ლელა ჯამაგიძე

ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესში

სადისერტაციო ნაშრომი წარმოდგენილია
ფილოსოფიის დოქტორის (Phd) აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად ეკონომიკაში

სპეციალობა: მსოფლიო ეკონომიკა

მეცნიერ-ხელმძღვანელი: ეკონ. მეც. დოქტორი, ასოც. პროფ. ლ. ყორღანაშვილი

სადისერტაციო ნაშრომი შესრულებულია ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტის
საერთაშორისო ეკონომიკის კათედრაზე

თბილისი 2008

შინაარსი

შესავალი;

თავი 1. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალზაციის ფენომენის კვლევის თეორიული საფუძვლები;

1.1. გლობალური ეკონომიკის ფორმირების ისტორიული და თეორიული ასპექტები;

1.2. ლიბერალიზაცია როგორც ეკონომიკის ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის საფუძველი;

თავი 2. ტნკ-ები როგორც გლობალური ეკონომიკის სუბიექტები;

2.1. ტნკ-ების განვითარება და ფუნქციონირება გლობალური ტრანსფორმაციების კონტექსტში;

2.2. ტნკ-ების სამოქმედო გარემოს მახასიათებლები;

2.3. ტნკ-ებისა და სახელმწიფოების ურთიერთობის საკითხი;

თავი 3. გლობალური განვითარების ტენდენციები;

3.1. ტნკ-ები მსოფლიო ვაჭრობისა და ინვესტირების პროცესებში;

3.2. ალიანსებისა და ქსელების როლი გლობალიზაციის გაღრმავებაში;

3.3. ტნკ-ები ტექნოლოგიებისა და ცოდნის გადაცემის გლობალურ პროცესებში;

თავი 4. ტნკ-ების როლი გლობალურ ეკონომიკასთან საქართველოს ინტეგრირების გაღრმავებაში;

4.1. გლობალურ ეკონომიკასთან საქართველოს ინტეგრირების თანამედროვე მდგომარეობა;

4.2. ტნკ-ების საქმიანობის ზეგავლენა გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებზე და საქართველოს პერსპექტივები;

დასკვნები და წინადადებები;

გამოყენებული ლიტერატურა.

შესავალი

თემის აქტუალობა განპირობებულია მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის დინამიკური პროცესის მიმდინარეობითა და მისი თანმდევი მოვლენების განვითარებით. ეს პროცესები ვლინდება საერთაშირისო ეკონომიკური კავშირების განხორციელების გზების ტრანსფორმაციითა და მათი ინტენსივობის ზრდით.

მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპზე ტრანსნაციონალური კორპორაციები საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირების ძირითადი წარმმართველნი და გლობალიზაციის მთავარი სუბიექტები არიან. მართალია, ხშირად მათ განიხილავენ, როგორც გლობალიზაციის პროცესების შედეგს, მაგრამ საჭიროა დავინახოთ, რომ ისინი, თავის მხრივ, გლობალიზაციის მამოძრავებელ ძალებს წარმოადგენენ.

დღესდღეობით ტნკ-ების რაოდენობამ 78 000-ს გადააჭარბა 800 000-მდე შვილობილი კომპანიითა და ფილიალით, რომელთა ნახევარზე მეტი განლაგებულია განვითარებად ქვეყნებში. ტნკ-ების საშუალებით ხორციელდება მსოფლიო ვაჭრობის 2/3 და ინვესტიციების 80%. მათი უცხოური ფილიალების წილი მსოფლიო მშპ-ს წარმოებაში 58%-ს შეადგენს[1]. რადგან მსოფლიო ეკონომიკაში ტნკ-ების როლი სულ უფრო იზრდება, შესაბამისად, მათ მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები ეკონომიკური გლობალიზაციის მნიშვნელოვანი ფაქტორია. ამდენად, დღეს ისინი გლობალიზაციის უკან მდგომ ეკონომიკურ ძალას წარმოადგენენ.

ტნკ-ებს აქვთ კაპიტალის ფორმირებისა და ფუნქციონირების მრავალრიცხოვანი წყაროები და ფორმები. მათი კაპიტალი აღწევს მსოფლიო ეკონომიკის უმნიშვნელოვანეს დარგებსა და სფეროებში, ხელს უწყობს ქვეყნების ურთიერთკავშირებსა და აღრმავებს ურთიერთდამოკიდებულებას გლობალურ ეკონომიკურ სივრცეში. ტნკ-ების კაპიტალი მნიშვნელოვანი ფაქტორია წარმოშობის

[1] Globalization and Regional Economies, Can OECD Regions Compete in Global Industries? OECD Reviews on Regional Innovation, 2007, გვ. 5

ქვეყნის კონკურენტუნარიანობისა და ის, ასევე, ზემოქმედებას ახდენს მიმღები ქვეყნების კონკურენტუნარიანობაზე.

ტნკ-ების ზემოქმედებით მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებების ბუნებისა და ინტენსივობის გამოვლენა, მათი საქმიანობის ტენდენციებისა და კანონზომიერებების გლობალიზაციის პროცესთან კავშირის დადგენის აუცილებლობა განსაზღვრავს თემის აქტუალურობას.

მიუხედავად გლობალიზაციის წინააღმდეგობრივი ბუნებისა, გლობალური ეკონომიკისგან ქვეყნის იზოლაცია ბევრი შესაძლებლობისა და უპირატესობის ხელიდან გაშვებას ნიშნავს. აღნიშნულის გათვალისწინებით, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ტნკ-ების საქმიანობის გავლენის შეფასება, საქართველოს, როგორც გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნისთვის, რომელიც აქტიურად ესწრაფვის გლობალურ ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრაციას.

ტნკ-ების ფუნქციონირების სხვადასხვა ასპექტის თეორიული საფუძვლები ეყრდნობა ისეთ მეცნიერთა ნაშრომებს, როგორებიც არიან: პ. ბაკლი, მ. კესონი, რ. ვერნონი, ჯ. გელბრეიტი, ჯ. დანინიგი, ჩ. კინდელბერგერი, ჯ. მარკუსენი, მ. პორტერი, ო. უილიამსონი, პ. კრუგმანი, ა. რაგმანი და სხვები. ქართველ მკვლევართაგან მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესის სხვადასხვა ასპექტის კვლევაში წვლილი აქვთ შეტანილი თ. ჩიკვაიძეს, რ. გოგოხიას, ლ. ყორღანაშვილს, ნ. ჭითანავას, ა. აბრალავას, ე. მექვაბიშვილს, ე. ეთერიას, ნ. პაპაჩაშვილს, ე. სეფაშვილს, გ.შადურს და სხვებს. თუმცა ქართულ ენაზე კომპლექსური გამოკვლევა, რომელიც გაანალიზებს გლობალურ ეკონომიკაში ტნკ-ების როლსა და მათი საქმიანობის შედეგებს, ისეთი მცირე, ღია, გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნის პოზიციიდან, როგორიც საქართველოა, არ არსებობს. ამიტომ წარმოდგენილ ნაშრომში მოცემული კვლევის შედეგები და დასკვნები აქტუალურია როგორც თეორიული, ასევე, პრაქტიკული თვალსაზრისით.

სადისერტაციო ნაშრომის **მიზანია** მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის მრავალგანზომილებიანი პროცესის განვითარებაში ტნკ-ების როლის შესწავლა. ამ მიზნის მისაღწევად დასახულია შემდეგი **ამოცანები**:

- მსოფლიო ეკონომიკაში ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესების თეორიული საფუძვლების ანალიზი;
- ტნკ-ების განვითარების თანამედროვე ტენდენციების განხილვა გლობალური ტრანსფორმაციების კონტექსტში და მათი მახასიათებლების დადგენა;
- გლობალიზაციის პროცესის გაღრმავებაში ტნკ-ების ოპერაციებისა და სტრატეგიების როლის გამოვლენა;
- ტნკ-ებსა და სახელმწიფოებს შორის ურთიერთობათა პრობლემების გლობალური ეკონომიკის კონტექსტში შესწავლა;
- გლობალურ ეკონომიკის კონკურენტუნარიანი და პერსპექტიული დარგების განვითარებაში ტნკ-ების როლის გაანალიზება.
- გარდამავალ ეკონომიკებზე ტნკ-ების გავლენის ძირითადი მიმართულებების გამოვლენა;
- გლობალურ ეკონომიკასთან საქართველოს ეკონომიკის ინტეგრირების პროცესში ტნკ-ების როლის გამოვლენა.

სადისერტაციო ნაშრომის **კვლევის საგანია** ტნკ-ების საქმიანობა გლობალურ ეკონომიკაში.

კვლევის ობიექტია ტნკ-ების სტრატეგიები და ოპერაციები, რომლებიც აყალიბებს ეკონომიკური გლობალიზაციის პროცესს.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძვლებია საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებთან დაკავშირებული პრინციპები და თეორიები. გამოყენებულია ქართველი და უცხოელი მკვლევარების ნაშრომები. კვლევის ემპირიულ ბაზას წარმოადგენს UNCTAD-ის, WTO-ს, OECD-ს, მსოფლიო ბანკის, აშშ-ს ეკონომიკური ანალიზის ბიუროს, საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტის მასალები, ასევე, ქართულ და უცხოურ პერიოდიკაში გამოქვეყნებული სამეცნიერო შრომები.

ნაშრომში გამოყენებულია აბსტრაქტულ-ლოგიკური, სისტემურ-სტრუქტურული ანალიზის, სტატისტიკური ანალიზის, სინთეზის, ინდუქციისა და დედუქციის, ანალოგიის მეთოდები.

კვლევის მეცნიერული სიახლეები.

- მოცემულია ტრანსნაციონალური კომპანიების შესახებ არსებული თეორიების შედარებითი ანალიზი. გვ. 54;

აღნიშნულია, რომ ყველა განხილული თეორია აღიარებს ეფექტიანობისა და ტრანსაქციური ხარჯების შემცირების, როგორც ტნკ-ების უცხოური ექსპანსიის უმნიშვნელოვანესი მამოძრავებლის როლს. ასევე, ყველა თეორია ითვალისწინებს პირდაპირი უცხოური ინვესტირების პროცესში კონკურენციისა და საბაზრო ძალაუფლების მნიშვნელობას. მაგრამ აღნიშნული თეორიები სხვადასხვა ასპექტზე არიან კონცენტრირებული კონკურენტებზე გამარჯვების მიღწევის საკითხის ანალიზისას. ფირმებმა შეიძლება გაზარდონ საბაზრო ძალაუფლება სპეციფიკურ უპირატესობებზე დაყრდნობით (ს. ჰაიმერი), ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების ხარჯზე (რ. ვერნონი), ინტერნალიზაციით (რ. ბაკლი, დ. კესონი) ანდა ერთდროულად სპეციფიკურ უპირატესობაზე, ინტერნალიზაციასა და ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე უპირატესობაზე დაყრდნობით (ჯ. დანინგი).

- შემოთავაზებულია გლობალური კომპანიის განსაზღვრება გვ. 63;

გლობალურ კომპანიას ვუწოდებთ კომპანიას, რომელიც წარმოდგენილია მრავალ ქვეყანაში, ამ ქვეყნების მასშტაბით მისი ოპერაციები ხასიათდება ინტეგრირებისა და კოორდინაციის მაღალი ხარისხით და საქმიანობა წარიმართება ერთიან სტრატეგიებსა და პრინციპებზე დაყრდნობით.

- ჩამოყალიბებულია კომპანიების გლობალურობის განმსაზღვრელი კრიტერიუმები გვ. 74

ეს კრიტერიუმები აერთიანებს გეოგრაფიულ განზომილებას, კომპანიის ზომას, უცხოური ოპერაციების წილს, პერსონალის მრავალეროვნულობას, სტრატეგიისა და ხედვის გლობალურობას. ეს მახასიათებლები განიცდის გარე ფაქტორების ზემოქმედებას და ყალიბდებიან მათთან ურთიერთქმედებით.

- გამოვლენილია ტნკ-ებსა და სახელმწიფოებს, როგორც ურთიერთშემავსებელ და არა ურთიერთგამომრიცხავ სუბიექტებს შორის ურთიერთობის მნიშვნელობა გლობალიზაციის პირობებში გვ. 106

აღნიშნულია, რომ გლობალიზაციის პროცესების გავლენით სახელმწიფოსგან გარკვეული ფუნქციების ჩამოშორება მიმდინარეობს მის მიერ ახალი ფუნქციების შეძენის პარალელურად. ტნკ-ების გლობალური ეკონომიკის რეალურ სუბიექტებად ჩამოყალიბება არ ნიშნავს, რომ მათ შესწევთ უნარი, შეასრულონ ყველა ის ფუნქცია, რომელიც, ტრადიციულად, სახელმწიფოებს ეკისრებოდათ. ტნკ-ების მოტივაცია – მოგებაზე ორიენტირებული გლობალური საქმიანობა და ის მეთოდები, რომლებიც გამოიყენება ამ მიზნის სარეალიზაციოდ, არაა მოწოდებული და ვერ იქნება ამის უზრუნველმყოფი. სახელმწიფოს შეუძლია მნიშვნელოვანი როლი შეასრულოს ნაციონალურ, რეგიონულ და გლობალურ დონეზე მოქმედი ეკონომიკური სუბიექტებისა და ძალების ინტერესთა დაბალანსებაში.

- გამოვლენილია ტნკ-ების მზარდი როლი გლობალიზაციის პროცესში ცალკეული ელემენტების მიხედვით: ა) საერთაშორისო ვაჭრობისა ინვესტიციების კუთხით გვ. 121. სტატისტიკური მონაცემების ანალიზის საფუძველზე დადგენილია, რომ ტნკ-ების ხელში თავმოყრილია სავაჭრო და საინვესტიციო ნაკადების ის მოცულობა, რომელიც გვაძლევს საფუძველს ისინი მსოფლიო ვაჭრობისა და ინვესტირების მთავარ წარმმართველ სუბიექტებად მივიჩნიოთ.

ბ) და იდეებისა და ტექნოლოგიების თავისუფალი მოძრაობის კუთხით გვ; 147. აღნიშნულია, რომ ტნკ-ების ხელში კონცენტრირებულია უდიდესი ტექნოლოგიური და სამეცნიერო-კვლევითი პოტენციალი. ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების საერთაშორისო ნაკადების ინტენსიფიკაცია და მზარდი დიფუზია არის ჯერ ერთი, ტნკ-ების სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის პირდაპირი შედეგი და ასევე, განპირობებულია მათი სხვა სახის საქმიანობის (იმპორტი, პუი და სხვა) თანმხლები ეფექტებით. ამდენად, ტნკ-ებს აქვთ უმნიშვნელოვანესი როლი ტექნოლოგიური და ცოდნასთან დაკავშირებული ასპექტით ქვეყნების ურთიერთდამოკიდებულების გარღმავებაში.

- შესწავლილია ფირმათაშორისი თანამშრომლობის როლი გლობალიზაციის პროცესში გვ; 130

აღნიშნულია, რომ ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესები ღრმავდება არა მარტო ტნკ-ების ფირმისშიდა კავშირებით, არამედ მის გარეთაც სალიცენზიო, სუბკონტრაქტების და თანამშრომლობის სხვა ფორმების გამოყენებით. ამას განსაკუთრებით ხელს უწყობს ტნკ-ების მისწრაფება ჩამოაყალიბონ რეგიონთაშორისი და საერთაშორისო ალიანსები, რომლებშიც ერთდროულად მრავალი ფირმა მონაწილეობს.

- ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე გამოვლენილია ტნკ-ებთან ურთიერთობისა და თანამშრომლობის ის მიმართულებები, რომელთაც შეუძლიათ მნიშვნელოვანი როლის შესრულება მსოფლიო ეკონომიკასთან საქართველოს ინტეგრირების პროცესის გარღმავებაში. ასეთ მიმართულებებად დასახულია:

– ტნკ-ების, როგორც ერთგვარი დამაკავშირებელი არხის გამოყენება მოწინავე გლობალურ ინოვაციურ ქსელთან ინტეგრირებისთვის; პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების თანმხლები ინოვაციების ათვისება და ეფექტიანად გამოყენება გვ. 153.

– ტნკ-ებთან ურთიერთობის განხილვა გლობალური კონკურენტუნარიანობის ჭრილში. ტექნოლოგიასა და კაპიტალს შორის სინერგიული ეფექტის მიღწევა გვ. 176

– იმ ქვეყნების გამოცდილების (მაგალითად, ევროკავშირში ახლად გაწევრიანებული ქვეყნების) გაზიარება, რომელთაც შეძლეს ტნკ-ების ინვესტიციების ეფექტიანად გამოყენება გვ. 176

- შემუშავებულია რეკომენდაციები ტნკ-ების ზემოქმედების დადებითი ეფექტების ათვისებისა და გამოყენებისათვის: ა) განუწყვეტელი ურთიერთქმედება საერთაშორისო ეკონომიკურ სისტემასთან მსოფლიო ეკონომიკის დინამიკურ სექტორებში ქვეყნის მონაწილეობის ზრდისთვის გვ. 183; ბ)შეფასება იმისა, რეალურად მოქმედებს თუ არა საქართველოში ის დადებითი ეფექტები, რაც ტნკ-ების შემოსვლას უნდა მოჰყვეს გვ. 184; გ) ადამიანისეული რესურსის განვითარებაზე ზრუნვა და ახალი ცოდნის გენერირების ხელშეწყობის ღონისძიებების დანერგვა გვ. 151 და სხვა.

სადისერტაციო ნაშრომის **პრაქტიკული მნიშვნელობა** მდგომარეობს გლობალურ ეკონომიკაში ტნკ-ების როლის და საქართველოს ეკონომიკაზე ზემოქმედების მასშტაბების შეფასებაში. კვლევის შედეგები და დასკვნები გამოყენებული შეიძლება იყოს როგორც ეროვნული ფირმების განვითარების სტრატეგიების შემუშავებისთვის, ასევე, გლობალიზაციის პირობებში ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებასთან დაკავშირებული ცალკეული პრობლემის გადასაწყვეტად.

ნაშრომში განხილული საკითხების გამოყენება მიზანშეწონლილია "მსოფლიო ეკონომიკის", "საერთაშორისო ეკონომიკის", "საერთაშორისო ბიზნესის" და სხვა კურსების სწავლების პროცესში.

ნაშრომის პუბლიკაცია. სადისერტაციო ნაშრომის ძირითადი დებულებები მოცემულია ავტორის მიერ გამოქვეყნებულ შრომებში:

1. საერთაშორისო ბიზნესის გლობალიზაციის ისტორიული და თეორიული ასპექტები, თსუ შრომები "ეკონომიკა", 3-4, თბ., 2004, გვ. 125-132
2. ფირმათაშორისი თანამშრომლობის სტრატეგიები თანამედროვე საერთაშორისო ბიზნესში, თსუ შრომები "ეკონომიკა", თბ., 2005, გვ. 176-187
3. სტრატეგიული განვითარების ზოგიერთი ასპექტი ცოდნის ეკონომიკაში, საერთაშორისო საუნივერსიტეტთაშორისო სამეცნიერო შრომების კრებული "საერთაშორისო ბიზნესი", ტ. IV, 3-4, თბ., 2006, გვ. 90-99
4. კომპანიების გლობალიზაციის დონეების ანალიზის საკითხისათვის, საერთაშორისო საუნივერსიტეტთაშორისო სამეცნიერო შრომების კრებული "საერთაშორისო ბიზნესი", ტ. V, 1-4, თბ., 2007, გვ. 64-71
5. ტნკ-ებისა და სახელმწიფოების ურთიერთმიმართების ზოგიერთი ასპექტი გლობალიზაციის კონტექსტში, საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის "გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები" კრებული, 22 ოქტომბერი, თბილისი, 2008წ. გვ. 224-228
6. Construction Industry in International Business, Building Entrepreneurship and Immovable Property, Proceedings of the International Scientific Conference, Varna, 2005

თავი 1. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის ფენომენის კვლევის თეორიული საფუძვლები

1.1. გლობალური ეკონომიკის ფორმირების ისტორიული და თეორიული ასპექტები

ეკონომიკური კავშირები ქვეყნებს შორის ამა თუ იმ ფორმით ხორციელდება იმდენივე ხანია, რამდენსაც სახელმწიფოების არსებობა ითვლის, თუმცა უფრო ადრეც, სხვადასხვა ტიპის საზოგადოებებს (თემებს, ერთობებს) შორის არსებობდა ეკონომიკური ურთიერთობები, რომელთა მასშტაბებმა თანამედროვე პირობებში მთელი მსოფლიო მოიცვა. ეს თვალსაჩინოა არამარტო მსხვილი საერთაშორისო ფირმების ოპერაციებით; ნებისმიერ ადამიანს ყოველდღიურად უხდება შეხება საერთაშორისო კომერციულ კულტურასთან. სამეცნიერო წრეები და პრაქტიკოსები სულ უფრო ხშირად საუბრობენ მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის, როგორც მისი განვითარების ძირითადი ტენდენციის შესახებ. დიდი დებატები მიმდინარეობს მის ბუნებაზე, როლსა და შედეგებზე, მაგრამ აღსანიშნავია, რომ ეს დავა არ ეხება ეკონომიკურ კავშირებს, როგორც ასეთს. დავას იწვევს ერთი რეგიონის ან ქვეყანათა ჯგუფის ხარჯზე მეორის მიერ სარგებლის მიღების პრობლემები. გლობალიზაცია, ასევე, განუყოფლადაა დაკავშირებული კულტურული თვითმყოფადობის შენარჩუნების პრობლემებთან.

არა მხოლოდ მსხვილი, არამედ საშუალო ზომის კომპანიებიც ამჩნევენ, რომ კონკურენცია ბაზრის წილის მოპოვებისათვის გლობალური ხასიათს იძენს და მათთვის გლობალურ ეკონომიკაში მონაწილეობა აუცილებლობას წარმოადგენს, თუ სურთ არ დამარცხდნენ კონკურენციულ ბრძოლაში. ამდენად, მსოფლიო ეკონომიკასთან უფრო მჭიდრო ინტეგრაციისკენ სწრაფვის ძირითადი ფაქტორი არის იმის გააზრება, რომ უკვე მისი მონაწილენი ვართ. საქონლის უმრავლესობას, რომელსაც ყოველდღიურად მოვიხმართ აქვს გარკვეული საერთაშორისო კომპონენტები. არა აქვს მნიშვნელობა, რომელ ბაზარს განვიხილავთ შიდა ბაზრად; დანარჩენ მსოფლიოს შეუძლია გაცილებით ფართო არეალის შემოთავაზება საქონლისა და მომსახურების გაყიდვისათვის ან მათ შესაძენად.

საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირები ყველაზე მარტივი ფორმით გამოვლინდება როგორც საექსპორტო-საიმპორტო სავაჭრო ოპერაციები, რომლებიც მსოფლიოს მასშტაბით ყოველდღიურად სხვადასხვა ზომის მქონე კომპანიების მიერ ხორციელდება. შესაძლოა, ამ პროცესში ჩართული იყოს შუამავალი, რისთვისაც გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლის გარკვეულ ნაწილს იღებს. ამ სტადიაზე წარმოება მთლიანად შიდა ბაზარზეა თავმოყრილი. უცხოურ ბაზრებზე საქონლისა და მომსახურების გაყიდვის ეს მარტივი მეთოდიც კი ბევრ კითხვას ბადებს, იმასთან დაკავშირებით, თუ რა წარმოადგენს ბაზარზე ეფექტიანი ფუნქციონირებისა და შემდგომი წარმატების რეალურ პირობას; რა შეიძლება მიიღოს ან დაკარგოს ფირმამ და ქვეყანამ ამა თუ იმ ბაზარზე საქმიანობის გაფართოებით; როგორ უნდა განისაზღვროს მიზნები და ეკონომიკური პოლიტიკის რა ღონისძიებებია ამისათვის საჭირო; კომპანიების წინაშე ამ კითხვების მიღმა დგას მომხმარებელზე გრძელვადიანი ორიენტირების, საერთაშორისო ბაზრებზე წარმოებისა და მომსახურების გაწევის პრობლემები, ხოლო ქვეყნების წინაშე თუ როგორ შეუწყობს ხელს ეს პროცესები მათს ეკონომიკურ განითარებას და საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობას, რაც უკავშირდება შესაბამისი პოლიტიკისა და ინსტიტუტების ამოქმედების პრობლემებს.

ქვეყნებს შორის ეკონომიკურ კავშირებს ფართო მნიშვნელობით თუ განვიხილავთ, იგი არ გულისხმობს მხოლოდ ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციებს, არამედ მის მიღმა დგას სხვადასხვა ეკონომიკური სუბიექტების განსაზღვრული სტრატეგიული ხედვით აღჭურვილი საქმიანობა, ხოლო ეროვნული ბაზარი განიხილება, როგორც მსოფლიო ბაზრის ერთი ინტეგრირებული ასპექტი.

თანამედროვე ფირმები მრავალ ბაზარზე ერთდროულად საქმიანობენ, რისთვისაც მათ ესაჭიროებათ კონკურენციის შესახებ ფართო წარმოდგენა და მის საფუძველზე კონკურენტული უპირატესობის მოპოვების გზების დადგენა მუდმივად დინამიკურ გარემოში. ამასთანავე, ცალკეული კორპორაციული გადაწყვეტილების მისაღებად აუცილებელია კომპანიებს წარმოდგენა ჰქონდეთ გლობალური პრობლემების შესახებ, ასევე, გაიაზრონ ის შიდა ეკონომიკური და პოლიტიკური ტენდენციები, რომლებიც ფირმების სამოქმედო ქვეყნებში

მიმდინარეობს. თანამედროვე პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალური მოვლენები (ცივი ომის დასრულება, თავისუფალი ბაზრების აღმავლობა, რეგიონალიზმის ზრდა) მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაში აყალიბებს სრულიად ახალ ასპექტებსა და განზომილებას. ეს ტენდენციები ზემოქმედებს არა მარტო კომპანიების საქმიანობის მოცულობაზე, კონკურენტულ სტრატეგიებზე, არამედ განსაზღვრავს, საერთოდ, მოცემული საქმიანობის განხორციელების მიზანშეწონილობას.

ეროვნულ საზღვრებს გარეთ ეკონომიკური საქმიანობის გატანას და წარმატებულ განხორციელებას მოაქვს მნიშვნელოვანი სარგებელი. მათ შორისაა:

- არსებული ბაზრების მნიშვნელოვნად გაფართოება;
- ახალი შესაძლებლობებისა და ალტერნატივების წარმოჩენა;
- რესურსების წყაროების ფართო ხელმისაწვდომობა;
- შერწყმების, შთანთქმების, ერთობლივი საწარმოებისა და პარტნიორობის სხვადასხვა ფორმის გამოყენების შედეგად მიღებული უპირატესობები;
- ახალი სასაქონლო შესაძლებლობები ახალი ბაზრების მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად;
- რენტაბელობის ამაღლება და სხვა.

ჯერ კიდევ ა. სმიტის, დ. რიკარდოს, ჯ. მილის, ა. ჰეკშერის, ბ. ოლინის და სხვა მოაზროვნეთა ნაშრომებიდან ჩანს, რომ ეკონომიკური საქმიანობა ყოველთვის ამჟღავნებს მიდრეკილებას, გაფართოვდეს საწყისი ეროვნული ეკონომიკური გარემოს მიღმა.

დღევანდელ გარემოში მოქმედი ეკონომიკური სუბიექტების საქმიანობა სცდება ერთი ქვეყნის ფარგლებს და უდიდეს მასშტაბებს აღწევს. მართალია, უამრავი კომპანია უკვე ათწლეულებია ჩაბმულია საერთაშორისო ოპერაციებში, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ მათი საქმიანობა ყოველთვის გლობალური იყო. გლობალიზაცია არაა იგივე, რაც უბრალოდ საერთაშორისო ბიზნესში ჩართვა. განსხვავება ხარისხობრივია და გულისხმობს თვით საერთაშორისო ბიზნესის

სუბიექტების ტრანსფორმაციას და მათი სტრატეგიული ორიენტაციების ცვლილებას.

გლობალიზაციის ფენომენი ფართო, ცვალებადი და მრავალფეროვანია, ამიტომ განსხვავებული მოსაზრებები არსებობს მისი ისტორიული ბუნების, მამოძრავებელი ძალების, საზოგადოებრივი ცხოვრების სხვადასხვა სფეროზე მისი ზემოქმედების შედეგების შეფასების თვალსაზრისით.

დასავლურ ლიტერატურაში გლობალიზაციის განსაზღვრის ცენტრალურ იდეად მიღებულია ის ფაქტი, რომ მსოფლიოში სწარაფად იზრდება სხვადასხვა ქვეყანაში მცხოვრებთა შორის განხორციელებული გარიგებების წილი.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის განმარტებით[1], ეკონომიკის გლობალიზაცია გულისხმობს ეროვნულ საზღვრებს მიღმა საქონლისა და მომსახურების მზარდი ნაკადების მოძრაობისა და შესაბამისი ორგანიზაციული სტრუქტურების ფორმირების პროცესს, რათა სათანადოდ იმართებოდეს საერთაშორისო ეკონომიკური გარიგებების სულ უფრო მზარდი ქსელი.

შ. იუზუფისა და ჯ. სტიგლიცის განმარტებით, გლობალიზაცია ნიშნავს სულ უფრო მჭიდრო ინტეგრაციას სავაჭრო, კაპიტალისა და იდეების ნაკადების ზრდისა და ტნკ-ების საინვესტიციო საქმიანობის გავლენით საერთაშორისო საწარმოო ქსელების ჩამოყალიბების შედეგად[2].

რ. ჰარისი[3] მიიჩვევს, რომ გლობალიზაცია არის საქონლისა და მომსახურების წარმოების, დისტრიბუციისა და მარკეტინგის მზარდი ინტერნაციონალიზაცია.

ზოგიერთი მეცნიერი მიიჩნევს, რომ ეკონომიკური გლობალიზაცია დაიწყო ევროპელთა მიერ განხორციელებული აღმოჩენებით XV საუკუნის შემდეგომ და საერთაშორისო დონეზე მოქმედი მსხვილი კომპანიების მაგალითებიც პირველად მაშინ გამოჩნდა. მართალია, იმ პერიოდში მოგზაურთა ნაწილს მხოლოდ სამყაროს შესახებ ცოდნის გაღრმავება სურდა, მაგრამ მათი უმეტესობა კომერციული საქმიანობით იყო დაინტერესებული და ეძებდნენ გასაღების ახალ ბაზრებს. იმ

---

[1] World Investment Report, UNCTAD, 1997, გვ. 70

[2] Sh. Yusuf, J. Stiglitz, Development Issues, Settled and Open, Frontiers of Development Economics, The Future in Perspective, World Bank, 2000, გვ. 235

[3] Harris R. G., Globalization, Trade, and Income, Canadian Journal of Economics, November 1993, გვ. 755

დროს ფირმების უმეტესობა ლოკალური იყო, რადგან მოგზაურობა ხმელეთსა და ზღვაზე რისკთან იყო დაკავშირებული.

