frac{k_v}{2} = 0 \quad (3)$$

აღნიშნულიდან გამომდინარეობს შემდეგი განტოლება (4). ნათელია, რომ  $Q^*$   $c$ -გან (შესყიდვის ფასისგან) დამოუკიდებელია:

$$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot k_f \cdot D}{k_v}} \quad (4)$$

ამ მოდელში შესაძლებელია, ასევე, სტოქასტიკური მოთხოვნის გათვალისწინება, თუ დეტერმინისტული მოთხოვნის ნაცვლად  $D$  დაგეგმვის პერიოდში მოთხოვნის მოსალოდნელი რაოდენობა გამოიყენება.



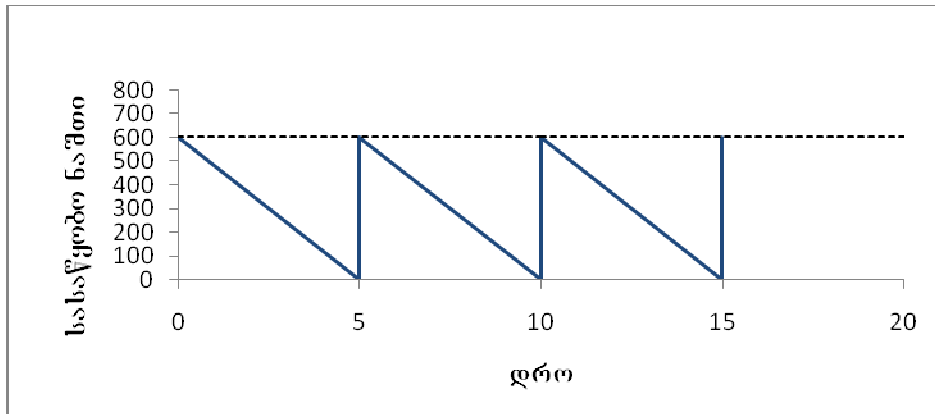
გრაფიკი 1: EOQ - მოდელის გრაფიკული ილუსტრაცია



შეკვეთის რაოდენობა

გრაფიკზე 1 მოცემულია შეკვეთის სხვადასხვა რაოდენობის დროს საჭირო შეკვეთის ფიქსირებული, მარაგის მართვის ცვალებადი და მთლიანი დანახარჯების ფუნქცია.<sup>16</sup> გრაფიკის საშუალებით შესაძლებელია შეკვეთის მთლიანი დანახარჯების მინიმუმის განსაზღვრა. მოცემული დანახარჯების შემთხვევაში ოპტიმალური შეკვეთის რაოდენობა არის 400 ერთეული.

გრაფიკი 2 გვიჩვენებს EOQ-მოდელის დროს სამარაგე ნაშთის ცვალებადობას დროის განმავლობაში:



გრაფიკი 2: EOQ-მოდელისას სამარაგე ნაშთის დროის მიმდინარეობა

EOQ-შეკვეთის პოლიტიკა ისეთ არარეალისტურ ჰიპოთეზებს ემყარება, როგორცაა, მაგალითად, შეკვეთის დაუყოვნებლივ მიწოდება, დეტერმინისტული ანუ წინასწარ განსაზღვრული მოთხოვნა და სხვა. აღნიშნულის გამო სამარაგე ინვესტიციის ოპტიმიზაციისთვის სხვა მოდელები უნდა იქნეს მოძიებული,<sup>17</sup> სადაც ეს ნაკლოვანებები იქნება გათვალისწინებული. ამ დროს, უპირველეს ყოვლისა, განსახილველია (s, Q)-მოდელი, (s, S) და (r, S)-მოდელები.

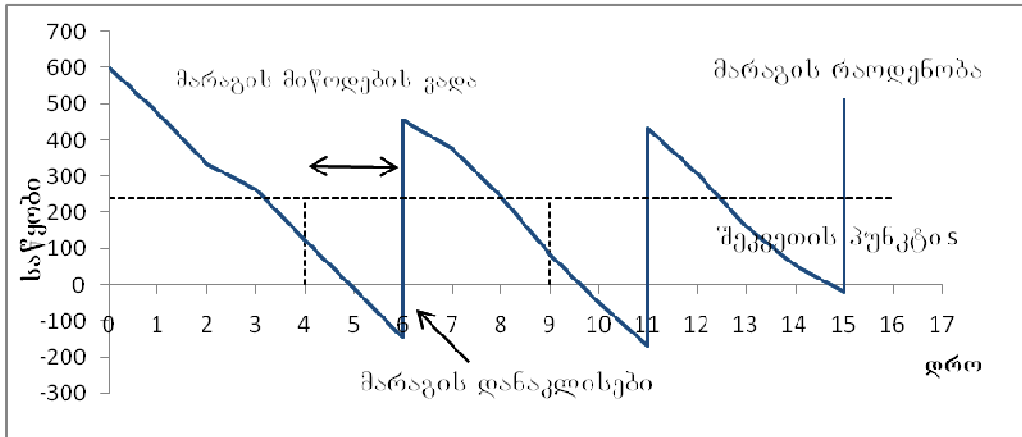
(s, Q)-მოდელი EOQ- მოდელის გაფართოებას წარმოადგენს, სადაც სასაწყობო მარაგი პერმანენტულად (ან პერიოდულად) კონტროლდება და მხოლოდ მაშინ განხორციელდება Q რაოდენობის შეკვეთა, როდესაც დისპონირებული სასაწყობო მარაგი<sup>18</sup> s რაოდენობას

<sup>16</sup> Drury, C. (2000). გვ. 996.

<sup>17</sup> Chikan განსხვავებს 336 სხვადასხვა სამარაგე ინვესტიციის მოდელს; შეად. Chikan (1990), გვ. ix.

<sup>18</sup> დისპონირებულ სასაწყობო მარაგში იგულისხმება ჯამი ფიზიკურად არსებული სასაწყობო მარაგიდან და შეკვეთებიდან, შეად. Tempelmeier, H (2003), გვ. 408.

(„კრიტიკული“ სასაწყობო მარაგი ან შეკვეთის პუნქტი, ინგლ. *reorder point*) მიაღწევს.<sup>19</sup>  $(s, Q)$ - მოდელი უშვებს, რომ შეკვეთის განხორციელების დროს წარმოიშვება როგორც ცვალებადი  $c_v$  (შეკვეთის თითოეულ ერთეულზე), ასევე შეკვეთის ფიქსირებული დანახარჯი  $k_f$  (შეკვეთის პროცესზე). ამიტომ  $(s, Q)$ -მოდელი განსაკუთრებით სათანადოა იმისათვის, რომ ვაჭრობაში შეკვეთის პოლიტიკის მოდელირება განხორციელდეს. ამის გათვალისწინება აუცილებელია, რადგანაც ვაჭრობაში შეკვეთის ფიქსირებული დანახარჯის შემცირება უპირველესია.<sup>20</sup> სასაწყობო მარაგის მიმდინარეობა  $(s, Q)$ -პოლიტიკის გამოყენების დროს გამოსახულია გრაფიკზე 3:



გრაფიკი 3: სასაწყობო მარაგის შესაძლო მიმდინარეობა სტოქასტიკური მოთხოვნის დროს  $(s, Q)$ -მოდელში

ზემოთ მოყვანილ მაგალითში ივარაუდება, რომ შეკვეთის პუნქტი მოიცავს  $s=240$ -ს და ოპტიმალური შეკვეთის რაოდენობაა  $Q^*=600$ . მართალია, ორივე პარამეტრის განსაზღვრა  $s$  და  $Q^*$  პარალელურად (ერთდოულად) უნდა განხორციელდეს, მაგრამ გამარტივების საფუძვლებიდან გამომდინარე, როგორც წესი, თანმიმდევრულად მოქმედებენ:

<sup>19</sup> შეად. Jodlbauer, H (2008), გვ. 84.

<sup>20</sup> შეად. Bloching, B.: (1999), გვ. 90.

ნაბიჯი 1: შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობის განსაზღვრა
$Q^* = \sqrt{\frac{2 \cdot k_f \cdot E[D]}{k_v}}$
ნაბიჯი 2: შეკვეთის პუნქტის განსაზღვრა
შეკვეთის პუნქტის $s$ ყველაზე მცირე რაოდენობის განსაზღვრა, რა დროსაც $\alpha$ - ან $\beta$ -სერვისის დონის პირობა <sup>21</sup> შესრულებულია.

**სქემა 1:  $s$  და  $Q^*$  პარამეტრების განსაზღვრა ( $s, Q$ )-პოლიტიკის დროს<sup>22</sup>**

ამ პარამეტრების განსაზღვრისათვის განიხილება დეტერმინისტული მიწოდების ვადა სტოქასტიკური მოთხოვნის რაოდენობის დროს. მიწოდების ვადა მიუთითებს, დროის რამდენი ერთეული გადის შეკვეთის განხორციელებისა და ახალი მიწოდების განკარგვის შესაძლებლობას შორის. იმ შემთხვევაში, თუ მოთხოვნა მიწოდების ვადის განმავლობაში უფრო დიდია, ვიდრე არსებულის ნაშთი, წარმოიშობა დანაკლისები.<sup>23</sup> აღნიშნულის თავიდან ასაცილებლად შეკვეთის პუნქტი  $s$  ისე უნდა შეირჩეს, რომ მიწოდების ვადის განმავლობაში მინიმუმ მოსალოდნელი მოთხოვნის  $E[Y]$  დაფარვა შესაძლებელი იყოს. თუ მიწოდების ვადის განმავლობაში მოთხოვნა ექვემდებარება ნორმალურ განაწილებას  $Y \sim N(\mu_y, \sigma_y)$  და მათემატიკური ლოდინი ( $\mu_y$ ) შეკვეთის პუნქტად  $s = E[Y]$  დაისმის, მაშინ მოთხოვნა შემთხვევების მხოლოდ 50%-ში დაიფარება და მოქმედებს პირობა:  $P(Y > \mu_y) = 1 - P(Y \leq \mu_y) = 50\%$ . აღნიშნულიდან გამომდინარეობს, რომ  $s$  უფრო მაღალი უნდა იყოს, ვიდრე  $E[Y]$ , რათა სარეზერვო ნაშთი წარმოიქმნას ( $SB$ ):<sup>24</sup>

$$\begin{aligned}
 & SB \\
 & = s \\
 & - E[Y] \tag{5} \\
 & SB \quad \text{სარეზერვო ნაშთი (მარაგი);} \\
 & s \quad \text{შეკვეთის პუნქტი;}
 \end{aligned}$$

<sup>21</sup>  $\alpha$ - ან  $\beta$ -სერვისის დონის პირობები შემდგომში იქნება განმარტებული.  
<sup>22</sup> შეად. Tempelmeier, H (2003), გვ. 411.  
<sup>23</sup> შეად. Naddor, E (1971), გვ. 20.  
<sup>24</sup> შეად. Tijms, C.H (1994), გვ. 51.

**E[Y]** მოსალოდნელი მოთხოვნა მიწოდების ვადის განმავლობაში.

სასაწყობო დანაკლისების თავიდან ასაცილებლად, შეკვეთის პუნქტი ისე უნდა შეირჩეს, რომ მიწოდების ვადის განმავლობაში მაქსიმალური მოთხოვნაც კი დაიფაროს.<sup>25</sup> რადგანაც აღნიშნული პოლიტიკა სამარაგე ინვესტიციების მაღალ დანახარჯს უკავშირდება, პრაქტიკაში ცდილობენ მხოლოდ გარკვეული „სერვისის დონის“ მიღწევას. ამ დროს შეკვეთის მიწოდებამდე მოთხოვნა დარჩენილი ნაშთიდან წინასწარ დადგენილი ალბათობით უნდა იქნას დაკმაყოფილებული. აღნიშნულ ალბათობას განსაზღვრავენ როგორც  $\alpha$ -სერვისის დონეს.<sup>26</sup>

$$\alpha = P(Y \leq s)$$

$Y$  მოთხოვნა მიწოდების ვადის განმავლობაში;

$s$  შეკვეთის პუნქტი;

$\alpha$  სერვისის დონე.

მარაგის ინვესტიციის ოპტიმალურობის შეფასების დროს  $\alpha$ -სერვისის დონე ინდექსის გამოყენებით ავლენს ერთ არსებით სისუსტეს. იგი მხოლოდ მიუთითებს, დაკმაყოფილდა თუ არა მოთხოვნა ერთ გარკვეულ პერიოდში. და არ ეძლევა ინფორმაციას მიწოდების ვადაში მოთხოვნის დანაკლისების პროპორციასთან დაკავშირებით. აღნიშნულმა შეიძლება იქამდე მიგვიყვანოს, რომ ორი ამ მეთოდის მიხედვით შესადარებელი სამარაგე სისტემა მნიშვნელოვანი განსხვავებული დანაკლისების მიუხედავად (მაგ. 1 ან 100 რაოდენობის ერთეული) იდენტურ  $\alpha$ -სერვისის დონეს ავლენდეს.<sup>27</sup> აღნიშნულ ნაკლს აუმჯობესებს  $\beta$ -სერვისის დონე, რომელიც მოთხოვნის იმ ნაწილს ასახავს, რომელიც მიწოდების ვადის განმავლობაში დაუყოვნებლივ შეიძლება იქნას მიწოდებული. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ,  $\beta$ -სერვისის დონე მიუთითებს იმ ალბათობას, რომლითაც მოთხოვნილი ერთეული მარაგიდან დაუყოვნებლის გარეშე დაკმაყოფილებული შეიძლება იქნას.<sup>28</sup>

$$\beta = \frac{\text{დაუყოვნებლივ მიწოდებული მოთხოვნის რაოდენობა}}{\text{მოთხოვნის საერთო რაოდენობა}} \quad (6)$$

<sup>25</sup> როგორც ჩანს, აღნიშნული შემთხვევა სახეზეა მხოლოდ მოთხოვნის დისკრეტული განაწილების დროს, ნორმალური განაწილების დროს მოთხოვნის მაქსიმალური რაოდენობა უსასრულოდ მაღალია.

<sup>26</sup> შეად. Tempelmeier, H. (2003), გვ. 397.

<sup>27</sup> შეად. Jodlbauer, H.: (2008), გვ. 88 .

<sup>28</sup> შეად. Schneider, H (1978), გვ. 120 .

იმ შემთხვევაში, თუ  $\beta$ -სერვისის დონის გამოყენებით განხორციელება სამარაგე ინვესტიციის შესახებ გადაწყვეტილების მიღება, შესრულებული უნდა იყოს შემდეგი განტოლებები:<sup>29</sup>

$$E[F_Y(s)] \cdot \frac{E[D]}{Q^*} \leq (1 - \beta) \cdot E[D] \quad (7)$$

$$E[F_Y(s)] \leq (1 - \beta) \cdot Q^* \quad (8)$$

$E[F_Y(s)]$  დანაკლისის მოსალოდნელი ღირებულება მიწოდების ვადის განმავლობაში, შეკვეთის პუნქტის  $s$  ფუნქცია

$E[D]$  მოსალოდნელი მოთხოვნა დაკვირვების პერიოდში

$\beta$  სერვისის დონე

$Q^*$  შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობა

$\frac{E[D]}{Q^*}$  შეკვეთის ციკლების საშუალო რაოდენობა დაკვირვების პერიოდში

მიწოდების ვადის განმავლობაში  $E$  დანაკლისის მოსალოდნელი რაოდენობა შეიძლება განისაზღვროს მოთხოვნის სტატისტიკური განაწილების გათვალისწინებით. ამ დროს გასათვალისწინებელია ის მომენტი, რომ დანაკლისები შეიძლება მხოლოდ მაშინ წარმოიშვას, თუ მოთხოვნა მიწოდების ვადის განმავლობაში სასაწყობო მარაგების მინიმალურ დონეს გადააჭარბებს, ე.ი. ( $y$ - არის. (9) და (10)<sup>30</sup> ფორმულები გადმოსცემს მოსალოდნელ მოთხოვნის განაწილების ფუნქციებს<sup>31</sup>

$$E[F_Y(s)] = \sum_{y=s+1}^{y_{\max}} (y - s) \cdot P(Y = y) \quad (9)$$

<sup>29</sup> შეად. Günther, H.-O. / Tempelmeier, H.: (2005), გვ. 256.

<sup>30</sup> ლიტერატურაში ნაწილობრივ ამ ალბათობის წარმოდგენის სხვა ფორმა შეიძლება:  $E[F_Y(s)] = \int_s^{\infty} (y - s) \cdot f_Y(y) \cdot d(y) - \int_{s+Q}^{\infty} (y - s - Q) \cdot f_Y(y) \cdot d(y)$ . მეორე ინტეგრალი მიუთითებს დანაკლისის მოსალოდნელ ღირებულებას ციკლის დასაწყისში შეკვეთის შემოსვლის შემდეგ. იმ შემთხვევაში, თუ ნორმალურად განაწილებული მოთხოვნის ფუნქციის დროს ივარაუდება, რომ  $\sigma_y/\mu_y \leq 0,5$  და  $\beta \geq 0,9$ , მაშინ ამ განტოლების მეორე წევრი შეიძლება უგულებელყოფილ იქნას, შეად. Tijms, C.H. (1994), გვ. 55.

<sup>31</sup> შეად. Tempelmeier, H (2003), გვ. 410.

$$E[F_Y(s)] = E[\max(y - s, 0)] = \int_s^{\infty} (y - s) \cdot f_y(y) \cdot d(y) \quad (10)$$

შეკვეთის ოპტიმალური პუნქტის  $s$  განსაზღვრისათვის, ამოსახსნელია (9) და (10) განტოლებები. ამ განტოლებების ამოხსნის შედეგების სახვეწებლად განიხილება ერთი სტატისტიკური მაგალითი  $Q^*=600$ -ით და  $\beta=0,95$ . ამისათვის ივარაუდება, რომ მოთხოვნის რაოდენობა მიწოდების ვადის განმავლობაში ნორმალური განაწილებას ექვემდებარება,  $Y \sim N(\mu_y, \sigma_y)$ .<sup>32</sup> (10) განტოლების ამოხსნა შესაძლებელია იტერაციული მეთოდის დახმარებით. იმისათვის, რომ გამოთვლის სირთულე არ გასცდეს ჩარჩოებს, განტოლების ამოხსნა განხორციელდება აპროქსიმაციის მეთოდით და ხცელ-ის დახმარებით, ამ შემთხვევაში სტანდარტულ ნორმალურ განაწილებას<sup>33</sup> მიმართავენ.<sup>34</sup> აღნიშნულით განტოლება (10) შეიძლება შემდეგნაირად გამოისახოს.<sup>35</sup>

$$E[F_Y(s)] = \int_s^{\infty} (y - s) \cdot f_y(y) \cdot d(y) = \sigma_y \cdot E\left[F_N\left(\frac{s - \mu_y}{\sigma_y}\right)\right] \quad (11)$$

$E[F_N]$  წარმოადგენს სტანდარტული ნორმალური განაწილებული მოთხოვნის რაოდენობის მოსალოდნელ ღირებულებას და გამოითვლება შემდეგნაირად:<sup>36</sup>

$$E[F_N(z)] = \varphi_N(z) - z \cdot (1 - \Phi_N(z)), \text{ ყველას } z\text{-თვის} \quad (12)$$

$\varphi_N(z)$  სტანდარტული ნორმალური განაწილების ინტენსიურობის/სიმჭირდოვის ფუნქცია,

<sup>32</sup> ის დაშვება, რომ მოთხოვნის ალბათობა მიწოდების ვადის განმავლობაში ნორმალურად არის განაწილებული, ფართოდ არის გავრცელებული როგორც პრაქტიკაში ასევე თეორიაში. აღნიშნული საბუთდება ცენტრალური ზღვარითი თეორემით. ამის მიხედვით დამოუკიდებელი შემთხვევითი ცვლადების დიდი რაოდენობის ჯამი (ამ შემთხვევაში, აქ პერიოდული მოთხოვნის რაოდენობები მიწოდების ვადის განმავლობაში) არის მიახლოებით ნორმალურად განაწილებული. შეად. *Tijms, C.H* (2005), გვ. 258.