XVII-XVIII საუკუნეებში ჩამოყალიბდა რამდენიმე კომპანია, რომლებიც ვაჭრობდნენ ევროპასა და ოსტ-ინდოეთს შორის და მთავრობის გარკვეული მხარდაჭერით სარგებლობდნენ. მათგან უმნიშვნელოვანეს კომპანიებს შესაბამისი მთავრობებისგან გადაცემული ჰქონდათ სიგელები, რომლებიც მათ აძლევდა უფლებას აეთვისებინათ ტერიტორიები და ამ ტერიტორიებზე სახელმწფოსგან მინიჭებული გარკვეული ფუნქციებიც შეესრულებინათ. მთავრობებს უნდა ემოქმედათ ამ კომპანიების მეშვეობით, რადგან იმ დროს ევროპის სახელმწიფოებს არ გააჩნდათ სხვა უფრო მოსახერხებელი საშუალება იმისათვის, რომ თავიანთი ნება აღესრულებინათ ათასობით მილით დაშორებულ ტერიტორიებზე. იმ დროს კეთილი იმედის კონცხს აკონტროლებდნენ ჰოლანდიელები და საკუთარ ინტერესებს ავრცელებდნენ დღევანდელ ინდონეზიამდე, ფრანგებმა შექმნეს ოსტ-ინდოეთის კომპანიები, მაგრამ ოსტ-ინდოეთის სხვადასხვა კომპანიათაგან 200-ზე მეტი წლის მანძილზე მთავარი იყო ინგლისის ოსტ-ინდოეთის კომპანია. მას მინიჭებული ჰქონდა აზიაში ვაჭრობის მონოპოლია, მაგრამ რეალურად ის საქმიანობას ახორციელებდა მხოლოდ ინდოეთსა და ოსტ-ინდოეთში. კომპანიას მართვდა აქციონერთაგან არჩეული დირექტორთა საბჭო და მმართველი. იგი კონკურენციას უწევდა ჰოლანდიის სავაჭრო მონოპოლიას მალაის არქიპელაგზე, მისი შეიარაღებული სავაჭრო გემები ებრძოდნენ ფრანგულ, ჰოლანდიურ და პორტუგალიურ კომპანიებს, რის შედეგადაც მან მოახერხა და შთანთქა კონკურენტები. მკვლევართა აზრით, ეს კომპანია იყო გლობალური კომპანიის პირველი მაგალითი. მისი ისტორია ცხადყოფს, რომ კომერციული ორგანიზაციების მიერ ფართო საზოგადოების "მართვის" იდეა არ არის ახალი მოვლენა და მისი ფესვები XVII-XVIII საუკუნეებშია საძიებელი. მართალია, ამ კომპანიის სავაჭრო საქმიანობა ძირითადად ინდოეთში წარიმართებოდა, მაგრამ მისი, როგორც კომერციული სუბიექტის გავლენა იგრძნობოდა უფრო ვრცელ ტერიტორიებზე - აღმოსავლეთით, სადაც იგი ყიდულობდა საქონელს – ინგლისამდე, სადაც

მიწოდება ხორციელდებოდა. ოსტ-ინდოეთის კომპანია მისი აღმავლობის პერიოდში აკონტროლებდა მსოფლიო ვაჭრობის 50%.[1]

ოსტ-ინდოეთის კომპანიის მონაწილეობა ინდოეთის პოლიტიკურ და ეკონომიკურ ცხოვრებაში გაცილებით ფართო იყო, ვიდრე მხოლოდ ბიზნესი. თანამედროვე მსხვილ კომერციულ ორგანიზაციებს, ასევე, შესწევთ ძალა იბატონონ ამა თუ იმ ტერიტორიაზე და გავლენა მოახდინონ პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებზე.

XX საუკუნეში პირველი გლობალური ოპერაციები დაკავშირებულია აშშ-სა და ფინანსისტ ჯ. მორგანთან.

I მსოფლიო ომის დაწყებამ მრავალი დაბრკოლება შეექმნა ეკონომიკის გლობალიზაციის განვითარებას და მრავალ კომპანიას ჩაეშალა გაფართოების გეგმები. შეიცვალა თვით მსოფლიო ეკონომიკის ბუნება, რაც მნიშვნელოვანწილად ენერგეტიკულ უზრუნველყოფასთან იყო დაკავშირებული. 1918 წლამდე განმსაზღვრელი როლი ქვანახშირს ჰქონდა, მას შემდეგ დღემდე კი ნავთობზეა დაფუძნებული. თუ I მსოფლიო ომამდე აშშ-ს მთავრობა ეჭვით ეკიდებოდა ტრესტებისა და კარტელების წარმოქმნას, შემდგომ სანავთობო სინდიკატების წახალისებასაც კი მიმართავდა. ასევე, ხელს უწყობდა სანავთობო კომპანიებს დიდი ბრიტანეთი, რათა მათ აეთვისებინათ უცხოური საბადოები და გაეკონტროლებინათ არა მარტო ნავთობი, არამედ სამთავრობო პოლიტიკაც.

დიდი დეპრესიის პერიოდში განხორციელდა ბევრი მცირე კომპანიის შთანთქმა, რამაც საფუძველი ჩაუყარა გინანტური მნკ-ების ფორმირებას. ამავე დროს, მსოფლიოს ყველა ქვეყნის ეკონომიკაში საგრძნობი გახდა მოვლენები, რომლებიც მათ უშუალო კონტროლს აღარ ექვემდებარებოდა. ეს იყო გლობალიზაციის მნიშვნელოვანი სიგნალები. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ კი ინტენსიურად გაფართოვდა საერთაშორისო ვაჭრობა და ინვესტიციები და ჩამოყალიბდა გლობალურ დონეზე მოქმედი კომერციული და არაკომერციული ორგანიზაციები.

---

[1] Cartwright R. I. Mastering Globalization of Business, Palgrave Macmillan, 2004 გვ. 17

მსოფლიო ბანკის ეკონომისტი ი. ადელმანი ემხრობა მოსაზრებას, რომ გლობალიზაციის პროცესი ჯერ კიდევ 1600 წ. დაიწყო საერთაშორისო ვაჭრობის შთამბეჭდავად გაფართოებით[1].

მიუხედავად იმისა, რომ ბევრი მკვლევარის შეხედულებით გლობალიზაცია არ არის სრულიად ახალი ტენდენცია, მათი უმრავლესობა იზიარებს მოსაზრებას, რომ ტერმინი "გლობალიზაცია" შედარებით ახალი მოვლენაა. ჯ. ლექსერის მიხედვით, გლობალიზაციის ცნება წარმოიშვა კონკრეტულ ისტორიულ მომენტში – ანგლო-საქსური ბიზნეს ელიტის აღმავლობისას.

ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის აღმასრულებელი დირექტორი, რ. გრასო 1997 წ. აღნიშნავდა, რომ ფინანსური სამყარო ტერმინს "გლობალიზაცია" საუკუნის მეოთხედია იყენებს, ამასთან, იგი არ გამოხატავს უტოპიას, იგი რეალობაა[2].

უნდა აღინიშნოს, რომ გლობალიზაციის ცნებამ გაცილებით ფართო გამოყენება ჰპოვა 1983 წლიდან, თ. ლევიტის სტატიის "ბაზრების გლობალიზაცია" გამოქვეყნების შემდეგ[3].

დღეს არ არსებობს ნებისმიერი თავმოყვარე ტნკ-ის წლიური ანგარიში, სადაც საუბარი არ იყოს გლობალიზაციაზე, როგორც განვითარების ძირითად ტენდენციაზე.

გლობალიზაციის ცნება არა მხოლოდ ინტერდისციპლინარულია, არამედ მის სხვადასხვა ასპექტს აქვს შორს მიმავალი შედეგები ეროვნულ და საერთაშორისო დონეზე. ბიზნესის წარმართვისა და შესაბამისი პოლიტიკის შემუშავების თვალსაზრისით

შეიძლება გამოიყოს გლობალიზაციის ორგვარი გაგება. ერთ შემთხვევაში იგი განიხილება, როგორც ურთიერთდაკავშირებული პროცესებისგან შემდგარი მოვლენა და ამასთან, ყოველთვის იბადება კითხვა: რის გლობალიზაცია? – კულტურის, პოლიტიკის, ეკონომიკის და. ა. შ. ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ

---

[1] Adelman I. The Genesis of The Current Global Economic System, Handbook On the Globalization of the World Economy, Edited by Levy-Livemore, Northampton: Edward Elgar, 1997, გვ. 7

[2] Cartwright R. I. Mastering Globalization of Business, Palgrave Macmillan, 2004 გვ. 15

[3] Levitt Th. The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May-June, 1983, Reprinted by McKynsey Quarterly, Summer 1984, გვ. 2-20

კიდევ მრავალ ურთიერთდაკავშირებულ პროცესს აერთიანებს: ბაზრების, წარმოების, საქონლის, კომპანიების. მეორე შემთხვევაში აქცენტი კეთდება გლობალიზაციის ისტორიულ შინაარსზე და შეისწავლება, არის თუ არა გლობალიზაცია დღეს ისეთივე, როგორიც იყო, ვთქვათ, ასი წლის წინ.

რ. რობერტსონმა მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის ისტორიული განვითარება რამდენიმე ფაზად დაყო: ჩანასახოვანი ფაზა (მე-15 საუკუნიდან მე-18 საუკუნის შუა ხანებამდე), საწყისი განვითარების ფაზა (მე-18 საუკუნის შუა ხანებიდან 1870იან წლებამდე), გაძლიერების ფაზა (1870-1920-იანი წლები), ჰეგემონიისთვის ბრძოლის ფაზა (1920-იანი წლების მეორე ნახევრიდან 1960-იან წლებამდე) და განუსაზღვრელობის ფაზა (1960-1990-იანი წლები)[1].

პ. ჰერსტი და გ. ტომპსონიც „გლობალიზაციის კრიტიკულ ანალიზში“ სწორედ 1870-1920 წლების პერიოდს მიიჩნევენ ეკონომიკური გლობალიზაციის პიკად, როდესაც ვაჭრობის, ფინანსური გარიგებებისა და სამუშაო ძალის ნაკადების მოძრაობის მიხედვით, მსოფლიო ეკონომიკამ ინტეგრაციის ყველაზე მაღალ დონეს მიაღწია; შემდგომი პერიოდი ხასიათდებოდა უკან დახევის ტენდენციით. 1920-იანი წლების დონესთან მიახლოება კვლავ მოხდა 1990-იან წლებში.

ლიტერატურაში გლობალიზაცია ზოგჯერ გამოიყენება როგორც გამაერთიანებელი ტერმინი ყველა იმ სტრატეგიისა, რომლებიც მსოფლიო ორიენტაციას გულისხმობს, ზოგჯერ კი გვხვდება, როგორც დისკრეტული ცვლადი ინტერნაციონალიზაციის სხვადასხვა სტრატეგიის კატეგორიზაციისათვის.

გლობალიზაცია, ჩვეულებრივ, საზღვრების საკითხთან არის დაკავშირებული. აქ იგულისხმება როგორც სახელმწიფოს იურისდიქცია, ისე ტერიტორიული დემარკაცია და იდენტურობის პრობლემები. ი. შოლტე სტატიაში “გლობალური კაპიტალიზმი და სახელმწიფო” გლობალიზაციის სამგვარ გაგებას გამოყოფს. ერთ შემთხვევაში ურთიერთკავშირები და საქმიანობა კვეთს ეროვნულ საზღვრებს, მეორე – როცა ურთიერთობები ღია საზღვრების პირობებში ხორციელდება; მესამე განიხილავს გლობალიზაციას როგორც ურთიერთობებს შეღწევადი საზღვრების პირობებში ("ტრანსსაზღვრულ" ურთიერთობებს).

---

[1] Robertson R., Mapping the Global Condition, Theory, Culture & Society, 1990, Vol. 7, No. 2, გვ. 18

პირველ შემთხვევაში გლობალიზაცია სინონიმია ინტერნაციონალიზაციისა და გამოხატავს საქონლის, ინვესტიციების, ადამიანთა, ფულის, იდეების მზარდი ნაკადების მოძრაობას. ამ ხედვით გლობალური ურთიერთკავშირები სხვა არაფერია, თუ არა გაღრმავებული საერთაშორისო ურთიერთდამოკიდებულება.

მეორე მნიშვნელობით გლობალიზაცია ნიშნავს საზღვრების ფართომასშტაბურ გახსნას, ბარიერების მოხსნას, რომელიც აბრკოლებს საერთაშორისო ვაჭრობას, ფინანსურ ტრანსფერებსა და კომუნიკაციას. ე.ი. იგი გულისხმობს ლიბერალიზაციის გზით პლანეტარულ ინტეგრაციას.

მესამე ხედვა საზღვრების შეღწევადობას გულისხმობს. გლობალური მოვლენები არის ის მოვლენები, რომლებიც მსოფლიოს მრავალ ადგილას ერთდროულად ვრცელდება და დაუყოვნებლივ შეუძლიათ გადანაცვლება დედამიწის ნებისმიერ წერტილში. მანძილი და ტერიტორიული საზღვრები კარგავს მნიშვნელობას. გლობალიზაცია, ზეტერიტორიული მოვლენების ზრდის მნიშვნელობით, შეინიშნება საზოგადოებრივი ცხოვრების უამრავ სფეროში. ამ სფეროებს ი. შოლტე ანალიზის გამარტივების მიზნით ექვს ჯგუფად ყოფს[1]:

1. კომუნიკაციები (საჰაერო, სატელეფონო, კომპიუტერული ქსელები, რადიო, ტელევიზია);

2. ორგანიზაციები (ბიზნესის სუბიექტების ექსპანსია, სამოქალაქო ასოციაციები და მარეგულირებელი ორგანიზაციები);

3. ვაჭრობა (საქონლისა და მომსახურების გაცვლა ქვეყნებს შორის და გლობალური პროდუქტების წარმოქმნა);

4. ფინანსები (სხვადასხვა ვალუტითა და ფინანსური ინსტრუმენტებით ელექტრონული ოპერაციების ზრდა);

5. ეკოლოგია (ცვლილებები გარემოში, რომლებიც ტერიტორიითა და საზღვრებით არ იზღუდება);

6. ცნობიერება (ადამიანების მიერ, მსოფლიოს როგორც ერთი მთლიანის აღქმა და საკუთარი არსებობის გააზრება გლობალურ სივრცეში, ნაცვლად ტერიტორიით შემოსაზღვრული სივრცისა).

---

[1] I. Sholte, Global Capitalism and the State, International Affairs, 1997, №3, გვ. 428

აღნიშნული ურთიერთდაკავშირებული სფეროებისთვის გლობალიზაცია ნიშანდობლივია XX საუკუნის II ნახევრიდან. ავტორი მიიჩნევს, რომ გლობალური ურთიერთკავშირების ინტენსიფიკაცია, საზღვრების ტრანსცენდენტულობის გაგებით, დაიწყო 1950-იანი წლებიდან.