<sup>33</sup> შესაძლებელია ყოველი ნორმალურად განაწილებული შემთხვევითი ცვლადის სტანდარტიზაცია: ასევე, შეად. *Kruschwitz, L.*: (2007a), გვ. 414.

<sup>34</sup> შეად. ამასთან დაკავშირებით დაწვრილებით *Schneider* (1979), გვ. 113-116, 217-223.

<sup>35</sup> შეად. *Tijms, C.H* (1994), გვ. 55.

<sup>36</sup> შეად. *Tijms, C.H* (1994), გვ. 70.

$\Phi_N(z)$  სტანდარტული ნორმალური განაწილების განაწილების ფუნქცია.

ბოლოს განტოლება (8) შემდეგნაირად აისახება (11)-ში:

$$E[F_Y(s)] = \sigma_y \cdot E F_N \left[ \frac{s - \mu_y}{\sigma_y} \right] = (1 - \beta) \cdot Q^* \quad (13)$$

$$E \left[ F_N \left( \frac{s - \mu_y}{\sigma_y} \right) \right] = \frac{(1 - \beta) \cdot Q^*}{\sigma_y} \quad (14)$$

თუ განსაზღვრავენ

$$s = \mu_y + \kappa \cdot \sigma_y \quad (15)$$

განტოლების (5), გამოსახულება სარეზერვო მარაგს მიუთითებს.

ამ დროს განისაზღვრება როგორც მარაგის კოეფიციენტი. იმ შემთხვევაში, თუ (15) განტოლებას (14) განტოლებაში ჩავსვათ, მივიღებთ შემდეგ გამოსახულებას:

$$E[F_N(\kappa)] = \frac{(1 - \beta) \cdot Q^*}{\sigma_y} \quad (16)$$

აღნიშნული გამოსახულების მარჯვენა ნაწილი კონკრეტული რიცხვების კონსტელაციის დროს მარტივად ამოიხსნება. თუ ვივარაუდებთ, რომ მაგ.  $Y \sim N(\mu_y = 60, \sigma_y, Q^* = 100, \beta = 0,95)$ , მივიღებთ:

$$E[F_N(\kappa)] = \frac{(1 - \beta) \cdot Q^*}{\sigma_y} = \frac{(1 - 0,95) \cdot 100}{30} = 0,1667$$

ეს შედეგი უნდა ჩაისვას განტოლებაში (12):

$$E[F_N(\kappa)] = \varphi_N(\kappa) - \kappa \cdot (1 - \Phi_N(\kappa)) = 0,1667$$

Excel-ში მოხერხებულად განისაზღვრება ბრძანებით *target value*,

იმით, რომ ცვალებად სექციად და target value-ით  $E[F_N(\kappa)] =$

მივუთითებთ. *target value*-ს დაპროგრამება შეიძლება ასევე VBA-ს დახმარებით შემდეგნაირად (ცხრილი 4):<sup>37</sup>

`Range("B15").GoalSeek Goal:=Range("H8"), ChangingCell:=Range("B12")`

შემდეგი ცხრილიდან 4 გამომდინარეობს მარაგის უსაფრთხოების კოეფიციენტი  $k = 0,6071$  რომელიც საბოლოოდ განტოლებაში (15) აისახება:

სტოქასტიკური მოთხოვნა მიწოდების ვადაში $Y \sim (\mu, \sigma^2)$	
$\mu_y = 60$	
$\sigma_y = 30$	$k = 0,6071$
$\beta = 0,95$	$\varphi_N(k) = 0,3318$
$Q^* = 100$	$\Phi_N(k) = 0,7281$
$E[F_N(k)] = 0,1667$	$\varphi_N(k) - k \cdot (1 - \Phi_N(k)) = 0,1667$
შეკვეთის პუნქტი	$s = \mu_y + k \cdot \sigma_y = 78,21$
სარეზერვო მარაგი	SB = 18,21

ცხრილი 1: შეკვეთის ოპტიმალური პუნქტის განსაზღვრა  $s^38$

$$s = \mu_y + k \cdot \sigma_y = 60 + 0,6071 \cdot 30 = 60 + 18,21 = 78,21$$

აღნიშნულით შეკვეთის პუნქტი არის 78,21 რაოდენობის ერთეულთან. სარეზერვო მარაგი მოიცავს 18,21 რაოდენობის ერთეულს.

აქ გამოსახული ოპტიმიზაციის გზა ემყარება დაშვებას, რომ მარაგების შემადგენლობა უწყვეტად კონტროლდება და ახალი შეკვეთა ზუსტად მაშინ იქნება გაკეთებული, როდესაც დისპონირებული მარაგების რაოდენობა შეკვეთის პუნქტს  $s$  მიაღწევს. რეალობასთან უფრო ახლოს დგას ის ვარაუდი, რომ მარაგები პერიოდულად, მაგ. დღეში ერთხელ მოწმდება. ამ შემთხვევაში თავისუფალი მარაგების შემადგენლობა შეიძლება შეკვეთის პუნქტ  $s$ -ზე დაბლა დაიწიოს. აღნიშნულ პრობლემას თვალსაჩინოს ხდის ზემოთ მოცემული გამოსახულება 3. შეკვეთა ხორციელდება პერიოდში 4, თუ მარაგების ნაშთი არის შეკვეთის განხორციელების დროს აშკარად შეკვეთის პუნქტზე  $s$  დაბალი.

<sup>37</sup> აღნიშნული გზით განსაზღვრული  $k$  ან  $s$  ექვემდებარება მცირე მერყეობებს (მეთოდის ფარგლებში) პროცედურის განმეორების დროს. ასე შეიძლება სტატისტიკური მაგალითის ამოხსნა გარკვეულ გარემოებებში  $s = 78,22$  შეადგენდეს. აღნიშნული უნდა განიმარტოს ბრძანებით „target value“ და შეიძლება უყურადღებოდ დარჩეს, რადგანაც შეკვეთები როგორც წესი რაოდენობის მთლიან ერთეულებში ხორციელდება.

<sup>38</sup> ისრები თვალსაჩინოს ხდის გამოთვლის გზას.



შეკვეთის პუნქტ  $s$ -სა და მიწოდების ვადის დასაწყისში თავისუფალი მარაგების შემადგენლობას შორის განსხვავებას უწოდებენ დეფიციტს  $U$  (ინგლ. *undershoot*). იმ შემთხვევაში, თუ შეკვეთის პუნქტის განსაზღვრის დროს დეფიციტს ყურადღებას არ აქცევენ, შეიძლება სერვისის დასახული დონე გარკვეულ გარემოებებში ვერ იქნას დაცული.<sup>39</sup>  $U$ -ს სტოქასტიკური თვისებებს მიწოდების ვადის განმავლობაში მოთხოვნის ალბათობის სტატისტიკური განაწილება განსაზღვრავს. ამ მიზეზით პერიოდული შემოწმების დროს შეკვეთის პუნქტი  $s$  ისე უნდა შეირჩეს, რომ მან დაფაროს როგორც მოთხოვნის რაოდენობა  $Y$  მიწოდების ვადის განმავლობაში, ასევე დეფიციტი  $U$ . ამასთან განისაზღვრება ახალი ცვლადი  $Y^* = Y + U$ . თუ დავუშვებთ, რომ  $Y$  და  $U$  დამოუკიდებელი ცვლადების, შემდგენაირად შედგება მოსალოდნელი ღირებულება და დისპერსია  $Y^*$ :

$$E[Y^*] = E[Y] + E[U] \tag{17}$$

$$Var[Y^*] = Var[Y] + Var[U] \tag{18}$$

იმისათვის, რომ შესაძლებელი გახდეს  $E[Y^*]$  და  $Var[Y^*]$  მათემატიკურად ამოიხსნას, გამოიყენება ცვლადები  $E[U]$  და  $Var[U]$ . ნორმალურად განაწილებული მოთხოვნის რაოდენობის დროს  $E[U]$  და  $Var[U]$  შემდგენაირად შეიძლება მიახლოვდეს:<sup>40</sup>

$$E[U] \approx \frac{\mu_y^2 + \sigma_y^2}{2 \cdot \mu_y} \tag{19}$$

$$Var[U] \approx \frac{\sigma_y^2}{2} \cdot \left\{ 1 - \frac{\sigma_y^2}{2 \cdot \mu_y^2} \right\} + \frac{\mu_y^2}{12} \tag{20}$$

ამ ფორმულების შედეგის თვალსაჩინოებისათვის კიდევ ერთხელ უნდა იქნას განხილული მარაგების პერიოდული შემოწმების დროს, კერძოდ კი შემდეგი მონაცემებით  $Y \sim N(\mu_y = 60, \sigma_y, Q^*)$ ,

$\beta$  = აღნიშნული რიცხვები ჩაისმება განტოლებებში (19) და (20)

<sup>39</sup> შეად. Tempelmeier, H (2003), გვ. 417.

<sup>40</sup> შეად. Tijms, C.H (1994), გვ. 61.; Tempelmeier, H (2003), გვ. 418.

და საბოლოოდ ასეთი გზით განსაზღვრული შედეგები და

ჩაისმება განტოლებებში (17) და (18):

$$E[U] = \frac{60^2 + 30^2}{2 \cdot 60} = 37,5, \quad Var[U] = \frac{30^2}{2} \cdot \left\{ 1 - \frac{30^2}{2 \cdot 60^2} \right\} + \frac{60^2}{12} = 693,75$$

$$E[Y^*] = 60 + 37,5 = 97,5, \quad \sigma[Y^*] = \sqrt{(900 + 693,75)} = 39,92$$

იმ შემთხვევაში, თუ შემდგომ გაითვალისწინებენ აღნიშნულ მონაცემებს, მივიღებთ  $s_{y^*} = 128,47$  და  $SB_{y^*} = 30,97$ ,  $s_y = 78,21$  და  $SB_y = 18,21$ -შედარებით.

ზემოთ გამოსახულ მოდელში ეფუძნება დაშვებას, რომ მიწოდების ვადა 1 დროის ერთეულს მოიცავს. ამჯერად მოდელი ფართოვდება იმით, რომ განისაზღვრება ახალი ცვლადი = მიწოდების ვადა. ვარაუდის თანახმად მიწოდების ვადა = 2 დროის ერთეულს მოიცავს. მოთხოვნა პერიოდში შეიძლება აღიწეროს შემდეგნაირად:

$R \sim N(\mu_R = 60, \sigma_R)$  იმ შემთხვევაში, თუ ამ დროს მიწოდების ვადა იქნება გათვალისწინებული  $L = 2$ , მიწოდების ვადის განმავლობაში მოთხოვნის ალბათობის განაწილების მოდელირება შეიძლება პარამეტრებით  $\mu_y = 120, \sigma_y = 42,43$ . ამ შემთხვევაში შეკვეთის პუნქტი დეფიციტის გათვალისწინებით არის  $s = 202,31$  და სარეზერვო მარაგი  $SB = 44,81$  რაოდენობის ერთეულთან. ცხრილი 5 კიდევ ერთხელ აჯამებს ზემოთ განმარტებულ ურთიერთკავშირებს:

მოთხოვნა პერიოდში	მიწოდების	დეფიციტი	შეკვეთის პუნქტი	SB
$Y \sim N(\mu_y = 60, \sigma_y = 30)$	1	დაუშვებელ	78,21	18,2
$Y \sim N(\mu_y = 97,5, \sigma_y = 39,92)$	1	დასაშვები	128,47	30,9
$Y \sim N(\mu_y = 120, \sigma_y = 42,43)$	2	დაუშვებელ	154,34	34,3
$Y^* \sim N(\mu_{y^*} = 157,50, \sigma_{y^*} = 49,9)$	2	დასაშვები	202,31	44,8

ცხრილი 2: შეკვეთის პუნქტების შედარება დეტერმინისტული მიწოდების ვადის დროს

გამოყენებული ლიტერატურა

1. *Arrow, K. J. / Harris, T. / Marschak, J.:* Optimal Inventory Policy, in: *Econometrica* 1951, Vol. 19, S. 250-272.
2. *Bloching, B.:* Die Lagerinvestition und ihr Einfluss auf die Konjunkturelle Entwicklung, eine theoretische und empirische Analyse, Hamburg 1999.
3. *Caplin A.S.:* The Variability of Aggregate Demand with (S, s) Inventory Policies, in: *Econometrica* 1985, Vol. 53, S. 1395-1409.
4. *Chikan, A.(Hrsg.):* Inventory Models – Theory and decision library. Series B, Mathematical and Statistical Methods, 1990.
5. *Drury, C.:* Management & Cost accounting, 5. Aufl., Birmingham 2000.
6. *Günther, H.-O. / Tempelmeier, H.:* Produktion und Logistik, 6. Aufl., Berlin - Heidelberg 2005.
7. *Harris, F.W.:* How Many Parts to Make at Once, in: *Factory, The Magazine of Management*, Vol. 10, No. 2, Feb. 1913, S. 135-136.
8. *Jodlbauer, H.:* Produktionsoptimierung: Wertschaffende sowie Kundenorientierte Planung und Steuerung, 2. Aufl., Wien - New York 2008.
9. *Mosser, P. C.:* Trade Inventories and (S,s), in : *The Quarterly Journal of Economics* 1991, Vol. 106, S. 1267-1286.
10. *Naddor, E.:* Lagerhaltungssysteme, Frankfurt/Main - Zürich 1971.
11. *Robrade, A.D.:* Dynamische Einprodukt-Lagerhaltungsmodelle bei periodischer Bestandsüberwachung, Heidelberg 1990.
12. *Schneider, H.:* Die Einhaltung eines Servicegrades bei (s, S) – Lagerhaltungspolitiken – eine Simulationsstudie, in: *Zeitschrift für Operations Research* 1978, S. B119-B144.
13. *Schneider, H.:* Servicegrade in Lagerhaltungssysteme, Berlin 1979.
14. *Tempelmeier, H.:* Material-Logistik: Modelle und Algorithmen für die Produktionsplanung und – steuerung und das Supply Chain Management, 5. Aufl., Berlin- Heidelberg-New York 2003.
15. *Tijms, C.H.:* Stochastic Models: An Algorithmic Approach, Chichester 1994.

*ერეკლე სოლომნიშვილი*  
*ოსუ დოქტორანტი*

**სასაწყობო ინვესტიციების მოდელები - S და Q პარამეტრების  
განსაზღვრა (EOQ) - შიკვითის პოლიტიკის დროს  
ანოტაცია**

სტატიაში სასაწყობო ინვესტიციების მოდელების გამოყენებით დასაბუთებულია მარაგების შეკვეთების ოპტიმალური ვადისა და რაოდენობის განსაზღვრის საკითხები. EOQ-მოდელი მიჩნეულია მარაგის ინვესტიციის ოპტიმიზაციის პირველ მოდელად, რაც შესაძლებელს ხდის შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობა განისაზღვროს ყველაზე დაბალი მთლიანი დანახარჯებით. გაკეთებულია დასკვნა, რომ ამ მოდელით შეკვეთის ოპტიმალური რაოდენობის განსაზღვრისათვის მინიმუმამდე უნდა შემცირდეს სამარაგე ინვესტიციის მთლიანი დანახარჯი.

ნაშრომში შეფასებულია EOQ-მოდელის გამოყენების დროს სამარაგე ნაშთის დროის მიმდინარეობა, ასევე, გაანალიზებულია სასაწყობო მარაგის შესაძლო მიმდინარეობა სტოქასტიკური მოთხოვნის დროს (s, Q)-მოდელში. შემოთავაზებულია შეკვეთის ოპტიმალური პუნქტის განსაზღვრის მექანიზმი, მოცემულია შეკვეთის პუნქტების შედარება დეტერმინისტული მიწოდების ვადის დროს.

*Эрекле Соломнишвили*  
*Докторант ТГУ*

**СКЛАДСКИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ МОДЕЛИ-ОПРЕДЕЛЕНИЕ S И Q  
ПАРАМЕТРОВ - В ПОЛИТИКЕ ЗАКАЗА**

**Аннотация**

В статье обоснованы вопросы определения оптимальных сроков и количеств заказа запасов с использованием складских инвестиционных моделей. Модель EOQ можно рассматривать как первую модель оптимизации инвестиционных фондов, что позволяет определить оптимальное количество заказов самыми низкими общими расходами. Сделан вывод, что для того, чтобы определить оптимальное количество фондовых инвестиций по этой модели общие расходы фондовых инвестиций должны быть сокращены до минимума.

В работе оценивается – процесс фондового баланса при применении EOQ модели, также, анализируется возможный процесс складского запаса при стохастическом спросе в (S, Q) модели. Предлагается также механизм определения оптимального пункта заказа, предоставлено сравнение пунктов заказа при детерминированном сроке доставки.

*Erekle Solomnishvili*  
*doctoral students of TSU*

**WAREHOUSING INVESTMENT MODELS –DETERMINATION OF S AND  
Q PARAMETERS - DURING THE ORDERING POLICY**

**Annotation**

In the article are grounded the issues of defining optimal timing and number of stock ordering using the warehousing investment models. The EOQ model can be regarded as the first model of stock investment optimization, making it possible to determine the optimal number of orders at the lowest overall cost. It is concluded that in order to determine the optimal number of stock investments by this model, the total costs of storage investments should be reduced to minimum.

In the work is assessed - the timing process of stock balance during application of EOQ model, also, there is analyzed the possible process of warehousing stock on the stochastic demand- in (s, Q) model. The mechanism of determination of the optimal point of the order is also proposed, the comparison of the order points is also provided for the deterministic delivery term.

*თემურ მიმინოშვილი*

*საპატრიარქოს წმიდა ანდრია პირველწოდებულის  
სახელობის ქართული უნივერსიტეტის დოქტორანტი*

**სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობის ფორმების  
ბანკოთმარობა: უცხოური ბამოცდილება, საქართველოს  
რეალობა და პერსპექტივები**

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის (ბიზნესის) პარტნიორობა (Public Private Partnership - PPP) ნიშნავს სახელმწიფოს მხრიდან გარკვეული სამეურნეო ფუნქციების შესრულებაზე უარის თქმას და მათ გადაცემას კერძო კომპანიების ხელში, თუკი ისინი უფრო უკეთესად ახორციელებენ ამ საქმიანობას, ანუ სახელმწიფო ხელისუფლების გარკვეული ფუნქციების კვაზიპრივატიზებას, განსაკუთრებით რეგიონულ და მუნიციპალურ დონეებზე, რომელიც ემსახურება კოლექტიური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისათვის საზოგადოებრივი საქონლის უფრო ეფექტიანად მიწოდების ამოცანას.<sup>41</sup>

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის თანამშრომლობას ხანგრძლივი ისტორია აქვს. ჯერ კიდევ რომის სამართალი ითვალისწინებდა სახელმწიფოს მიერ კერძო პირებზე კონცესიების გადაცემას მოქალაქეთა სუფთა წყლით მომარაგებაზე.<sup>42</sup> ა.სმიტი „ხალხთა სიმდიდრეში“ წერდა, რომ მეფეთა უფლებამოსილების გარკვეული ნაწილის კერძო პირებზე გადაცემა შეამცირებდა სახელმწიფოს ვალს და უზრუნველყოფდა კაპიტალის ეფექტიან გამოყენებას.<sup>43</sup>

მეცხრამეტე საუკუნეში ევროპასა და აშშ-ში კერძო პირებს ეძლეოდა კონცესია რკინიგზის გაყვანაზე. აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ავსტრიაში კერძო პირები რკინიგზის მშენებლობასა და მართვაზე კონცესიის მიღებაზე მხოლოდ მას შემდეგ დათანხმდნენ, რაც სახელმწიფო მათ დაპირდა გრანტების გამოყოფას.