აღსანიშნავია, რომ დღევანდელ პირობებში ტერიტორიული სივრცე ბოლომდე მნიშვნელობადაკარგული არ არის. ჩვენ ვცხოვრობთ გლობალიზებად და არა სრულად გლობალიზებულ მსოფლიოში. მაგალითად, გლობალურ დონეზე მოქმედი მარკეტინგის მენეჯერები კვლავ ნათლად გრძნობენ, რომ საქონლის წინ წაწევის პოლიტიკა, გარკვეულწილად, უნდა მოარგონ ადგილობრივ პირობებს.

გლობალიზაციის პროცესები საერთაშორისო ურთიერთობებში ვლინდება ქვეყნების ურთიერთზემოქმედების ზრდით, საერთაშორისო ორგანიზაციების როლის გაძლიერებით მსოფლიო მშვიდობის დამყარებაში; სოციოლოგიაში - სხვადასხვა კულტურის დაახლოებითა და ცხოვრების წესის უნივერსალიზაციით; ეკონომიკაში – ფინანსური გლობალიზაციით, ეკონომიკის რეგიონალიზაიით, ეკონომიკის რეგულირებაში სახელმწიფოს როლის ტრანსფორმაციით, გლობალური ეკონომიკური პრობლემების აქტუალიზებითა და სხვ.

აბას ჯ. ალი ნაშრომში "ბიზნესის გლობალიზაცია: თეორია და პრაქტიკა" გლობალიზაციის მიმართ ორ ძირითად მიდგომას გამოყოფს: ღია პლურალიზმი და სტრუქტურირებული პლურალიზმი[1]. პირველ შემთხვევაში გლობალიზაცია წარმოადგენს მსოფლიო სისტემის ხარისხობრივ ძვრებს, რომლის დროსაც პოლიტიკური, იდეოლოგიური, კულტურული, ეკონომიკური, სამხედრო ძალაუფლების ავტონომიური ფორმები ერთმანეთთან კონფლიქტში არიან და გარდაქმნიან მსოფლიო სისტემას ისე, რომ მასში აღარაა შენარჩუნებული აღმატებული მნიშვნელობის მქონე სოციალური ძალაუფლებისა არავითარი ფორმა. ამ ხედვით, არათუ არსებობს მრავალი კონფლიქტური ძალაუფლების მქონე ცენტრი, არამედ შეუძლებელია რაიმე პირდაპირი ურთიერთკავშირების გამოკვეთა, რათა ვიწინასწარმეტყველოთ გლობალიზაციის მომავალი პროცესები.

---

[1] Ali Abbas. J. Globalization of Business: Practice and Theory, Palgrave Macmillan, 2003, გვ. 15

სტრუქტურირებული პლურალიზმის მიხედვით, მიღებულია, რომ გლობალიზაციის წამყვანი მექანიზმები დაფუძნებულია კაპიტალისტურ სისტემაზე. მსოფლიო სისტემა აღიქმება, როგორც სოციალური ურთიერთობების მთლიანობა და არა უბრალოდ ცალკეული ავტონომიური სფეროების ერთიანობა, რომლებიც ურთიერთდამოკიდებულნი გახდნენ. თეორიების უმეტესობა ამ მიდგომის ქვეშ ხვდება, მაგრამ ყველა არ ემხრობა შეხედულებას, რომ გლობალიზაცია აუცილებლად ექსპლოატაციას გულისხმობს.

ტნკ-ები წარმოადგენენ მთავარ ძალას, რომელიც პლანეტის ინტეგრირებას ახდენს. მსოფლიო მიზნებისაკენ სწრაფვის პროცესში ტნკ-ები ახერხებენ ეროვნული მთავრობების ძალაუფლების დაძლევას. ტნკ-ებს, მათი გლობალური წარმოებისა და ალიანსების ბუბნებიდან გამომდინარე, აქვთ უზარმაზარი ძალაუფლება, რომლის დახმარებით შეუძლიათ გააკონტროლონ ან გვერდი აუარონ ტრადიციულ ეროვნულ ეკონომიკურ საზღვრებს, პოლიტიკურ სისტემებსა და ძალაუფლების სხვა ცენტრებს[1]. ლიდერი კორპორაციების მოტივები და ინტერესები არის გლობალური, მაგრამ, ამავდროულად, ვიწროკორპორაციული. ამიტომ გლობალურ ეკონომიკურ ინტეგრაციას, ამავდროულად, შეუძლია ბიძგი მისცეს პოლიტიკურ და სოციალურ დეზინტეგრაციას.

უ. რობინისონი ტრანსნაციონალურ კაპიტალს გლობალიზაციის ცენტრალურ ფაქტორად მიიჩნევს[2]. ის ავითარებს აზრს, რომ უკანასკნელ ათწლეულებში მსოფლიო ეკონომიკაში შეიმჩნევა ტრანსნაციონალური კაპიტალის ფენომენალური ბატონობა, რაც, თავის მხრივ, ხელს უწყობს სოციალური კლასების ტრანსნაციონალიზაციას. განვითარებული ქვეყნების ელიტარული კლასები ქმნიან ალიანსებს განვითარებადი ქვეყნების ელიტარულ კლასებთან. ეს უკანასკნელნი, როგორც ტრანსნაციონალური ელიტის ლოკალური შემადგენელი ნაწილები, ძალისხმევის კონცენტრირებას ახდენენ ტრანსნაციონალური კაპიტალისათვის საუკეთესო ადგილობრივი პირობების შექმნაზე შრომის ახალი საერთაშორისო

---

[1] Ali Abbas. J. Globalization of Business: Practice and Theory, Palgrave Macmillan, 2003, გვ. 16

[2] Robinson, W. Globalization, the World System, and "Democracy Promotion" in US Foreign Policy. Theory and Society, Vol. 25, No.5 Oct., 1996, გვ. 621

დანაწილების ფარგლებში. შრომის ახალი საერთაშორისო დანაწილების პირობებში როგორც დომინანტური, ასევე, დაქვემდებარებული კლასები, ერთვებიან გლობალური კლასის ფორმირებაში. ტრანსნაციონალური ელიტის ფორმირება ასუსტებს ერი-სახელმწიფოს სისტემას. ამდენად, მსოფლიო წესრიგის პერსპექტივას აძლიერებს ტრანსნაციონალური ელიტის მიზნებისა და ინტერესების სულ უფრო მზრადი ერთიანობა, რაც ამცირებს სოციალური კონფლიქტების საფრთხეს.

მ. უოტერსი ფიქრობს, რომ გლობალიზაციის თეორია კონცენტრირებულია სოციალურ ორგანიზაციასა და ტერიტორიულობას შორის ურთიერთკავშირზე[1]. სოციალურ ურთიერთობებში ხდება სხვადასხვა სახის გაცვლა: მატერიალური გაცვლა (ვაჭრობა), პოლიტიკური გაცვლა (უსაფრთხოების ზედამხედველობა, კანონიერება და მორჩილება) და კომუნიკაციის ყველა საშუალებით სიმბოლური გაცვლა, ინფორმაციის გადაცემა. იგი მიიჩნევს, რომ მატერიალური გაცვლა ახდენს ლოკალიზებას, პოლიტიკური გაცვლა ახდენს ინტერნაციონალიზებას და სიმბოლური გაცვლა ახდენს გლობალიზებას. ამდენად, გლობალიზაციის ხარისხი დამოკიდებულია იმაზე, თუ გაცვლითი ურთიერთობები რამდენად ეყრდნობა სიმბოლოებს. ეს ნიშნავს, რომ გლობალიზაციის ხარისხი უფრო მაღალი უნდა იყოს კულტურულ არენაზე, ვიდრე ეკონომიკურ და პოლიტიკურ არენაზე. გლობალიზაციის პროცესში წამყვანნი არიან ის დარგები, რომელთა პროდუქციაც სიმბოლოებით გამოისახება – მაგალითად, მას მედია და მომსახურების პოსტინდუსტრიული დარგები. მიმდინარეობს კულტურული ორიენტაციების გლობალური უნიფიკაცია, რაც არღვევს საზღვრებს ეროვნულ პოლიტიკასა და ადგილობრივ ეკონომიკებს შორის და ხელს უწყობს ტრანსნაციონალური პრაქტიკის დამკვიდრებას. გლობალურ უნიფიკაციას აადვილებს ელექტრონული კომუნიკაცია და ტრანსპორტირების შესაძლებლობები.

ჯ. დანინგი მიიჩნევს[2], რომ თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე მოვლენები და ტექნოლოგიური მიღწევები აღრმავებს სტრუქტურულ ურთიერთდამოკიდებულებას ქვეყნებს შორის და მათი კონკურენტული

---

[1] Waters. M. Globalization, London: Routledge, 1995, გვ. 95

[2] Dunning J, The Globalization of Business, The Challenges of the 1990s, Routledge, 1993, გვ. 127

უპირატესობის რომბები ურთიერთდაკავშირებული ხდება. ტნკ-ები მიზანშეწონილად მიიჩნევენ გადაიტანონ ზოგიერთი საწარმოო ბაზა სხვა ქვეყნებში, რომლებიც უკეთეს პირობებს შესთავაზებს მათ ინოვაციების დანერგვისა და ამოქმედებისათვის. ტნკ-ების შვილობილი კომპანიები სპეციალიზდებიან იმ პროდუქციის წარმოებაზე, რომელშიც მათ აქვთ კონკურენტული უპირატესობა და ყიდიან პროდუქციას რეგიონულ და ეროვნულ ბაზრებზე. სხვადასხვა არამატერიალური აქტივის მობილურობა, ფირმათაშორის ალიანსებთან და ქსელებთან ერთად, გზას უხსნის მსოფლიო ეკონომიკის ინტეგრაციასა და გლობალიზაციას.

გლობალიზაცია უკავშირდება ბაზრების მიერ გლობალური სახის მიღების მზრად ტენდენციას, ტნკ-ების სწრაფვას განალაგონ საქმიანობა მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, მოახდინონ სტრატეგიებისა და ოპერაციების კოორდინაცია და ინტეგრაცია ეროვნულ საზღვრებს მიღმა. ამდენად, გლობალიზაციის პროცესი უკავშირდება გლობალური ანუ მსოფლიო მასშტაბის მოგებაზე ორიენტირებულ საქმიანობას, რაც ეროვნული ეკონომიკების მზარდ ურთიერთდამოკიდებულებას განაპირობებს.

რ. ბოლდუინის კონცეფციის თანახმად, ტერმინი გლობალიზაცია გამოხატავს ორ ძლიერ ტენდენციას: წარმოების სივრცული დაშორება მოხმარებისგან და წარმოების სტადიების გეოგრაფიული დაცალცალკევება[1]. ამის შესაძლებლობას ქმნის გლობალური საწარმოო ქსელები. ამგვარ ქსელებში ტნკ-ები ასრულებენ სისტემის გამაერთიანებლის როლს.

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ეკონომიკური გლობალიზაციის პროცესი, თავის მხრივ, სხვა ურთიერთდაკავშირებულ პროცესებსაც აერთიანებს, მაგრამ ლიტერატურაში ინტერესი, ძირითადად, კონცენტრირდება მის ორ მთავარ მხარეზე: ა) ბაზრების გლობალიზაცია და ბ) წარმოების გლობალიზაცია.

---

[1] Baldwin R. The Great Unbundlings, Helsinki, 2006, გვ. 22, http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tyo-kokoukset/globalisaatioselvitys-9-2006/artikkelit/Baldwin_06-09-20.pdf

თ. ლევიტი[1] ნაშრომში "ბაზრების გლობალიზაცია" აღნიშნავდა, რომ ტექნოლოგიურმა ცვლილებებმა, სოციალურმა, ეკონომიკურმა და პოლიტიკურმა მოვლენებმა უკანასკნელ ათწლეულებში მსოფლიო მიიყვანა მდგომარეობამდე, რომელსაც შეიძლება გლობალური ვუწოდოთ. ესაა ერთგვაროვანი, სამომხმარებლო გემოვნებისა და მოთხოვნილებების თვალსაზრისით უნიფიცირებული ბაზარი. თ. ლევიტის მიხედვით, ძირითადად, ბაზრების კონვერგენციით სარგებლობენ გლობალური ორგანიზაციები (ფირმები), რომლებიც გლობალური დონეზე აწარმოებენ სტანდარტიზებულ საქონელსა და მომსახურებას მასშტაბის ეკონომიის მიღწევის მიზნით, რის შედეგადაც მათ შეუძლიათ შეინარჩუნონ უფრო დაბალი ფასები მხოლოდ ეროვნულ დონეზე ორიენტირებულ კონკურენტებთან შედარებით. მისი დასკვნით, გლობალური სტრატეგია უნდა ეფუძნებოდეს საქონლის, ბრენდინგისა და სარეკლამო პოლიტიკის სტანდარტიზაციას.

ბაზრების გლობალიზაციის შედეგად მომხმარებლები მსოფლიოს ყველა კუთხეში ერთსა და იმავე საქონელს მოიხმარენ. Volvo-ს ავტომობილის, იეწში გამოხატული ობლიგაციის, Sumsung-ის ტელევიზორის, Nestle-ს საკვები პროდუქტების ბაზარი ტერიტორიული სივრცით არ განისაზღვრება. როგორც მ. პორტერი აღნიშნავდა[2], დღეს ბაზრის სეგმენტები ნაკლებად ეფუძნება ქვეყნებს შორის განსხვავებას და მეტად - მომხმარებელთა შორის განსხვავებას, რაც ქვეყნების საზღვრებს შეღწევადს ხდის. გაყიდვების გლობალური ქსელების საშუალებით კორპორაციები ბიზნესს აწარმოებენ მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში, რისთვისაც თანამედროვე საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებს იყენებენ.

ფაქტობრივად, თ. ლევიტმა გამოკვეთა ახალი რეალობა ბიზნესში – სტანდარტიზებული პროდუქტების გლობალური ბაზრის წარმოშობა და ის ფაქტი, რომ მნკ-ების ერა დასრულდა, ხოლო მომავალი ეკუთვნით გლობალურ კორპორაციებს. გლობალური კორპორაცია არ პასუხობს ბიზნესის ადგილობრივ გარემოში არსებულ და მომხმარებელთა გემოვნების მხრივ არსებულ განსხვავებებს. თ. ლევიტი, ამავე დროს, აღნიშნავდა, რომ ამ ტენდენციიდან არ არსებობს

---

[1] [1] Levitt Th. The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May-June, 1983, Reprinted by McKynsey Quarterly, Summer 1984, გვ. 5

[2] Porter M. E. Competition in Global Industries,Harvard Business Press, 1993, გვ. 133

გამონაკლისი – არც მომსახურების, არც სხვადასხვა სამომხმარებლო საქონლის ბაზრების სახით.

ბაზრების გლობალიზაცია შემდეგ ძირითად ტენდენციებში ჰპოვებს გამოხატულებას: კონვერგენცია, სინქრონიზაცია და ურთიერთშეღწევა. პირველი გულისხმობს, რომ სხვადასხვა ქვეყნებისა და რეგიონების საწარმოო, ფინანსური და ტექნოლოგიური სტრუქტურები სულ უფრო ერთგვაროვანი ხდება. მომხმარებლის მოთხოვნილებები, ასევე, მნიშვნელოვნადაა დაახლოებული, ხოლო განსხვავება ტარიფების განაკვეთებს, კორპორაციული გადასახადების განაკვეთებს და ა. შ. მცირდება.

სინქრონიზაცია სხვადასხვა ქვეყანაში ბიზნეს ციკლების მსგავსებაში აისახება, რაც შედეგია მთავრობათაშორისი შეთანხმებებისა მონეტარული, სავალუტო და ფისკალური პოლიტიკის სფეროებში. ასევე, ერთმანეთის მსაგავსია მიკროეკონომიკური და სტრუქტურული პოლიტიკური გადაწყვეტილებები. ეკონომიკური განვითარებისა და ზრდის წახალისებისათვის აქცენტი კეთდება ლიბერალიზაციაზე, პრივატიზაციასა და დერეგულირებაზე.

ურთიერთშეღწევა უკავშირდება საერთაშორისო ვაჭრობის, ინვესტიციებისა და ტექნოლოგიების ცენტრალურ როლს ეკონომიკებს შორის კავშირების გაღრმავებაში.

მნიშვნელოვანია ხაზგასმა იმისა, რომ გლობალური ბაზრის ცნება უკავშირდება მსოფლიო ბაზრების ხარისხობრივ ცვლილებებს და არა მხოლოდ რაოდენობრივს. საერთაშორისო დონეზე ოპერაციების რაოდენობრივი მხარის ზრდა ინტერნაციონალიზაციის ტენდენციაზე მიუთითებს. გლობალიზაციის შემთხვევაში საინტერესოა არა მხოლოდ მსოფლიო ვაჭრობის წილი მსოფლიო მშპ-ში, კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადების მოცულობა, ქვეყნების საექსპორტო და საიმპროტო კვოტები და ა. შ., რადგან ეს მაჩვენებლები ხაზს უსვამენ ინტერნაციონალიზაციის პროცესებს, რომელთა განსხვავება გლობალიზაციის პროცესებისგან მეტად მნიშვნელოვანია. გლობალიზაცია აღნიშნავს არა მხოლოდ გარიგებების ზრდას, არამედ მათში ჩართული ეკონომიკური სუბიექტების ბუნების ცვლილებას, რაც თვით ეკონომიკების ტრანსფორმაციასაც განაპირობებს. ამდენად,

გლობალიზაცია საქმიანობაა საზღვრების გარეშე, ხოლო ინტერნაციონალიზაცია გულისხმობს ქვეყნების საზღვრებს შორის გარიგებების გაზრდილ რაოდენობას, რომლებიც კვლავ კონტროლირდება სახელმწიფოთა მიერ. გლობალურ ეკონომიკაში მოქმედებენ გლობალური კორპორაციები, ხოლო მნკ-ები ბატონობენ ინტერნაციონალიზებულ ეკონომიკაში. გლობალიზაცია უკავშირდება მომხმარებელთა მოთხოვნილებების დაახლოებას, ახალ ეკონომიკურ სუბიექტებს და ამ სუბიექტთა შორის ახლებურ ურთიერთობებს. ინტერნაციონალიზაციის შემთხვევაში კი საქმე გვაქვს ტრადიციულ სუბიექტებთან, როგორებიცაა მნკ-ები და ეროვნული მთავრობები.

ურთიერთობების ხასიათის ცვლილება უმთავრესად კომპანიებისა და სახელმწიფოების ურთიერთმიმართებაში ვლინდება. მნკ-ები დაფუძნებული არიან ერთ რომელიმე ქვეყანაში, მაგრამ საქმიანობას ახორციელებენ სხვა ქვეყნებშიც და ექვემდებარებიან მათ კანონმდებლობასაც. მნკ-ები არსებობენ და ფუნქციონირებენ კონკრეტული სახელმწიფოს ფარგლებში და ისინი, როგორც იურიდიული პირები, პასუხისმგებელნი არიან იმ მთავრობის წინაშე, რომლის ძალაუფლება კონკრეტულ ტერიტორიაზე ვრცელდება. მნკ-ები უმთავრესად ფლობენ ეკონომიკურ და არა პოლიტიკური ძალაუფლებას.

ტნკ-ები და გლობალური კომპანიები მრავალ ბაზარზე ერთდროულად ფუნქციონირებენ წარმოების, გასაღებისა და მართვის ერთიან პრინციპებზე დაყრდნობით. ისინი, როგორც გლობალური ეკონომიკის სუბიექტები, თავადაც განიცდიან ტრანსფორმაციას. ალიანსების, ქსელების, ინტეგრირებული სტრუქტურების ფორმირება და მათი გლობალურ დონეზე კოორდინირებული საქმიანობა ბიძგს აძლევს საზღვრების შეღწევადობას და აღრმავებს ურთიერთდამოკიდებულების პროცესებს.

მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებას ხშირად გარკვეულ საფეხურებად ყოფენ. მაგალითად, ინტერნაციონალიზაცია, რეგიონალიზაცია, გლობალიზაცია; ინტერნაციონალიზაცია, ტრანსნაციონალიზაცია, გლობალიზაცია. ფაქტობირვად, ეს საფეხურები მიესადაგება ი. შოლტეს[1] გლობალიზაციის კონცეფციას. მას შემდეგ,

[1] I. Sholte, Global Capitalism and the State, International Affairs, 1997, №3, გვ. 428

რაც გაღრმავდება ტრანსსაზღვრული (ტრანსნაციონალური) ურთიერთკავშირები, შესაძლებელია ვისაუბროთ გლობალიზაციისკენ სვლაზე.

ეკონომიკური ცხოვრების მზარდი ინტერნაციონალიზაციის გამო იქმნება ობიექტური საფუძველი კაპიტალისა და წარმოების ტრანსნაციონალიზაციისთვის. წარმოებისა და კაპიტალის ტრანსნაციონალიზაციის ეტაპზე იცვლება ქვეყნებისა და კომპანიების მონაწილეობის ხასიათი შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში, რაც გამოიხატება სამეცნიერო და ტექნოლოგიური პროგრესის ინტერნაციონალიზაციაში და წარმოების პროცესის იმგვარ ხასიათში, როცა მსოფლიო ბაზარი, ფაქტობრივად, კ ხარისხის სტანდარტებისა და პროდუქციის ტექნიკურ-ეკონომიკურ მახასიასთებლების მოკარნახეა. წარმოების ტრანსნაციონალიზაცია გამოიხატება ტნკ-ების ფარგლებში საერთაშორისო წარმოების განვითარებით, მსოფლიო საწარმოო სისტემის ფორმირებით, რომლის რგოლებსაც სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი დედა კომპანიები, მათ ფილიალები და შვილობილი კომპანიები წარმოადგენენ. საერთაშორისო წარმოება ხორციელდება შიდასაფირმო და ფირმათაშორისი საერთაშორისო კოოპერაციის ფარგლებში.

ტრანსნაციონალიზაციის პროცესის გამოხატულებაა ტნკ-ების მსოფლიო ეკონომიკის რეალურ სუბიექტებად გადაქცევა. მისი დამახასიათებელი ნიშანია კაპიტალის გადახლართვა სხვადასხვა ქვეყნის ფირმების შერწყმის, ერთობლივი კომპანიების შექმნის, კომპანიებსა და ბანკებს შორის ურთიერთობების გაღრმავების შედეგად.

ტრანსნაციონალიზაციის შემდგომ განვითარებას წარმოადგენს წარმოების გლობალიზაცია. გლობალიზაციისთვის ნიშანდობლივია მსოფლიოს ნებისმიერ ადგილას საქონლისა და მომსახურების წარმოების შესაძლებლობების არსებობა, დედამიწის ნებისმიერი წერტილიდან რესურსების მოპოვება და გამოყენება, ნებისმიერ ადგილას საწარმოთა განლაგება და გაყიდვების განხორციელება. იმისდა მიხედვით, თუ როგორ შეიცვლება წარმოების ხარჯები, თავისუფლადაა შესაძლებელი ადგილსამყოფელის შეცვლა.

გლობალიზაცია საქმიანობის იმგვარი კონფიგურაციის შესაძლებლობას იძლევა, რომ ათვისებულ იქნეს ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე და

მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილში რესურსების, სამუშაო ძალის კვალიფიკაციის, ეკონომიკური პირობების მხრივ არსებული განსხვავებებიდან გამომდინარე უპირატესობები. როგორც მ. პორტერი აღნიშნავდა[1], საქმიანობის ეფექტიანი კონფიგურაციითა და გლობალური კოორდინაციით შესაძლებელია გლობალური კონკურენტული უპირატესობის მოპოვება.

მომარაგების გლობალური წყაროების მეშვეობით კომპანიები იზიდავენ ნედლეულს, კომპონენტებს, მოწყობილობებს, მომსახურებას მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილიდან. მაგალითად, აშშ-ს წამყვანი 500 კომპანიიდან 100 აქტიურად იყენებს პროგრამულ მომსახურებას აზიაში. წარმოების ტრანსეროვნული კოორდინაციისთვის აუცილებელი ხარჯები ხშირად ბევრად ნაკლებია, ვიდრე ხარჯთა შორის სხვაობა წარმოების სხვადასხვა ადგილებს შორის.

ტრანსნაციონალური საწარმოო ქსელები, საქმიანობის გლობალური კონფიგურაცია და კოორდინაცია გზას უზსნის სხვადასხვა რეგიონებისა და ქვეყნების ბაზრების ინტეგრაციას. ინტეგრაციულმა დაჯგუფებებმა (EU, NAFTA) შეცვალეს მსოფლიო ბაზრები. რეგიონალიზაციის ყოველ პროცესს აქვს თავისი ლოგიკური განვითარება, დომინანტური ქვეყნები, ოფიციალური და არაოფიციალური პოლიტიკური და ეკონომიკური კავშირები. ამიტომ სრულიად შესაძლებელია, რომ განსაზღვრული ფირმებისათვის რეგიონული სტრატეგია და არა გლობალური ან ლოკალური იყოს ადგილობრივ პირობებთან საპასუხო რეაგირების გამომხატველი.

ეკონომიკური კუთხით ინტეგრაცია განიხილება როგორც ინსტიტუციური მოვლენა, რომლისთვისაც საჭიროა, რომ ქვეყნებს განვითარების შედარებით მაღალი და დაახლოებით ერთნაირი დონეები ჰქონდეთ. ტრადიციულად მიღებულია ინტეგრაციის განხილვა სტადიებად, იმისდა მიხედვით, თუ რამდენად შორს არიან წასული ქვეყნები ურთიერთშორის ეკონომიკური საქმიანობის ბარიერების მოხსნის მხრივ. ბ. ბალასას მიხედვით, ეს სტადიებია თავისუფალი ვაჭრობის ზონა, საბაჟო კავშირი, საერთო ბაზარი, ეკონომიკური კავშირი და სრული ეკონომიკური ინტეგრაცია.

---

[1] Porter M. E. On Competition, Harvard Business Press, 1998, გვ. 316

ი. ტინბერგენის მიხედვით[1], ეკონომიკური ინტეგრაცია ორ ძირითად ელემენტს მოიცავს: წევრ ქვეყნებს შორის ეკონომიკური საქმიანობის ბარიერების მოხსნა, ანუ ნეგატიური ინტეგრაცია და ახალი ზენაციონალური ინსტიტუტების შექმნა, ანუ პოზიტიური ინტეგრაცია.

მიღებულია, ასევე, ეკონომიკური ინტეგრაციის დაყოფა ფორმალური და რეალური ინტეგრაციის ცნებებად[2]. პირველი უკავშირდება ქვეყნებს შორის ფორმალური შეთანხმების არსებობას ბარიერების მოხსნისა და ზენაციონალური ინსტიტუტების შექმნის შესახებ. რეალურ ინტეგრაციას კი ადგილი აქვს ასეთი ფორმალური შეთანხმებების არარსებობის შემთხვევაშიც, როდესაც სავაჭრო და საინვესტიციო ნაკადების გაზრდილი მოცულობის გამო ეკონომიკების ურთიერთდამოკიდებულება ღრმავდება. ამდენად, რეალური ეკონომიკური ინტეგრაცია დამოკიდებულია ეკონომიკური სუბიექტების ქცევასა და მათ სტრატეგიულ გადაწყვეტილებებზე.

მსოფლიო ეკონომიკის მზარდი რეგიონალიზაციის პირობებში ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღების ძალაუფლების ნაწილი გადადის ქვედა რეგიონულ დონეებზე, ხოლო ნაწილს იღებენ მულტიეროვნული ორგანიზაციები, როგორიცაა ევროკავშირი. უნდა ითქვას, რომ დღესდღეობით რეგიონალიზაციის ეფექტების შეფასება, ტრადიციულად მიღებული ვაჭრობის შექმნისა და ვაჭრობის შეჩერების ეფექტების მიხედვით, მეტად მწირია. ამასთან, საბაჟო კავშირის ტრადიციული თეორია უშვებს, რომ ბაზრები არის სრულყოფილი კონკურენციის. მაგრამ გასათვალისწინებელია, რომ ქვეყნებს შორის ეკონომიკური გარიგებების სულ უფრო დიდი ნაწილის ტრანსნაციონალურ კორპორაციების ხელში კონცენტრირების გამო, მხედველობაში უნდა მივიღოთ არასრულყოფილი კონკურენცია. აღნიშნულიდან გამომდინარე, რეგიონალიზაციის შედეგების შეფასებისთვის აქტუალური ხდება ახალი მიდგომები.

---

[1] Tinbergen J. International Economic Integration, Elsevier, 1965, გვ. 79

[2] Lindström M. Globalization and Economic Integration – What Challenges the Economies in Transition, European University in St. Petersburg, 1999, გვ. 14

ჯ. დანინგი და პ. რობსონი განიხილავენ ინტერნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესებს როგორც ქვეყნების, ასევე, კომპანიების დონეზე[1]. ეს თავისთავად საინტერესოა, რადგან არც ისე ბევრი კვლევაა ჩატარებული, რომელიც ერთობლივად გაანალიზებს ტნკ-ების მიერ და მათ ფარგლებში განხორციელებული საქმიანობის ინტეგრაციისა (კორპორაციული ინტეგრაცია) და რეგიონის ფარგლებში ქვეყნების ეკონომიკური ინტეგრაციის (რეგიონული ინტეგრაცია) მიზეზებსა და შედეგებს.

საზოგადოდ, რეგიონული ინტეგრაციის მიზანია ბაზრების უფრო ეფექტიანი და მოქნილი ფუნქციონირება, ხოლო კორპორაციული ინტეგრაცია მიზნად ისახავს ბაზრებს შორის არსებული განსხვავებებიდან სარგებლის მიღებას კომპანიის ფუნქციების ჰორიზონტალური ან ვერტიკალური ინტეგრაციის გზით.

ცხრილი 1.