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის ერთობლივი მონაწილეობით ევროპაში, კერძოდ საფრანგეთში, გასული საუკუნის 50-იანი წლების

<sup>41</sup> . იხ.: Asse Ibergs R. PPP was passiert Wo in der EU. 2010, გვ.13-14. Демидова Л., Система партнёрских отношений: Новые тенденции и эффективность. Государство и бизнес : Институциональные аспекты. М., ИМЭМО, 2006. გვ.76; Суботин М. Государственно-частные партнёрства: мировой опыт. М., ИМЭМО РАН, 2006, გვ.131; Варнавский В. Концессионный механизм партнёрства государства и частного сектора. Московский общественный научный фонд и ИМЭМО РАН, 2009, გვ.34-35 და სხვ.

<sup>42</sup> . ტალიაშვილი ა. ანტიკური ქვეყნების სასამართლო ორგანიზაცია და პროცესი. თბ., 2009, გვ.25.

<sup>43</sup> . სმიტი ა. გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნების და მიზეზების შესახებ. თბ., 1938. გვ.87.

შუახანებში, ხოლო 60-იანი წლების დასაწყისში ესპანეთში გაყვანილი იქნა პირველი ფასიანი ავტომაგისტრალები. 1990-იანი წლების დასაწყისიდან მნიშვნელოვნად იმატა სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის ერთობლივად დაფინანსებული პროექტების რაოდენობამ. ამასთანავე მუდმივ ცვლილებასა და განვითარებას განიცდიდა ამგვარი თანამშრომლობის (პარტნიორობის) ფორმები და მექანიზმები. იზრდებოდა იმ ქვეყნების რიცხვი, რომლებშიც პარტნიორობა სახელმწიფოსა და ბიზნესს შორის მაღალი ხვედრითი წილით იყო წარმოდგენილი და მნიშვნელოვან როლს თამაშობდა ეკონომიკაში.

განვითარებული ქვეყნების გამოცდილება ადასტურებს, რომ სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის თანამშრომლობას განსაკუთრებით მაღალი ეფექტიანობა ახასიათებს მსხვილი პროექტების განხორციელების პროცესში. ასეთ პარტნიორობას საფუძვლად უდევს არა მარტო მთავრობის საბიუჯეტო ასიგნებები (სუბსიდიები, გრანტები და ა.შ.), არამედ პროექტებში მონაწილე კერძო სექტორის საწარმოებისათვის სხვადასხვა შეღავათების (პრეფერენციების) მინიჭება. ეს პირველ რიგში შეეხება საგადასახადო შეღავათებს. სახელმწიფოს მონაწილეობა ერთობლივ პროექტებში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ინფრასტრუქტურის ობიექტების მშენებლობასთან მიმართებაში, სადაც ძალიან დიდია აუცილებელ კაპიტალდაბანდებათა მოცულობა, ხანგრძლივია მათი გამოსყიდვის ვადები და მაღალია რისკების ხარისხი.

როგორც თავიდანვე აღვნიშნეთ, სახელმწიფოსა და კერძო ფორმების პარტნიორობა დასავლეთის ქვეყნებში ფართოდ გამოიყენება ადგილობრივ დონეზე. აქ იგი, როგორც წესი, უკავშირდება ქალაქების პრობლემური რაიონების რეკონსტრუქციას, მუნიციპალურ საბინაო მშენებლობას და კომუნალური სტრუქტურების მოდერნიზაციას. ამ ფორმით კონკურენციული პრინციპები ვრცელდება მნიშვნელოვანი საწარმოო და სოციალური მომსახურების მიმწოდებელ ისეთ დარგებზე, რომლებიც წინათ გამოირჩეოდნენ მონოპოლიზაციის მაღალი ხარისხით.

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის პარტნიორობა მნიშვნელოვნად განსაზღვრავს თანამედროვე ეკონომიკური სისტემის შერეულ ხასიათს და განვითარების გრძელვადიან პერსპექტივას.<sup>44</sup>

ერთობლივი პროექტების რეალიზაციის მასშტაბები საკმაოდ განსხვავებულია როგორც ქვეყნების, ისე ეკონომიკის დარგობრივი სტრუქტურის ჭრილში. ამასთანავე შეინიშნება ზოგიერთი გამოკვეთილი ტენდენცია. კერძოდ:

<sup>44</sup>. გოგოხია რ. შერეული ეკონომიკური სისტემა: არსი, მოდელები, განვითარების ტენდენციები. თბ., 2004, გვ.17.

- ევროპის რიგ ქვეყნებში - ირლანდიაში, პორტუგალიაში, ესპანეთსა და იტალიაში მიღებულია საკანონმდებლო აქტები, რომლებიც მნიშვნელოვნად აიოლებს სახელმწიფოსა და ბიზნესის თანამშრომლობას სხვადასხვა პროექტების რეალიზაციის პროცესში;
- გერმანიაში, ნიდერლანდებსა და ავსტრიაში მსგავსი პროექტების განხორციელება ჯერ კიდევ საწყის სტადიაშია;
- ევროკავშირის ახალ წევრ ქვეყნებში - უნგრეთში, ჩეხეთში, სლოვაკეთში, სლოვენიაში, ხორვატიასა და პოლონეთში ამჟამად მიმდინარეობს თეორიული დისკუსია მსგავსი თანამშრომლობის აუცილებლობისა და ეფექტიანობის საკითხების ირგვლივ;
- კანადასა და ავსტრალიაში სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის პარტნიორობის კონცეფციები ჩართულია სახელმწიფო პროგრამებში;
- ბევრ განვითარებად ქვეყანაში - ჩინეთში, არგენტინაში, მალაიზიაში და სხვ. ახლა იწყება პროექტების შემუშავება სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის მონაწილეობით.

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის პარტნიორობის(PPP) ჩარჩოებში ამჟამად ჩამოყალიბებულია თანამშრომლობის ხუთი საბაზისო მოდელი, რომლებსაც ახასიათებს საკუთრების, ფინანსირებისა და მმართველობის სპეციფიკური ნიშნები.

პრაქტიკულ ასპექტში მოდელის არჩევა დამოკიდებულია იმაზე, თუ ინფრასტრუქტურის რომელ სფეროში უნდა განხორციელდეს იგი. კერძოდ, ე.წ. ოპერატორის მოდელი გამოიყენება ნარჩენების გადამუშავების სფეროში. მისთვის დამახასიათებელია, ერთი მხრივ, ამ სფეროში ოპერირებადი კერძო საწარმოს ვალდებულებათა ზუსტი განსაზღვრა, მეორე მხრივ, სახელმწიფოს მხრიდან მის საქმიანობაზე მკაცრი კონტროლი. კონცეფციის მოდელი ძირითადად გამოიყენება იმ დარგებში, რომლებისთვისაც დამახასიათებელია პროექტების რეალიზაციის ხანგრძლივი ვადები და ისეთ შემთხვევაში, როცა სამართლებრივ ან პოლიტიკური მოსაზრებებიდან გამომდინარე შეუძლებელია საკუთრების უფლების გადაცემა სახელმწიფოდან კერძო ფირმაზე. ლიზინგის მოდელი გამოიყენება საზოგადოებრივი დანიშნულების ნაგებობათა მშენებლობის დროს. ლიზინგი სამეწარმეო საქმიანობის სპეციფიკური ფორმაა, რომელიც მიმართულია დროებით თავისუფალი ან მოზიდული სახსრების ინვესტირებისაკენ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ლიზინგი არის საწარმოო დანიშნულების მქონე მანქანების, მოწყობილობის, სატრანსპორტო საშუალებების და სხვა მოძრავი თუ უძრავი ქონების არენდა. ჩვეულებრივი არენდისაგან განსხვავებით ლიზინგი გულისხმობს არანაკლებ სამი სუბიექტის არსებობას. ესენია:

ა) არენდით გაცემული მანქანების და მოწყობილობის მწარმოებელი ფირმა;



ბ) სალიზინგო კომპანია, რომელიც ყოველივე ამას ყიდულობს მწარმოებლისაგან;

გ) სალიზინგო ხელშეკრულებით მანქანა დ მოწყობილობების შემსყიდველი ფირმა.

ამ სამი სუბიექტის გარდა სალიზინგო ხელშეკრულებაში შეიძლება მონაწილეობდეს ბანკები, სადაზღვევო კომპანიები და სხვა იურიდიული პირები. ლიზინგის გამოყენება განსაკუთრებით ხელსაყრელია მცირე ფირმებისათვის, ვინაიდან მათ დამატებითი საბანკო კრედიტების გარეშე შეუძლიათ გამოიყენონ მოწინავე ტექნიკა, მოწყობილობა და ტექნოლოგიები. ამასთანავე, შექმნილი მოწყობილობების საფასურის განვადებით გადახდა და მასთან დაკავშირებული ყველა ხარჯის თვითღირებულებისადმი მიკუთვნება შესაძლებლობას აძლევს მცირე მეწარმეს(ბიზნესმენს) შეამციროს საგადასახადო ბაზა. ლიზინგი ასტიმულირებს მანქანა-მოწყობილობათა მწარმოებელ ფირმებსაც მათი პროდუქციის რეალიზაციის გარანტირებული ბაზრის შექმნის გზით. ლიზინგის განვითარებასთან მიმართებაში სახელმწიფოს აქტიური როლის შესრულება შეუძლია შერეული კერძო დ სახელმწიფო სალიზინგო კომპანიების შექმნის გზით.

ლიზინგის მოდელი წარმოადგენს სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის (ბიზნესის) პარტნიორობის ყველაზე გავრცელებულ ფორმას, რომელშიაც სახელმწიფოს საკმაოდ მდიდარი გამოცდილება დაუგროვდა. პრაქტიკაში ხშირად გამოიყენება შერეული მოდელებიც.