მოტივები, რომლებიც საფუძვლად უდევს კორპორაციულ და რეგიონულ ინტეგრაციას

კორპორაციების ინტეგრაციის ძირითადი მოტივები	**ქვეყნების ინტეგრაციის ძირითადი მოტივები**
რენტაბელობისა ამაღლება	რესურსების გამოყენების ეფექტიანობისა და რეგიონისა და წევრი ქვეყნების ეკონომიკური და სტრატეგიული მხარეების გაძლიერება
საბაზრო გარიგებებთან დაკავშირებული რისკებისა და განუსაზღვრელობის შემცირება	ბაზრის შეზღუდვების შემცირება და კონკურენციის წახალისება
შუალედური და საბოლოო პროდუქციის ხარისხის კონტროლი	ვალუტის, კაპიტალისა და შრომის ბაზრების არასრულყოფილების დაძლევა

[1] Dunning J. Robson P., Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration, Journal of Common Market Studies Volume 26, Issue 2, გვ. 107

სინერგიული ეფექტის მიღწევა დამოუკიდებელი, მაგრამ ურთიერთდაკავშირებული საქმიანობის სახეების წარმართვით	რეგიონის ფარგლებში ფირმების სპეციალიზაციის ამაღლება და შუალედური პროდუქტებით ვაჭრობის ზრდა
ტრანსნაქციური ხარჯების შემცირება	ოპტიმალური პოლიტიკის განხორციელების გაადვილება და პოლიტიკის კოორდინაციით მიღებული დადებითი ეფექტები
გრძელვადიანი კონკურენტული პოზიციის გაძლიერება	ბაზრის ზომის ზრდა და წევრი ქვეყნების ტექნოლოგიური შესაძლებლობების ამაღლება

წყარო: Dunning J. Robson P., Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration, Journal of Common Market Studies Volume 26, Issue 2, გვ. 103-125 მიხედვით

ცნობილია, რომ EU-სა და NAFTA-ს შექმნის შემდეგ კომპანიების ინტეგრაციის ტენდენციები გააქტიურდა ამ რეგიონებში წარმოდგენილ დარგებში. ამის მაგალითად შეიძლება დავასახელოთ Wal Mart-ის მიერ მექსიკური საცალო მოვაჭრე ფირმის Cifra-ს შთანთქმა. გეოგრაფიულმა სიახლოვემ და NAFTA-ს არსებობამ მისთვის დანახარჯების თვალსაზრისით ხელსაყრელი გახადა მექსიკაში წარმოებული საქონელი გაეყიდა აშშ-ში, ხოლო აშშ-ში წარმოებული საქონელი მექსიკელი მომხმარებლისთვის მიეწოდებინა Cifra-ს ქსელის გამოყენებით[1]. Wal Mart-ის მოგების გაზრდა განაპირობა მასშტაბის ეკონომიამ, რაც მიღწეულ იქნა NAFTA-ს ფარგლებში.

ამდენად, ინტეგრაციის პროცესების ახალი კვლევები ცხადყოფს, რომ სარგებელი გაცილებით დიდია, ვიდრე საბაჟო კავშირის თეორია ვარაუდობს. ეს სარგებელი უკავშირდება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გაზრდილ ნაკადებს, ახალი შეფარდებითი უპირატესობების წარმოჩენას, ტექნოლოგიებისა და ცოდნის გადაცემას, კონკურენტუნარიანობის ზრდას და ა. შ.

[1] www.walmart.com

მიუხედავად ბაზრების გლობალიზაციის ზემოთაღნიშნული ტენდენციებისა, ყველა ბაზრის გლობალიზაციის სიღრმე ერთნაირი არ არის. მაგალითად, სამომხმარებლო საქონლის ბაზარი არ წარმოადგენს ყველაზე გლობალიზებულ ბაზარს, რადგან აქ კვლავ შენარჩუნებულია მნიშვნელოვანი განსხვავებები მომხმარებელთა მოთხოვნილებებსა და გემოვნებაში, გასაღების არხებში, კულტურული ღირებულებების სისტემაში. გლობალიზაციის უფრო მაღალი ხარისხით გამოირჩევა სამრეწველო საქონლისა (მიკროპროცესორები, მეხსიერების ჩიპები, საავიაციო საქონლის) და ნედლეულის (რესურსების, სასოფლო-სამეურნეო საქონლის) ბაზრები, რომლებიც მსოფლიოს მასშტაბით უნივერსალური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას ემსახურებიან.

პ. დიკენის მიხედვით[1], გლობალიზაციის პროცესები, უპირველესად, ტნკ-ებისა და სახელმწიფოების კომპლექსური და დინამიკური ურთიერთქმედების შედეგია, რაც გლობალური ტრანსფორმაციების მთავარ წყაროს წარმოადგენს. ტნკ-ები, თავიანთი ფართო გეოგრაფიული მასშტაბის ოპერაციებით და სახელმწიფოები სავაჭრო, საინვესტიციო და სამრეწველო პოლიტიკით ცვლიან და ხელახლა აყალიბებენ გლობალური ეკონომიკის სურათს.

გამაერთიანებლის როლში გვევლინებიან ტნკ-ები, რომელთა ძირითადი მამოძრავებელი მოტივი – მოგების ძიება – არ შემოიფარგლება ქვეყნების პოლიტიკური საზღვრებით. ტრანსნაციონალური კაპიტალი მოძრაობს მთელ მსოფლიოში და მისი აქტივობის შეკავება თითქმის შეუძლებელია. უდიდესი ძალაუფლება კონცენტრირდება ტნკ-ების ხელში. თანამედროვე მაღალი ტექნოლოგიების შემუშავებისა და დანერგვის ხარჯები იმდენად დიდია, რომ მხოლოდ გლობალურ ბაზარს შეუძლია იმ მასშტაბის შემოთავაზება, რომელიც ახალ წამოწყებას კომერციულად სიცოცხლისუნარიანად აქცევს. გარდა ამისა, არა მარტო მაღალტექნოლოგიურ, არამედ სხვა სექტორებშიც, კორპორაციული შემოსავლები შეიძლება გაიზარდოს კოორდინირებული მსოფლიო მარკეტინგული სტრატეგიების გამოყენებით, რომლებიც ძალისხმევის კონცენტრირებას ახდენს უდიდესი მოგების წერტილებზე. კომპანიებს შეუძლიათ გრძელვადიანი

[1] Dicken P., Global Shift: Transforming the World Economy, London, Paul Chapman Publishing, 1998, გვ. 177

შემოსავლების მაქსიმიზება ახალ ბაზრებზე მიღებული მაღალი წმინდა შემოსავლებიდან საწყისი დანახარჯების დაფარვის გზით.

ყველა ზემოთ განხილულ მიდგომისა და თეორიის გათვალისწინებით, ეკონომიკური გლობალიზაცია შეიძლება დავახასიათოთ, როგორც საქონლის, ასევე, წარმოების ფაქტორების გლობალური ბაზრების ფორმირების პროცესი, რომელიც განაპირობებს ამ პროცესში ჩართული ეკონომიკური სუბიექტებისა და ეკონომიკების თვისობრივ ტრანსფორმაციას.

ეკონომიკის გლობალიზაციის განხილვა მიზანშეწონილია მისი ცალკეული ტენდენციების მიხედვით, რასაც წარმოადგენს საქონლითა და მომსახურებით თავისუფალი ვაჭრობა, კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა, სამუშაო ძალის გადაადგილება, კომპანიათაშორისი ალიანსებისა და ქსელების ფორმირების მზარდი ტენდენციები, ტექნოლოგიების, ინფორმაციის, იდეებისა და ცოდნის თავისუფალი გადაადგილება და ცოდნის საზოგადოების ფორმირება. აღნიშნული პროცესების განვითარება განაპირობებს ეკონომიკების მჭიდრო ინტეგრირებულობას და ურთიერთდამოკიდებულებას.

1.2. ლიბერალიზაცია, როგორც მსოფლიო ეკონომიკის ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის საფუძველი

ეკონომიკის გლობალიზაციის სხვადასხვა განსაზღვრების ურთიერთშეჯერების საფუძველზე იკვეთება მათი საერთო მახასიათებელი: ლიბერალიზაცია. იგი, როგორც ეკონომიკურ საქმიანობაში მონაწილეობის თავისუფლება ქვეყნის შიგნით და საზღვარგარეთ, ეკონომიკური გლობალიზაციის განუყოფელი ნიშან-თვისებაა.

მსოფლიო ეკონომიკაში ლიბერალიზაციის აქტიური ტენდენციები 1970-იანი წლებიდან გამოიკვეთა, როდესაც განვითარებულ სახელმწიფოებში მასობრივი წარმოებისა და მოხმარების სისტემამ ამოწურა თავისი განვითარების შესაძლებლობები. ინვესტიციები, რომლებიც ძირითადად სამრეწველო სექტორში მიემართებოდა, გადაერთო სპეკულაციურ სფეროში, გაიზარდა უმუშევრობისა და ინფლაციის დონეები, ხოლო ქვეყნებს შორის კონკურენცია გამძაფრდა. ამან უბიძგა

ინვესტორებს ეძებნათ კაპიტალის დაბანდების უფრო მომგებიანი სფეროები. კონკურენციამ დააჩქარა ტექნოლოგიური წინსვლა, რაც, თავის მხრივ, აყალიბებს გლობალურ ინფრასტრუქტურას განვითარებული მომსახურების სფეროსა და კომუნიკაციების სისტემის სახით.

აღნიშნულ პროცესებთან ერთად, დღის წესრიგში დადგა ეკონომიკური პოლიტიკის ორიენტირების ცვლილების საკითხი. ამ პროცესების გამოვლინება იყო მსოფლიო მაშტაბით კაპიტალის ახლებური რეკონფიგურაცია, რაც გარიგებების განხორციელების გზაზე შეზღუდვების მოხსნის შედეგად გახდა შესაძლებელი. წარმოების რეორგანიზაციის პროცესები, რომელთა დამახასიათებელ ნიშნებად იქცნენ მოქნილი წარმოება, მოქნილი კომპანიები, მოქნილი სამუშაო ძალა, წარიმართა ნეო-ლიბერალიზმის, ნეო-მოდერნიზმისა და პოსტ-ფორდიზმის იდეოლოგიების ჩარჩოებში.

ლიბერალური ეკონომიკური წესრიგის დამკვიდრების კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი სტიმული იყო გათავისუფლებული ქვეყნების მხრიდან ახალი მსოფლიო ეკონომიკური წესრიგის ჩამოყალიბების ინიციატივის გამოხატვა, რაც გულისხმობდა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ ისეთი წესებისა და მარეგულირებელი ნორმების შემუშავებას, რომლებიც უზრუნველყოფდნენ არა მხოლოდ წამყვანი ქვეყნების, არამედ, ასევე, მსოფლიო ეკონომიკის პერიფერიებისთვის სასარგებლო გადაწყვეტილებათა მიღებას. უფრო ადრე, 1944 წ. ბრეტონ-ვუდსის კონფერენციამ განსაზღვრა ინსტიტუციური ინფრასტრუქტურა ლიბერალური ეკონომიკური წესრიგის პრინციპების განხორციელების უზრუნველსაყოფად. სსფ-ს და მსოფლიო ბანკს დაეკისრა მაკროეკონომიკური წონასწორობის საფუძვლის ფორმირება, რომლის გარეშე ლიბერალური ეკონომიკური სისტემის შენარჩუნება ეკონომიკურად და პოლიტიკურად შეუძლებელი იქნებოდა.

ლიბერალიზაციის წყალობით გაფართოვდა კაპიტალის მოქმედების არეალი. ახალი რეალობიდან გამომდინარე, ლიბერალური და კლასიკური თეორიები ახლებურად იქნა გააზრებული, რომელთა თანახმად, ეკონომიკას თავისი შინაგანი დინამიკის წყალობით შეუძლია უზრუნველყოს ეფექტიანი და რაციონალური

გადაწყვეტილებები ყოველგვარი გარე ჩარევის გარეშე. საბაზრო ურთიერთობების მთელი მსოფლიოს მაშტაბით გავრცელებისა და გაღრმავების უზრუნველსაყოფად მათში ყველა ქვეყანის მონაწილეობაა აუცილებელი. ქვეყნებში თავისუფალი ბაზრის დამკვიდრების მიმართულებებად დაისახა ისეთი ღონისძიებები, როგორებიცაა ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის შეზღუდვა, პრივატიზაცია, ვაჭრობის ლიბერალიზაცია, სახელმწიფო ხარჯების შემცირება, ფინანსური სფეროს დერეგულირება.

ეს პრიციპები დაედო საფუძვლად „ვაშინგტონის კონსენსუსს“, რომელსაც შემდგომ დაემატა კორპორაციული მართვის ეფექტიანი სისტემა, ანტიკორუფციულ ღონისძიებები, სამუშაო ძალის მოქნილი ბაზარი, სოციალური დაცვის სისტემის განვითარება, სიღარიბის წინააღმდეგ მიზნობრივ ბრძოლა და სხვა მოთხოვნები, რადგან ერთმნიშვნელოვანმა ლიბერალიზაციამ ინსტიტუციური ცვლილებებისა და კონკრეტული ეკონომიკის განვითარების თავისებურებების გათვალისწინების გარეშე ვერ მოიტანა სასურველი შედეგები..

გლობალიზაციის თანამედროვე პროცესისთვის დამახასიათებელია ცალკეულ ქვეყნებში ეკონომიკის დერეგულირების ტენდენციების პარალელურად ზესახელმწიფოებრივ დონეზე რეგულირების პროცესების გაძლიერება. გლობალური ეკონომიკის მართვის ინსტიტუციურ-სამართლებრივი საფუძვლის ფორმირებაში აქტიურად მონაწილეობენ ტრანსნაციონალური კომპანიები, ტრანსნაციონალური ბანკები, ეკონომიკური პროფილის საერთაშორისო ორგანიზაციები და განვითარებული ქვეყნები.

საერთაშორისო გარიგებების მარეგულირებელი ზომების შერბილებამ და ბაზრების გახსნამ მსოფლიოში მთლიანად შეცვალა დარგების სტრუქტურა. 1980-90-იან წლებში გამოჩნდა ბიზნესის მოდელი, დაფუძნებული წარმოების საერთაშორისო კონსოლიდაციაზე. მრეწველობისა და მომსახურების მრავალ დარგში განხორციელდა კონსოლიდაციის პროცესები, რამაც წარმოქმნა მსხვილი კორპორაციული გაერთიანებები. კონსოლიდაცია მოწოდებული იყო არა მხოლოდ იმისთვის, რომ ფირმებისთვის ბაზრები ფართოდ ხელმისაწვდომი გამხდარიყო და მათ ჰქონოდათ ვაჭრობის ლიბერალიზაციის უპირატესობებით სარგებლობის

შესაძლებლობები, არამედ იმისთვისაც, რომ მათ შეემცირებინათ დანახარჯები. კომპანიებმა განახორციელეს ბიზნესის ყველა ასპექტის რაციონალიზაცია, დაწყებული სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოებიდან, წარმოებიდან, დამთავრებული ფინანსებით, ლოგისტიკითა და რეკლამით. შედეგად ჩამოყალიბდა რაოდენობრივად ნაკლები, მაგრამ უფრო მსხვილი კორპორაციების წრე, რომელთაც შეუძლიათ განახორციელონ წარმოება და გაყიდვები გლობალური მასშტაბით.

გასული საუკუნის 90–იანი წლებიდან მსოფლიო სოციალისტური სისტემის დაშლის შემდეგ კაპიტალისტურმა საბაზრო ეკონომიკამ, ფაქტობრივად, საყოველთაო ხასიათი შეიძინა; ქვეყნების უმრავლესობამ განახორციელა (ან გამოთქვა სურვილი, განეხორციელებინა) ეროვნული ეკონომიკისა და საგარეო ეკონომიკური საქმიანობის ლიბერალიზაცია. გაფართოვდა ეკონომიკური სუბიექტების თავისუფლების სფეროები, შეიზღუდა ეკონომიკის ფუნქციონირებაში სახელმწიფოს ჩარევა, განხორციელდა პრივატიზების საყოველთაო და სწრაფი პროცესები, გაიზარდა ბევრი ქვეყნის ეროვნული ეკონომიკების დამოკიდებულება ექსპორტზე, გაძლიერდა კონკურენცია, ერთი მხრივ, თვით ტრანსნაციონალურ კომპანიებს შორის, ხოლო, მეორე მხრივ, ტრანსნაციონალურ კომპანიებსა და ეროვნულ სახელმწიფოებს შორის[1].

მიუხედავად იმისა, რომ გლობალიზაცია მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების ძირითადი ტენდენციაა, სხვადასხვა ქვეყანასა და მსოფლიოს სხვადასხვა ეკონომიკურ და გეოგრაფიულ რეგიონს შორის შეიმჩნევა განსხვავებები გლობალიზაციის განვითარების სიღრმის თვალსაზრისით. ამიტომ აუცილებელი გახდა მაჩვენებელთა გარკვეული სისტემის შემუშავება, რომელიც გამოდგება სხვადასხვა ეკონომიკისა თუ ეკონომიკური სუბიექტის გლობალიზაციის ხარისხის შესაფასებლად. ამ პრობლემებზე მუშაობს ზოგიერთი საერთაშორისო ორგანიზაცია.

1995 წლიდან ცალკეული ქვეყნის ეკონომიკური გახსნილობის დონის შესაფასებლად გამოიყენება ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი, რომელიც

---

[1] მექვაბიშვილი ე. მექვაბიშვილი მ. ეკონომიკის გლობალიზაციის მოდელები, საქართველოს ეკონომიკა №3, 2008, http://www.geoeconomics.ge/start.php?lp=1

შემუშავებულია ორგანიზაცია Heritage Foundation-ის მიერ. ეს ინდექსი ათი კომპონენტისგან შედგება: სავაჭრო პოლიტიკა, ფისკალური ტვირთი, მთავრობის ჩარევა ეკონომიკაში, მონეტარული პოლიტიკა, კაპიტალის ნაკადები და უცხოური ინვესტიციები, ბანკები და ფინანსები, ხელფასებისა და ფასების კონტროლი, საკუთრების უფლებები, სამუშაო ძალის თავისუფლება, კორუფციის დონე.

ეკონომიკის თავისუფლების ხარისხის მიხედვით ქვეყნები დაყოფილია ხუთ ჯგუფად: თავისუფალი (80-100 ქულა), უმეტესწილად თავისუფალი (70-79,9), ზომიერად თავისუფალი (60-69.9); უმეტესწილად არათავისუფალი (50-59.9), შეზღუდული (0-49.9).

2008 წლისთვის ქვეყნების პირველი ათეული ეკონომიკური თავისუფლების მაჩვენებლების მიხედვით ასე გამოიყურება:

ცხრილი 2

ქვეყნების რეიტინგი ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის მიხედვით 2008 წ.

	ქვეყანა	თავისუფლების ხარისხი %
1	ჰონ-კონგი	90,3
2	სინგაპური	87,4
3	ირლანდია	82,4
4	ავსტრალია	82,0
5	აშშ	80,6
6	ახალი ზელანდია	80,2
7	კანადა	80,2
8	ჩილე	79,8
9	შვეიცარია	79,7
10	გაერთიანებული სამეფო	79,5

წყარო: www.heritage.org

ეს ინდექსი, ფაქტობრივად, აერთიანებს მაჩვენებლებს, რომლებიც მეტყველებენ როგორც ქვეყნის შიგნით ეკონომიკური საქმიანობის წარმართვის პირობების თავისუფლებაზე, ასევე, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ლიბერალიზაციის ხარისხზე.

ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის გარდა, ცალკეული ქვეყნის გლობალიზაციის დონის განსაზღვრისათვის ფართოდ გამოიყენება ორგანიზაცია Global Policy-ს მიერ შემუშავებული გლობალიზაციის ინდექსი, რომელიც ოთხი ძირითადი სფეროს მაჩვენებლებს ეყრდნობა: ეკონომიკური ინტეგრაცია, რომლის განმსაზღვრელია ვაჭრობა, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, პორტფელური კაპიტალის ნაკადები და ინვესტიციებიდან მიღებული შემოსავალი; პირადი კონტაქტები, სადაც შედის ტურიზმი და მოგზაურობა, სატელეფონო კონტაქტები, საზღვარგარეთული გზავნილებები; ტექნოლოგიური კავშირები, რაც მოიცავს ინტერნეტ-კავშირებს და პოლიტიკური ინტეგრაცია, რომელიც გულისხმობს საერთაშორისო ორგანიზაციების წევრობას, საერთაშორისო ხელშეკრულებებში მონაწილეობას და სხვა.

ამ ინდექსის მიხედვით 2007 წელს პირველ ათ პოზიციას იკავებენ სინგაპური, ჰონ-კონგი, ჰოლანდია, შვეიცარია, ირლანდია, დანია, აშშ, კანადა, იორდანია, ესტონეთი. აღსანიშნავია, რომ 2007 წელს ჰონ-კონგი პირველად მოხვდა ათეულში და დაიკავა უფრო მაღალი პოზიცია, ვიდრე ირლანდიამ, აშშ-მ და სხვა ქვეყნებმა, რომლებიც წლების განმავლობაში გლობალიზაციის ინდექსის მაღალი მაჩვენებლით გამოირჩევიან. ჰონ-კონგი წარმოადგენს laissez-faire პრინციპებზე დაფუძნებულ ეკონომიკას გლობალურ ვაჭრობაში ინტეგრაციის ძალიან მაღალი დონით. იგი, ისევე, როგორც სინგაპური, დამოკიდებულია ვაჭრობასა და პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებზე, როგორც ახალი ცოდნის წყაროზე. ორივე ქვეყანაში მშპ-ში საგარეო ვაჭრობის წილი 300%-ს აღემატება[1], ხოლო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების წილი საშუალოდ 20%-ს შეადგენს[2].

---

[1] WTo Trade Profiles, 2007, გვ. 78, გვ. 150

[2] www.singstat.gov.sg/stats და UNCTAD world Investment Report, 2008, Country Fact Sheet Hong Kong http://www.unctad.org/sections/dite_dir/docs/wir08_fs_hk_en.pdf

ორივე ქვეყნის მთავრობამ განახორციელა ინვესტირების აქტიური პოლიტიკა სამეცნიერო კვლევებში, ტექნოლოგიების განვითარებასა და განათლებაში, რათა უზრუნველეყო ინტეგრირება გლობალურ ცოდნის ეკონომიკაში. ამ მხრივ მეტ წარმატებას სინგაპურმა მიაღწია და გახდა ფინანსური, საგანმანათლებლო და ტნკ-ების განლაგების მნიშვნელოვანი რეგიონული ცენტრი.

სინგაპური წარმოადგენს ექსპორტზე ორიენტირებული პუი-ს მოზიდვისა და ეკონომიკური განვითარების პროცესში მათი ეფექტიანად გამოყენების მაგალითს მსოფლიოში. სინგაპურის ეკონომიკაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ტნკ-ების მიერ განხორციელებული პუი-ს როგორც შემავალი, ასევე, გამავალი ნაკადები. მრეწველობის დარგებში დასაქმებულთა დაახლოებით 50% მოდის ტნკ-ებზე[1]. აქ წახალისებულია უცხოურ შვილობილ კომპანიებსა და ადგილობრივ ფირმებს ერთობლივი საწარმოების შექმნისკენ მიმართული ინვესტიციები.

სახელმწიფო წლების განმავლობაში აქტიურად უწყობდა ხელს ადგილობრივ ფირმებს, რომ გარდაქმნილიყვნენ ტნკ-ებად და ერთგვარი ბალანსი ყოფილიყო დაცული უცხოური ტნკ-ების სინგაპურში წარმომადგენლობასა და მისი ტნკ-ების საზღვარგარეთ წარმომადგენლობას შორის. სწორედ ამიტომ სინგაპურის ტნკ-ებმა საკმაოდ მაღალი რეიტინგი მოიპოვეს განვითარებადი ქვეყნების უდიდეს ტნკ-ებს შორის. UNCTAD-ის მიხედვით, განვითარებადი ქვეყნების 100 უდიდეს ტნკ-ს შორის წარმოდგენილი ტნკ-ები, რომელთა ბაზირების ქვეყანაა სინგაპური, მოცემულია ცხრილში.

სინგაპურში ტნკ-ები დომინირებენ ისეთ დარგებში, როგორებიცაა ქიმიური მრეწველობა, ელექტრონიკა და სამედიცინო საქონელი, ოპტიკური წარმოება. ქვეყანამ წარმატებულად განახორციელა როგორც უცხოური ტნკ-ების ინტეგრირება ადგილობრივ ეკონომიკაში, ასევე, ეროვნული კოპანიების განვითარება, რომელთაც აქვთ პოტენციალი, რომ გადაიქცნენ გლობალურ კომპანიებად[2].

---

[1] www.singstat.gov.sg/stats

[2] Ruane F., Ugur A., Export platform FDI and dualistic development, Transnational Corporations, Vol. 15, No. 1 (April 2006), გვ. 107

ცხრილი 3

სინგაპურის ტნკ-ები განვითარებადი ქვეყნების 100 უდიდეს ტნკ-ს შორის 2005 წ

ტნკ	უცხოური			
	აქტივები (მლნ დოლ)	გაყიდვები (მლნ დოლ)	დასაქმება (ათასი კაცი)	ფილიალების რაოდენობა
Singtel Ltd.	18000	5556	8832	99
Capitaland Limited	6017	1984	7639	64
Flextronics International Ltd.	5009	6707	96695	125
Asia Food & Properties	3916	1499	34767	2
Fraser & Neave Limited	2321	1601	11693	60
Keppel Corporation Limited	2319	1586	12173	49
Neptune Orient Lines Ltd	2034	5799	10863	65
City Developments Limited	1957	811	11872	33
Stats Chippac Limited	1280	1144	7031	14
Sembcorp Industries Limited	1083	2379	3029	35
Want Want Holdings Ltd.	925	648	24764	126

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2007, გვ. 233-234

ტნკ-ები უზარმაზარ როლს ასრულებენ უდიდესი ეკონომიკური ძალაულფლების მქონე ქვეყნის, აშშ-ს, ეკონომიკაში. აშშ Global Policy-ის გლობალიზაციის ინდექსის მიხედვით წლების განმავლობაში პირველ ათეულშია წარმოდგენილი. მის ეკონომიკაში დიდია როგორც აშშ-ში ბაზირებული ტნკ-ების უცხოური ოპერაციების წვლილი, ასევე, უცხოური ტნკ-ების მიერ აშშ-ში განხორციელებული ოპერაციების მნიშვნელობა. თუმცა, უნდა ითქვას, რომ მისი ეკონომიკის უდიდეს წილს სწორედ იმ ტნკ-ების ადგილობრივი და საზღვარგარეთული საქმიანობა შეადგენს, რომელთა ბაზირების ქვეყანაა აშშ. ეკონომიკური ანალიზის ბიუროს მონაცემებით[1], მათ მიერ შექმნილი დამატებული

[1] www.bea.gov/international/di1usdop.htm

ღირებულება აღწევს 3 ტრლნ დოლარს. ამ კომპანიების მიერ დასაქმებულია 23,4 მლნ ადამიანი. მათი წილი დიდია აშშ-ს საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობაში. 2003 წ. აშშ-ს დედა კომპანიებისა და მათი ფილიალების მიერ განხორციელებული ექსპორტი შეადგენდა აშშ-ს მთლიანი ექსპორტის 57%-ს. ხოლო იმპორტის წილი, რომელიც დაკავშირებული იყო ტნკ-ების ოპერაციებთან, იყო 37%.

აშშ-ს ტნკ-ების უცხოური ფილიალების უდიდესი ნაწილი განლაგებულია მაღალშემოსავლიან ქვეყნებში. მიმღებ ქვეყნებში აშშ-ს ტნკ-ების მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება დაახლოებით შეადგენს მათი მშპ-ს 1,5%-დან 5%-მდე. თუმცა არის ქვეყნები, სადაც ეს მაჩვენებელი გაცილებით დიდია. მაგალითად, ირლანდიაში 18%, სინგაპურში 13,2%[1]. ცხრილში მოტანილია მონაცემები, რომლებიც ნათელს ხდის აშშ-ს ტნკ-ების უცხოური ფილიალების მიერ განხორციელებული ეკონომიკური საქმიანობის მნიშვნელობას.

ცხრილი 4

ტნკ-ების როლი აშშ-ს ეკონომიკაში

მაჩვენებელი	2003	2004	2005	ზრდა % 2003-2005	2003	2004	2005	ზრდა % 2003-2005
აშშ-ში ბაზირებული ტნკ-ების უცხოური ფილიალები					საზღვარგარეთული ტნკ-ების ფილიალები აშშ-ში			
აქტივები	7946240	9373484	9951716	25,2	5814489	6417874	6849777	17,8
შექმნილი დამატებული ღირებულება	697778	824336	882099	26,4	475062	511474	539869	13,6
გაყიდვები	3319498	3841409	4224685	27,2	2323150	2526320	2755941	18,6
ექსპორტი	918979	-	-		156202	166561	180782	15,7

[1] www.bea.gov/international/di1usdop.htm

იმპორტი	215300	-	-		368170	409777	467595	27,0
სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯები	227930	-	-		29803.0	30083.0	31694.0	4,2
როიალტი და გადასახდელები	35 845	-	-		7 738	-	-	

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2008 , გვ. 86-93 მიხედვით

ცხრილიდან ჩანს, რომ 2003-2005 წლებში აშშ-ს ტნკ-ების საზღვარგარეთული ფილიალების, ისევე როგორც აშშ-ში წარმოდგენილი უცხოური ტნკ-ების აქტივები, გაყიდვები, დამატებული ღირებულება (საქმიანობის ის სახეები, რომლისთვისაც მონაცემები ხელმისაწვდომია) ამჟღავნებდა ზრდის ტენდენციას.

აშშ-ს დედა კომპანიების დამოკიდებულება გარე მომწოდებლებისაგან შეძენილ საქონელსა და მომსახურებაზე საკმაოდ დიდია: გარე მომწოდებლებისაგან შეძენილი საქონლისა და მომსახურების თანაფარდობა მათ მთლიან გაყიდვებთან (ყველა დარგის მიხედვით) შეადგენს 68%-ს[1].

ამგვარად, გლობალიზაციის მაღალი მაჩვენებლის მქონე ქვეყნების (აშშ, სინგაპური, ჰონ-კონგი და სხვა) ეკონომიკებში ტნკ-ების როლი საკმაოდ მნიშვნელოვანია.

როგორც ვხედავთ, ყველა ზემოთ აღნიშნული ინდექსი და მაჩვენებელთა ჯგუფი აერთიანებს ვაჭრობისა და ფინანსური სფეროს ლიბერალიზაციის კრიტერიუმებს, როგორც ქვეყნების გლობალიზაციის ეკონომიკური განზომილების შეფასების უპირველეს კომპონენტებს.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის (OECD) მიერ შემუშავებულია დოკუმენტი, რომელიც ადგენს გლობალიზაციის

[1] US Bureau of Economic Analysis www.bea.gov/international/di1usdop.htm

კრიტერიუმებსა და მაჩვენებლებს[1]. ზოგადად ეს მაჩვენებლები იყოფა ოთხ ჯგუფად, და მოიცავს ვაჭრობის, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების, ტნკ-ების ეკონომიკური საქმიანობისა და ტექნოლოგიების დიფუზიის მაჩვენებლებს. აღსანიშნავია, რომ ეს ჯგუფები მჭიდროდაა დაკავშირებული ერთმანეთთან. მაგალითად, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები დაკავშირებულია ტნკ-ების ეკონომიკური საქმიანობის გაფართოებასთან, განაპირობებს ცვლილებებს ქვეყნის ექსპორტში და შეაქვს წვლილი ტექნოლოგიური ურთიერთდამოკიდებულების გაღრმავებაში. ეს დოკუმენტი არ იძლევა შეფასებებს კონკრეტული ქვეყნებისათვის. მასში მოცემული მაჩვენებლები შეიძლება გამოყენებული იქნეს, როგორც სახელმძღვანელო ცალკეული ეკონომიკის გლობალიზაციის სიღრმის ანალიზისთვის.