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის(ბიზნესის) პარტნიორობის კონცეფციის ძირითადი პრინციპი იმაში მდგომარეობს, რომ სახელმწიფო თავად განსაზღვრავს მისთვის აუცილებელი მომსახურებისა და ინფრასტრუქტურის სახეობებს, კერძო ინვესტორები კი მას სთავაზობენ ისეთ წინადადებებს, რომლებიც ყველაზე უკეთესად პასუხობს სახელმწიფოდან წამოსულ მოთხოვნებს. PPP კონცეფციის პრაქტიკულ განხორციელებას გარკვეული თანმიმდევრობა ახასიათებს და იგი რამდენიმე ეტაპს მოიცავს. პირველი, იმ პროექტების დამუშავება, რომელთა ჩარჩოში კერძო სექტორის ფირმები გეგმავენ, აგებენ და ნაწილობრივ მართავენ კიდევ ინვესტირების ობიექტს სახელმწიფოდან მიღებული დავალების შესაბამისად; მეორე, სახელმწიფოს მიერ პროექტით გათვალისწინებული ინვესტიციის დაფინანსება; მესამე, გრძელვადიანი ხელშეკრულების გაფორმება სახელმწიფო ხელისუფლებისა და კერძო ფირმის წარმომადგენლებს შორის; მეოთხე, ხელშეკრულებით გათვალისწინებული ვადის გასვლის შემდეგ ობიექტის გადასვლა კერძო ან სახელმწიფო საკუთრებაში.

PPP - ში სახელმწიფო მნიშვნელოვან როლს თამაშობს, ერთი მხრივ, იმით, რომ იგი კერძო ფირმების მომსახურების მიმღები სუბიექტია; მეორე მხრივ, იგი გვეკლინება ჩარჩოდ შეთანხმების პირობების განმსაზღვრელად. ამრიგად, PPP განიხილება, როგორც ინფრასტრუქტურის განვითარების

მიზნით კერძო სექტორის რესურსების ეფექტიანი გამოყენების მექანიზმი (ინსტრუმენტი), რომელიც საზოგადოებრივი მომსახურების ხარისხის ამაღლების შესაძლებლობას იძლევა.

PPP კონცეფციაში სახელმწიფოს პრიორიტეტული ამოცანაა საზოგადოებრივი მომსახურების სფეროში მაქსიმალური დამატებული ღირებულების მიღების უზრუნველყოფა. ამ ამოცანის წარმატებით გადაწყვეტის პირობაა კერძო ბიზნესის მიერ გაწეული მომსახურების გაიაფება, რომელიც თავის მხრივ მიიღწევა კერძო ფირმების მენეჯმენტის მაღალი დონით და ინვესტიციების სწრაფად განხორციელებით. კიდევ ერთი მიზანი, რასაც სახელმწიფო ამგვარი თანამშრომლობისას აღწევს მდგომარეობს რისკების კერძო პარტნიორებზე გადანაწილებაში.

ყოველივე ზემოაღნიშნულთან ერთად შესაძლებელია გამოიყოს სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის თანამშრომლობიდან სახელმწიფოს მიერ მიღებული კიდევ რამდენიმე კონკრეტული დადებითი ეფექტი, კერძოდ:

- ყველაზე მნიშვნელოვანი ინფრასტრუქტურული პროექტების რელიზაციის დაჩქარება;
- მომსახურების გაწევის ფორმების სრულყოფა;
- სახელმწიფო მართვის ორგანოებზე დატვირთვის შემსუბუქება;
- დაფინანსების სტრუქტურის ოპტიმიზაცია;
- ადგილობრივი და უცხოური დაფინანსების წყაროებზე ხელმისაწვდომობის გზად;
- რეგიონის ეკონომიკური განვითარების დაჩქარება;
- ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლება.

მსოფლიო გამოცდილება ადასტურებს, რომ სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის პარტნიორობის წარმატებით განხორციელებისათვის აუცილებელია შემდეგი პირობების არსებობა:<sup>45</sup>

- PPP პროექტების პოლიტიკური და ინსტიტუციური მხარდაჭერა;
- სტაბილური პოლიტიკურდსამართლებრივი გარემო;
- ეკონომიკის ეფექტიანი სტრუქტურა;
- შესაძლებლობებისა და რისკების სამართლიანი განაწილება;
- სახელმწიფო შეკვეთების გამჭვირვალე და ეფექტიანი განთავსება;
- პროექტის ხარჯებისა და შედეგების ზუსტი გაანგარიშება.

შესაბამისად, PPP მოდელის განხორციელებაში სწორედ ის ქვეყნები აღწევენ წარმატებას, რომლებიც ახერხებენ ამ პირობათა კომპლექსურად უზრუნველყოფას.

<sup>45</sup>. Private Public Partnership: Alternative Modelle for State Infrastructure. Price Water –house Coopers, 2008, გვ.39.

მსგავსი პროექტების გაფართოების აუცილებლობას განაპირობებს ის დისბალანსი, რომელიც არსებობს საზოგადოებრივი მომსახურების გაწევის აუცილებლობასა და ამისთვის საჭირო საბიუჯეტო სახსრების შეზღუდულობას შორის. სწორედ ამიტომ, ევროპის ბევრ ქვეყანაში დ ნიდერლანდებში, ესპანეთში, იტალიაში, ავსტრიაში, საბერძნეთში, გერმანიაში და სკანდინავიის ქვეყნებში სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმები(მოდელები) სულ უფრო მზარდ როლს თამაშობს.

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის პარტნიორობის მრავალფეროვანი ფორმებიდან ჩვენ განვიხილავთ რამდენიმეს. ერთერთი მათგანია საკონტრაქტო სისტემა, რომელიც თავისი შინაარსით საბაზრო-კონკურენტულია, ვინაიდან გულისხმობს სახელმწიფო შეკვეთების განთავსებას დიან დახურული ვაჭრობის ანუ კონკურენტული შეთავაზების გზით.

აღნიშნული სისტემა სამ ფუნქციას ასრულებს:

პირველი, იგი უზრუნველყოფს კონკურენტულ რეჟიმს საქონლისა და მომსახურების პოტენციურ მიმწოდებელთა შორის და ამით ხელს უწყობს სახელმწიფო შეკვეთების მაქსიმალურად ეფექტიან განვითარებას; მეორე, უზრუნველყოფს სახელმწიფო შეკვეთების გარანტირებულ შესრულებას შეთანხმებულ პირობებსა და ვადებში; მესამე, რადგანაც მსგავსი შეთანხმება (კონტრაქტი) სახელმწიფო ორგანოებსა და კერძო მეწარმეებს (ბიზნესმენებს) შორის, როგორც წესი, ხანგრძლივი ვადით იდება, საკონტრაქტო სისტემა შეიძლება გახდეს სამეწარმეო საქმიანობის სტრატეგიული დაგეგმვის საფუძველი. ამის მაგალითები პრაქტიკაში მრავალი არსებობს. მაგალითად, აშშ - ში მოქმედებს ე.წ. „გრძელვადიანი საკონტრაქტო სისტემა“, რომელიც გულისხმობს 500 მლნ. აშშ დოლარიდან 10 მლრდ. დოლარამდე ღირებულების კონტრაქტის გაფორმებას 5-10 წლის ვადით. იმავე აშშ - ში სახელმწიფო ბიუჯეტის შესყიდვები ამ ქვეყნის მშპ - ის ერთ მეხუთედს შეადგენს. საკონტრაქტო სისტემა უპირატესად მოიცავს შემდეგ სფეროებს: სამოქალაქო და სამხედრო ობიექტების მშენებლობა, სამეცნიერო კვლევები და საცდელ- საკონსტრუქტორო დამუშავებები, სატრანსპორტო და საკავშირგაბმულო მომსახურება, იარაღის, ნედლეულის, სათბობის და ა.შ. მიწოდება.

სახელმწიფო უწყებებს, როგორც შემკვეთებს, ევალება შეკვეთების განვითარებამდე მოსამზადებელი სამუშაოების სერუპულოზური ჩატარება, რომელიც მოიცავს ბაზრის შესაბამისი სეგმენტისა და პოტენციური მოიჯარედკორპორაციის შესაძლებლობების ანალიზს. კონკურსში მონაწილე ყველა ფირმა ვალდებულია შესაბამის ორგანოს საკუთარი შეთავაზებადპროექტი წარუდგინოს ანონიმური და კოდირებული სახით. განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა ტენდერების გამჭვირვალედ ჩატა-

რებას და სატენდერო ინფორმაციის საყოველთაო ხელმისაწვდომობას. კორპორაციისთვის სახელმწიფო შეკვეთის მიცემაზე საბოლოო გადაწყვეტილებას იღებენ დამოუკიდებელი კომისიები, რომლებიც შედგება სამთავრობო დაქვემდებარებაში არამყოფი მეცნიერებისაგან, ექსპერტებისაგან, სპეციალისტებისაგან.

გენერალური მოიჯარის მიერ სუბმოიჯარების შერჩევა და მათთან კონტრაქტების გაფორმება ასევე ხორციელდება კონკურენტულდსაკონტრაქტო წესით. უფრო მეტიც, ახალ ტექნოლოგიებთან და ტექნიკასთან, სამეცნიერო კვლევებთან და დამუშავებებთან მიმართებაში სახელმწიფო, როგორც დამკვეთი პირდაპირ აყენებს კონტრაქტის ყველა ეტაპზე სხვადასხვა ფორმებს შორის კონკურენციის უზრუნველყოფის მოთხოვნას. აშშ-ში ასეთმა პრაქტიკამ მიიღო „მეორე მოიჯარე კორპორაციების კონკურენციის“ სახელწოდება.

კონტრაქტაციის მთელი სისტემის საკანონმდებლო უზრუნველყოფისა და კონტროლის ფუნქცია აშშ-ში დაკისრებული აქვს კონგრესს. ეს უკანასკნელი ყოველწლიურად იღებს კანონს პროგრამების ინიცირებისა და მათი ფინანსური უზრუნველყოფის შესახებ. ამ კანონით განისაზღვრება სახელმწიფო საჭიროებისათვის საქონლისა და მომსახურების ჩამონათვალი, პროგრამების დაგეგმვის, ორგანიზაციის, მართვის, კონტროლისა და ანგარიშგების წესი.

აშშ-ის მთავრობა დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს საკონტრაქტო კონკრეტული სისტემის სრულყოფის საკითხს და მისი წარმატებით შესრულების მიზნით პროგრამებში მონაწილე კერძო ფირმებს აძლევს რიგ პირდაპირ და არაპირდაპირ შეღავათებს.

ამრიგად, აშშ-ში ათწლეულების მანძილზე დამკვიდრდა სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის ურთიერთობის ისეთი ფორმა, როგორცაა საკონტრაქტო სისტემა, რომელსაც ახასიათებს მკაცრი კონკურენცია, გამჭვირვალობა, ხელმისაწვდომობა და საჯაროობა. ჩვენ ვფიქრობთ, რომ ეს გამოცდილება საინტერესო იქნება საქართველოსთვისაც. რაც მთავარია, საქართველოში აუცილებლად უნდა დაიწყოს მსგავსი საკონტრაქტო სისტემის ჩამოყალიბება, რომლისთვისაც აუცილებელია შესაბამისი საკანონმდებლო, ორგანიზაციული, ინსტიტუციური, ფინანსურ-ეკონომიკური და საგანმანათლებლო-ინფორმაციული ღონისძიებების განხორციელება.

აღნიშნული თვალსაზრისით უმნიშვნელოვანესია სახელმწიფოსა და ბიზნესს შორის ურთიერთნდობის ჩამოყალიბება, რომლის დეფიციტიც, სამწუხაროდ, ყოველთვის იყო საქართველოში. წლების მანძილზე სახელმწიფოს მხრიდან ადგილი ჰქონდა ბიზნესზე დიქტატს, რაც გამოიხატებოდა სხვადასხვა სამინისტროების გაურკვეველ ფონდებში ბიზნეს-

მენტა მიერ შენატანების იძულებით განხორციელებაში, საგადასახადო ვალდებულებების წინმსწრები ტემპებით დაფარვაში, ბიზნესდწილების ძალმომრეობითი მეთოდებით გადანაწილებაში და ა.შ. ამგვარი დამოკიდებულება ბიზნეს სტრუქტურების მხრიდან განაპირობებდა საპასუხო რეაქციას და უნდობლობას სახელმწიფო ორგანოებისა და ნიჰილიზმს ქვეყნის წინაშე მდგარი მწვავე ამოცანების მიმართ.

ჩვენთვის უაღრესად მნიშვნელოვანი და საინტერესოა, თუ რა ძვრები მოხდა სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობაში ბოლო პერიოდის მანძილზე, კერძოდ, ხელისუფლების ცვლილების შემდეგ. ამ მიზნით ჩავატარეთ მცირე მოცულობის სოციოლოგიური გამოკვლევა და ბიზნესის სხვადასხვა სფეროს წარმომადგენლებს ვთხოვეთ ეპასუხათ ერთადერთ კითხვაზე - „შეიცვალა თუ არა თქვენთვის ბიზნესგარემო ბოლო ერთი წლის მანძილზე და რა მიმართულებით?“. გამოკითხვამ მოიცვა 100 ბიზნესმენი და მეწარმე, რომლებიც კატეგორიების მიხედვით შემდეგნაირად განაწილდა: 12 - მსხვილი ბიზნესის, 67 - მცირე და საშუალო ბიზნესის წარმომადგენელი და 21 ინდემწარმე. აღნიშნული გამოკვლევის მაღალ რეპრეზენტატულობაზე პრეტენზია არ გაგვანია, თუმცა ვფიქრობთ, რომ პასუხები საყურადღებოა და გარკვეული ტენდენციების მაჩვენებელი. დასმულ კითხვაზე რამდენიმე სავარაუდო პასუხიდან - „საგრძობლად გაუმჯობესდა“, „უმნიშვნელოდ გაუმჯობესდა“, „არ შეცვლილა“, „საგრძობლად გაუარესდა“, „უმნიშვნელოდ გაუარესდა“, „მიჭირს პასუხის გაცემა“ - პოზიციები ასე განაწილდა: გამოკითხულთა უმეტესი ნაწილი (53%) მიიჩნევს, რომ განვლილ პერიოდში მათთვის ბიზნესგარემო არ შეცვლილა, 8 %-ის აზრით, საგრძობლად გაუმჯობესდა, 21% -ის აზრით, უმნიშვნელოდ გაუმჯობესდა, 3%-ის აზრით, საგრძობლად, ხოლო 9%-ის აზრით, უმნიშვნელოდ გაუარესდა; გამოკითხულთა 6%-ს გაუჭირდა დასმულ კითხვაზე პასუხის გაცემა.

მაშასადამე, გამოკითხულთა უმეტესობა ჯერ კიდევ ვერ გრძობს მათთვის რაიმე სასიკეთო ცვლილებას, რაც, ჩვენი აზრით, შესაბამისი სამთავრობო სტრუქტურების მოუქნელობით და ინერტულობით შეიძლება აიხსნას. ერთგვარ დადებით მომემტად შეიძლება ჩაითვალოს ის, რომ პოზიტიურად განწყობილ ბიზნესმენტა ხვედრითი წილი (29%) აშკარად აჭარბებს ნეგატიურად განწყობილთა ხვედრით წილს (18%), რაც მეწარმეებსა და ბიზნესმენტებში გარკვეული ოპტიმისტური მოლოდინის არსებობაზე მიანიშნებს.

აღსანიშნავია ის გარემოებაც, რომ პოზიტიურად განწყობილთა შორის მსხვილი ბიზნესის წარმომადგენლები, ხოლო „პესიმისტთა“ შორის ინდემწარმეები ჭარბობენ. ამის მიზეზი სავარაუდოდ ის შეიძლება იყოს, რომ შესაბამისი სამთავრობო სტრუქტურები ჯერჯერობით მეტ ყურად-

ღებას აქცევენ დიდი ბიზნესის პრობლემების მოგვარებას და აქეთკენ წარმართავენ საკუთარ ძაღისხმევას.

სახელმწიფოსა და ბიზნესს შორის ურთიერთნდობის ჩამოყალიბება, რომელიც შემდგომში მათ შორის პარტნიორობაში უნდა გადაიზარდოს, რთული და ხანგრძლივი პროცესია. მისი წარმატებით რეალიზებისთვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა, ჩვენი აზრით, ენიჭება ინსტიტუციონალური ხასიათის ცვლილებებს და ეკონომიკური პოლიტიკის წამართველი სუბიექტების ფსიქოლოგიის შეცვლას. პირველი თვალსაზრისით, სასიცოცხლოდ აუცილებელია, გამართული, საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი ანტიმონოპოლიური სამსახურის შექმნა და მისი ეფექტიანი ფუნქციონირების უზრუნველყოფა, რომელიც ნებისმიერი ტიპისა და სფეროს ბიზნესს თანაბრად სამართლიან გარემოში ჩააყენებს. ასევე მნიშვნელოვანია მცირე და საშუალო ბიზნესის სააგენტოს ჩამოყალიბება და მისი სტატუსის განმტკიცება. ამ სტრუქტურის მთავარი მიზანი და ამოცანა უნდა მდგომარეობდეს ბიზნესის საჭიროებებზე მთავრობის წარმომადგენელთა ყურადღების ფოკუსირებაში და ისეთი ატმოსფეროს ჩამოყალიბებაში, რომელშიაც სახელმწიფო მოხელეები ზევიდან კი არ უყურებენ ბიზნესმენებს, როგორც მათ მიმართ დაქვემდებარებულ სუბიექტებს, არამედ მათ აღიქვამენ ქვეყნის ეკონომიკური ძლიერების შემქმნელებად, თავად მიდიან ბიზნესმენებთან და ინტერესდებიან მათი ყოველდღიური პრობლემებით.

ქვეყანაში ცივილიზებული ბიზნესის ჩამოყალიბების კონტექსტში უაღრესად იმედისმომცემია ევროპასთან ასოცირების თანამშრომლობაზე ხელმოწერა, რომელიც არა მხოლოდ პრეფერენციებს შეუქმნის ქართულს ბიზნესს ევროპულ ბაზარზე, არამედ ხელს შეუწყობს ჭეშმარიტად დემოკრატიული საზოგადოებისთვის ადეკვატური სამართლებრივი, პოლიტიკურ-ეკონომიკური გარემოს ფორმირებას, ბიზნესისთვის ჩამოაყალიბებს სამართლიან და ცივილიზებულ თამაშის წესებს, რომელთა მიღება და შესრულება თანაბრად სავალდებულო იქნება, როგორც სახელმწიფოსთვის, ისე ბიზნესის სფეროს წარმომადგენლებისთვის.

*თემურ მიმინოშვილი*

*საპატრიარქოს წმიდა ანდრია პირველწოდებულის  
სახელობის ქართული უნივერსიტეტის დოქტორანტი*

**სახელმწიფოსა და ბიზნესის ურთიერთობის ფორმების  
განვითარება: უცხოური გამოცდილება, საქართველოს  
რეალობა და პერსპექტივები  
ანოტაცია**

სტატიაში შეფასებულია სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის (ბიზნესის) პარტნიორობის თანამედროვე ფორმები და საფუძვლები, განვითარებული ქვეყნების გამოცდილების მაგალითზე შესწავლილია სახელმწიფოსა და კერძო ბიზნესის თანამშრომლობის ეფექტიანობის პრობლემები.

სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის პარტნიორობის(PPP) ჩარჩოებში განხილულია თანამშრომლობის ხუთი საბაზისო მოდელი, თითოეული მათგანი დახასიათებულია საკუთრების, ფინანსირებისა და მმართველობის სპეციფიკური ნიშნების მიხედვით.

საქართველოში სახელმწიფოსა და ბიზნესს შორის ურთიერთობა გამოვლენილია სოციოლოგიური გამოკვლევით, შესაბამისად, დასაბუთებულია ბიზნეს გარემოში განსახორციელებელი ცვლილებები და მიმართულებები.

*Темур Миминошвили*

*Докторант*

**ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ОТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА:  
ИНОСТРАННЫЙ ОПЫТ, РЕАЛЬНОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ГРУЗИИ  
Аннотация**

В статье оценены новейшие формы и основы партнерства государства и частного сектора (бизнеса), на примере опыта развитых стран изучены проблемы эффективности сотрудничества государства и частного сектора.

В рамках партнерства государства и частного сектора (PPP) рассмотрены пять базовых моделей, каждый из них характеризуется в соответствии с конкретными характеристиками владения, финансирования и управления.

Отношения между государством и бизнесом в Грузии выявлены социологическими исследованиями, соответственно, в статье аргументированы изменения и направления бизнес-среды.

*Temur Miminoshvili*

*Doctoral student*

**DEVELOPMENT OF THE FORMS OF THE RELATIONSHIP BETWEEN  
STATE AND BUSINESS: FOREIGN EXPERIENCE, REALITY AND  
PROSPECTIVE OF GEORGIA**

**Annotation**

Modern forms of partnerships and basics between state and private sector (business) are evaluated in the article. On the example of the experience of developed countries efficiency of the state and private sector cooperation is studied.

In the scopes of public and private sector partnership (PPP) five basic model is discussed, each of them are characterized in terms of ownership, financing and management specifications.

The relationship between public and private sector in Georgia is revealed through sociologic researches; accordingly changes and directions for improving business environment is approved.



**ინფორმაცია**

\*\*\*

ჟურნალ ეკონომისტის რედაქცია აცხადებს კონკურსს პრემიის მოსაპოვებლად 2013 წელს ჟურნალში გამოქვეყნებული საუკეთესო სტატიისათვის. პრემია მიეკუთვნება სტატიას, რომელსაც გამოავლენს მაღალკვალიფიციური ჟიური, სამეცნიერო სტატიისათვის წაყენებული მოთხოვნებიდან გამომდინარე.

პრემიის მფლობელს გადაეცემა შესაბამისი დიპლომი და ფულადი პრემია 300 ლარის ოდენობით.

\*\*\*

2008 წლიდან დაარსდა პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული, რომელიც გამოდის პერიოდულად.

შრომების კრებულში დაიბეჭდება მეცნიერ ეკონომისტთა (მეცნიერებათა დოქტორები, აკადემიური დოქტორები) შრომები, ასევე, ბაკალავრების, მაგისტრების, დოქტორანტებისა და პრაქტიკოს ეკონომისტთა სათანადო მეცნიერული დონის სტატიები.

ავტორთათვის კრებულში სტატიების გამოსაქვეყნებლად მოქმედებს შემდეგი წესები:

1. კრებულში გამოსაქვეყნებლად განკუთვნილი სამეცნიერო ნაშრომები უნდა იყოს დამოუკიდებელი კვლევის შედეგი. ნაშრომი არ უნდა არღვევდეს საავტორო უფლებებს და არ უნდა იყოს გამოქვეყნებული რომელიმე სხვა ორგანოში.
2. რედაქციაში წარმოდგენილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში ყველა თანაავტორის მიერ სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატია დაბეჭდილი უნდა იყოს 1,5 ინტერვალით, A4 ფორმატზე, 12 ფონტით. რედაქციაში სტატიების წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ეგზემპლარად, ელექტრონულ ვერსიასთან ერთად (MS WORD, ქართული ტექსტი შრიფტით ACADNUSX, ხოლო ინგლისური – TIMES NEW ROMAN).
4. ერთი გვერდის ღირებულებაა 5 ლარი.

ნაშრომების გამოგზავნა შეგიძლიათ ელექტრონული ფოსტით შემდეგ მისამართზე: [economics\\_institute@yahoo.com](mailto:economics_institute@yahoo.com), [nbibilashvili@rambler.ru](mailto:nbibilashvili@rambler.ru)

ინსტიტუტის ხელმძღვანელობა და კრებულის რედაქცია მზადაა თანამშრომლობისათვის.

**ღამათაპითი ცნობებისათვის დაგვიკავშირდით შემდეგ მისამართზე:**  
ქ. თბილისი, ქიქოძის ქ. №14, ტ.: 299-68-53.

**პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის  
გამომცემლობა**

ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე

**შედავათიან ფასებში**

გთავაზობთ ნებისმიერ საგამომცემლო საქმიანობას:

- მასალის აკრეფა, დაკაბადონება, რედაქტირება

**გამოცემა:**

- სამეცნიერო წიგნები და ნაშრომები, ენციკლოპედიები, ლექსიკონები, ცნობარები
- პერიოდული გამოცემები (სამეცნიერო შრომათა კრებული, სამეცნიერო ჟურნალები, კონფერენციის მასალები)
- ორიგინალური და ნათარგმნი მხატვრული ლიტერატურა, სახელმძღვანელოები, საბავშვო წიგნები, ალბომები და გზამკვლევები
- ელექტრონული დარგობრივი ჟურნალები

**მისამართი: თბილისი, გერონტი ქიქოძის ქ. №14**

**293 22 60; 551 10 07 04.**

**ელ.ფოსტა: economics\_institute@yahoo.com**

**ჟურნალ "ეკონომისტი" სტატიების წარმოდგენის წესები**

1. ჟურნალში გამოსაქვეყნებლად განკუთვნილი სამეცნიერო ნაშრომები უნდა იყოს დამოუკიდებელი კვლევის შედეგი. ნაშრომი არ უნდა არღვევდეს საავტორო უფლებებს და არ უნდა იყოს გამოქვეყნებული რომელიმე სხვა ორგანოში.
2. რედაქციაში წარმოდგენილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში ყველა თანაავტორის მიერ სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატია დაბეჭდილი უნდა იყოს 1,5 ინტერვალით, A4 ფორმატზე, 12 ფონტით. რედაქციაში სტატიების წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ეგზემპლარად, ელექტრონულ ვერსიასთან ერთად (MS WORD, ქართული ტექსტი შრიფტით ACADNUSX, ხოლო ინგლისური და რუსული TIMES NEW ROMAN).
4. ჟურნალში სტატიები გამოქვეყნდება რედაქციაში მათი შემოსვლის რიგის მიხედვით. რედაქციის მიერ სტატიის წარმოდგენის თარიღად ჩაითვლება რედაქციის მიერ საბოლოო ტექსტის მიღების თარიღი.
5. სტატია, რომელიც სრულად არ პასუხობს ზემოთ მოყვანილ მოთხოვნებს, რედაქციის მიერ არ მიიღება.
6. ერთი გვერდის ღირებულებაა 5 ლარი.

ნაშრომების გამოგზავნა შეგიძლიათ ელექტრონული ფოსტით შემდეგ მისამართზე: economics\_institute@yahoo.com, tealazarashvili@rambler.ru

ინსტიტუტის ხელმძღვანელობა და ჟურნალის რედაქცია მზადაა თანამშრომლობისათვის.

**დამატებითი ცნობებისათვის დაგვიკავშირდით შემდეგ მისამართზე:**

ქ. თბილისი, ქიქოძის ქ. №14, ტ.: 293-34-44; 599 97 01 03.

GEL

მიმღები	მიმღები: თსუ/ანგარიში პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტისათვის
	მიმღების IBAN ანგარიშის # GE72 BR00 0001 0405 5894 42
მიმღების ბანკი	ს.ს. ბანკი „რესპუბლიკა“
	ბანკის BIC კოდი: REPLGE22

**THE RULES OF HANDING IN SUBMISSION THE REPORTS TO THE  
JOURNAL “ECONOMIST”**

1. Scientific works sent to publish should be the result of independent research. The work should guarantee copyrights and should not be published in other organs.
2. An original paper sent to editorial board must be signed by the author, and in case of coauthorship – by all authors, providing names, first names, position, degrees, titles, full address, telephone, fax and e-mail.
3. The paper should be printed by computer with 1,5 spacing, A4 format, 12 font. The articles should be sent to editorial board in two printed copies together with electronic version (MS WORD, Georgian text font - AcadNusx, English text font - Times New Roman).
4. Articles are published in succession of their receiving by the editorial staff. If an article is sent back to the author for revision the data of receiving the final text is regarded as date of submission for consideration.
5. Price of a page – 10 \$.

The paper not meeting these requirements is not taken for consideration.

The articles should be sent by e-mail to the address: **economics\_institute@yahoo.com, tealazarashvili@rambler.ru**

Institute managers and editorial staff is ready for collaboration.

For additional information, please, connect to the address: Tbilisi, 14 Kikodze str., tel: 293 34 44

USD

<b>BENEFICIARY</b>	Beneficiary's name: TBILISI STATE UNIVERSITY
	Beneficiary's IBAN NO: GE72 BR00 0001 0405 5894 42
<b>BENEFICIARY BANK</b>	BANK “REPUBLIC” Tbilisi, Georgia
	Correspondent Acc. 00195464 SWIFT: REPL GE 22
<b>INTERMEDIARY BANK</b>	SOCIETE GENERALE, N.Y., USA
	SWIFT: SOGE US 33

ჟურნალი “ეკონომისტი”

მისამართი: თბილისი, 0105, გ. ქიქოძის ქ. 14; ტელ.: 293 34 44; 599 970103.  
E-mail: economics\_institute@yahoo.com

Journal “**Economisti**”

Edress: Tbilisi, 0105, Kikodze street, tel. (+995 32) 293 34 44; 599 970103  
E-mail: economics\_institute@yahoo.com

თსუ პაატა გუგუშვილის ეკონომიკის ინსტიტუტის გამომცემლობა

რედაქტორი **ნატო აბესაძე**

Publishing House of Paata Gugushvili Institute of Economics of TSU

Redactor **Nato Abesadze**