აღსანიშნავია, რომ OECD-ის გლობალიზაციის მაჩვენებლები წარმოადგენს საკმაოდ კარგ მეთოდოლოგიურ ჩარჩოს არა მხოლოდ ცალკეული ქვეყნის გლობალიზაციის სიღრმის დასადგენად, არამედ ამ პროცესში ტნკ-ების მონაწილეობის მასშტაბებისა და როლის შეფასებისთვის. ამ მიზნით გამოყენებული უნდა იყოს დედა კომპანიებისა და შვილობილი კომპანიების მიერ განხორციელებული ყველა სახის ოპერაციების მაჩვენებლები. ეს ოპერაციები უკავშირდება საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობას, კაპიტალისა და ტექნოლოგიების მოძრაობას. ამიტომ ტნკ-ების როლის გაანალიზება თითოეული ამ ელემენტის მიხედვით მოგვცემს შესაძლებლობას შევაფასოთ მათი, როგორც ეკონომიკის გლობალიზაციის მამოძრავებელი ძალების, მნიშვნელობა. ამის გასაანალიზებლად დავეყრდნობით ისეთ მაჩვენებლებს, როგორებიცაა: ტნკ-ების აქტივები, მათ მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება, გაყიდვების მოცულობა, დასაქმება, ოპერაციების გეოგრაფიული მასშტაბი, ასევე, მათი სტრატეგიების თავისებურებები.

საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის ტემპები და მისი უპრეცედენტო ზრდა თვალსაჩინო გახდა 1950-73 წლებში, რომელსაც კ. ო'რურკე და ჯ.

---

[1] Handbook on Economic Globalization and Indicators, Organization For Economic Cooperation and Development, 2005, გვ. 23-24

უილიამსონი[1] გლობალიზაციის ოქროს ხანას უწოდებენ. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში ვაჭრობის ზრდის ტემპი, საშუალოდ, ორჯერ აღემატებოდა მსოფლიო მშპ-ს ზრდის ტემპს[2].

ცხრილი 5

მსოფლიო საქონლით ვაჭრობისა და წარმოების ზრდა 2000-2006 (წლიური ცვლილება %)

	2004	2005	2006	2000-2006
საქონლის მსოფლიო ექსპორტი	**9.5**	**6.5**	**8.0**	5,5
სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტები	4	6	6	4
საწვავი და წიაღისეული	6,0	3,5	3,0	3,0
სამრეწველო საქონელი	11	7,5	10	6
საქონლის მსოფლიო წარმოება	5	3,5	3	2,5
სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტები	5	1,5	1	2
საწვავი და წიაღისეული	4,5	1,5	1	1,5
სამრეწველო საქონელი	5,5	4	3,5	3
მსოფლიო მშპ	4	3,5	3,5	3

წყარო: International Trade Statistics, WTO, 2007 www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

ანალოგიური ტენდენცია შენარჩუნებულია 2000-იან წლებშიც, რაზეც მე-5 ცხრილში მოტანილი მონაცემები მეტყველებს. საქონლის მსოფლიო ექსპორტის წლიური ზრდის მაჩვენებლები ცალკეული დარგების მიხედვით (სასოფლო-სამეურნეო, სამრეწველო საქონელი, საწვავი) აჭარბებს ამ საქონლის მსოფლიო წარმოებისა და მთლიანად მსოფლიო მშპ-ს ზრდის მაჩვენებლებს.

გასული საუკუნის 90-იანი წლებიდან განსაკუთრებით დაჩქარდა ვაჭრობის ლიბერალიზაცია, ეკონომიკური ინტეგრაცია და გლობალიზაციის პროცესები.

[1] O'Rourke K., Williamson J. Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy, MIT Press, 2001, გვ. 87

[2] International Trade Statistics, World Trade Organization, 2008, გვ. 173-174

განვითარებად ქვეყნებში ტარიფების საშუალო განაკვეთი 1980-იან წლებში იყო 34,4% და 2000-იანი წლების დასაწყისისთვის შემცირდა 12,6%-მდე, ხოლო განვითარებულ ქვეყნებში, იმავე პერიოდში, საშუალოდ – 8,2%-დან დაეცა 4,0%-მდე[1]. მიღწეული იქნა შეთანხმებები მომსახურების სფეროს მეტად გახსნისათვის. მსოფლიო ექსპორტისა და იმპორტის წილი მსოფლიო მშპ-ში 1990-იანი წლების 40% მაჩვენებლიდან ამაღლდა 55%-მდე 2004 წლისთვის[2].

ქვემოთ მოტანილ ცხრილში ნაჩვენებია საქონლით მსოფლიო ვაჭრობის დინამიკა. მონაცემები ცხადყოფს, რომ 1980-2000-იანი პერიოდში საქონლით მსოფლიო ვაჭრობა შთამბეჭდავად გაფართოვდა.

ცხრილი 6

საქონლით მსოფლიო ვაჭრობა 1983-2006

წელი	ექსპორტი (მლრდ დოლარი)	პროცენტული ცვლილება	იმპორტი (მლრდ დოლარი)	პროცენტული ცვლილება
1983	1838.0		1881.0	
1993	3670.0	99,6	3768.0	100,3
2003	7342.0	100,0	7623.0	102,3
2004	8907.0	21,3	9250.0	21,3
2006	11762	32,0	12113	30,9

წყარო: World Trade Developments, WTO, 2007, გვ. 10-11

საქონლით მსოფლიო ვაჭრობა 1995-2006 წლების პერიოდში გაიზარდა 130%-ით, ხოლო ვაჭრობა განვითარებად ქვეყნებში – 190%-ით. მთლიანად განვითარებადი ქვეყნების წილი მსოფლიო ვაჭრობაში ამ პერიოდში ამაღლდა

[1] Acharya R. Daly M. Selected Issues of Multilateral Tradeing System, World TRade Organization Discussion Paper #7, 2004, გვ. 6

[2] International Trade Statistics, World Trade Organization, www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

28,1%-დან 35,5%-მდე[1]. 2006 წელს საქონლით მსოფლიო ვაჭრობა გაიზარდა 8%-ით, ხოლო მსოფლიო მშპ - 3,5%. ამ წელს საქონლით ვაჭრობის ზრდის ასეთი მაღალი ტემპი განპირობებული იყო ევროკავშირის საქონლის ექსპორტის 3-დან 7%-მდე ზრდით. აშშ-ს საქონლის ექსპორტი 11 %-ით გაიზარდა, ხოლო ჩინეთისა - 22%-ით. საშუალო მსოფლიო ზრდის მაჩვენებელზე დაბალი იყო დსთ-ს ქვეყნების ექსპორტის ზრდის ტემპი – 6%. ყველაზე მაღალი ტემპით გაიზარდა სამრეწველო საქონლით ვაჭრობა – 10%, (რეალურ ფასებში) სასოფლო სამეურნეო პროდუქტებით ვაჭრობა ამაღლდა 6%-ით, საწვავისა და წიაღისეულის ზრდა იყო 3%.

მნიშვნელოვანი ტენდენციაა განვითარებადი ქვეყნების მონაწილეობის ზრდა მსოფლიო ვაჭრობაში. სავაჭრო ბარიერების მასშტაბურმა შემცირებამ გზა მისცა ამ ქვეყნების ექსპორტზე ორიენტირებულ ზრდას. ინდოეთის, ჩინეთისა და ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკების მონაწილეობის ზრდამ გლობალურ სავაჭრო სისტემაში, რ. ფრიმანის გამოკვლევის მიხედვით, გაორმაგა სამუშაო ძალის მიწოდება და განაპირობა ცვლილებები წარმოების ფაქტორთა ფასებში. განვითარებულ ქვეყნებში შეიქმნა კონკურენცია იაფი მუშახელის მიწოდების გამო, ხოლო გლობალური სამუშაო ძალის გაორმაგების შედეგად კაპიტალის ზღვრული მწარმოებლურობა გაიზარდა. შესაბამისად, შექმნილ დამატებულ ღირებულებაში კაპიტალის წილი ამაღლდა, ხოლო სამუშაო ძალის წილი დაეცა. მისი დასკვნით, შექმნილი სიტუაციია ყველაზე მეტად სახარბიელოა ტნკ-ებისთვის, რადგან ისინი სარგებლობენ წარმოების ფაქტორთა გლობალურ ფასებში არსებული განსხვავებებიდან გამომდინარე უპირატესობებით[2].

ცხრილში 7 მოტანილია საქონლით ვაჭრობის ზრდის მონაცემები რეგიონების მიხედვით 2000-2006 წლებში.

---

[1] World Trade Developments, WTO, 2007, გვ. 10-11

[2] Freeman, R. Labour Market Imbalances: Shortages, or Surpluses, or Fish Stories?, paper prepared for Boston Federal Reserve Economics Conference - Global Imbalance - As Giants Evolve, June 14-16, Chatham, Massachusetts. 2006, გვ. 166

ცხრილი 7

საქონლით ვაჭრობა მსოფლიოში და რეგიონების მიხედვით (წლიური ცვლილება %)

რეგიონი	ექსპორტი			იმპორტი		
	2000-06	2005	2006	2000-06	2005	2006
ჩრ. ამერიკა	3	6	8	5	7	8
სამხ. და ცენტრ. ამერიკა	6	8	3	5	6	6
ევროპა	4	4	7	4	4	7
დსთ	8	4	6	17	18	21
აზია	10	11	13	9	8	9
მსოფლიო	5	7	8	6	6	8

წყარო: International Trade Statistics, World Trade Organization, 2007, www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm

მოცემულ პერიოდში მსოფლიო მშპ საშუალოდ წლიურად 3%-ით იზრდებოდა. ცხრილიდან ჩანს, რომ უკანასკნელ წლებში საქონლით მსოფლიო ვაჭრობის ზრდის მაჩვენებლები როგორც მთლიანად მსოფლიოსთვის, ისე ცალკეული რეგიონის მიხედვით, აღემატებოდა მსოფლიო მშპ-ს ზრდას.

გლობალიზაციის პროცესმა ყველაზე მეტი გავრცელება ჰპოვა ფინანსურ სფეროში. ფინანსური ნაკადების ლიბერალიზაცია და მათი მოცულობის ზრდა საერთაშორისო მასშტაბით ეკონომიკის გლობალიზაციის ყველაზე უფრო მკვეთრად გამოხატული ასპექტია.

ტერმინის "ფინანსური გლობალიზაცია" ფართოდ გამოყენება განაპირობა ფინანსური ლიბერალიზაციის პროცესის გაღრმავებამ და ცვლილებებმა, რომლებიც უკანასკნელ წლებში მსოფლიო ფინანსურ სისტემაში განხორციელდა. ფინანსური გლობალიზაცია აღნიშნავს პროცესს, რომლის მეშვეობით ხდება სხვადასხვა ქვეყნის ფინანსური ბაზრების, როგორც ერთი მთლიანის შეკავშირება. ფინანსური ლიბერალიზაცია ფინანსური გლობალიზაციის აუცილებელი პირობაა. ასევე,

მნიშვნელობა აქვს საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების როლსა და ფუნქციებს, თვისებრივ ცვლილებებს ფინანსურ სფეროში და ა. შ.

ლიტერატურაში ერთმანეთისაგან ასხვავებენ "ფინანსურ გლობალიზაციას" და "ფინანსურ ინტეგრაციას". ფინანსური გლობალიზაცია არის აგრეგირებული ცნება, რომელიც გამოხატავს ტრანსსაზღვრული ფინანსური ნაკადების მეშვეობით გლობალური კავშირების ზრდას. ფინანსური ინტეგრაცია კი აღნიშნავს ცალკეული ქვეყნების კავშირს საერთაშორისო კაპიტალის ბაზრებთან.[1] აქედან გამომდინარე, ზრდად ფინანსურ გლობალიზაციას წინ უძღვის ფინანსური ინტეგრაციის გაღრმავება.

1970-იანი წლებიდან დაიწყო ფინანსური სფეროს შიგა და გარე ლიბერალიზაცია, რასაც საფუძვლად დაედო მოსაზრება იმის შესახებ, რომ ეკონომიკური პოლიტიკის აღნიშნული მიმართულება ხელს შეუწყობს ფინანსური სექტორის ეფექტიან ფუნქციონირებას და ლიბერალიზაციის პროცესში ჩართული ქვეყნების ეკონომიურ ზრდას.

კომპიუტერიზაცია, თანამგზავრული კავშირები იძლევა საშუალებას, რომ დაუყონებლივ გადაადგილდეს ფინანსური ინფორმაცია და განხორციელდეს გარიგება. ამან ძლიერ შეამცირა ტრანსაქციური ხარჯები და გახდა უმნიშვნელოვანი პირობა მსოფლიო ფინანსური ბაზრის განვითარებისა. სხვა ფაქტორი არის ფინანსური ინსტიტუტების მოქმედების გარემოს ცვლილება. კერძოდ, კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციას ხელი შეუწყო ბრეტონ-ვუდსის სისტემის დაშლამ, რის შედეგადაც მოხდა წინათ ჩაკეტილი ეროვნული ფინანსური საზღვრების მოშლა და გაძლიერდა უცხოური კაპიტალის ექსპანსია ეროვნულ ბაზრებზე. მსოფლიოში განხორციელებული სავალუტო ოპერაციების მასშტაბები 1970 წ. 10-20 მლრდ დოლარიდან გაიზარდა 1,1 ტრლნ დოლარამდე 90-იანი წლების ბოლოსთვის. სწრაფად ფართოვდება კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი და საერთაშორისო ფინანსური სისტემის აქტივები. საერთაშორისო სასესხო კაპიტალის

[1] Arestis, Ph. Financial Globalization and Regulation, 2003, გვ. 2

ბაზრებზე სესხების მოცულობის ზრდა ბოლო 10-15 წლის განმავლობაში 60%-ით აღემატებოდა საგარეო ვაჭრობის მოცულობას და 130%-ით მსოფლიო მშპ-ს ზრდას[1].

საფინანსო რესურსების მოძრაობაში განარჩევენ შემდეგ ფორმებს: პირდაპირი უცხოური ინვესტირება, პორტფელური ინვესტირება, მოკლევადიანი, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი სესხები, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კრედიტები და სხვა. ლიბერალიზაციის საერთო ტენდენციამ შექმნა ქვეყნიდან ქვეყანაში კაპიტალის თავისუფალი გადაადგილების შესაძლებლობები. მხედველობაშია მისაღები, რომ ფინანსური ლიბერალიზაციის ფაქტობრივი დონე შეიძლება განსხვავდებოდეს ფორმალურად არსებულისაგან. მაგალითად, აფრიკის ზოგიერთი ქვეყანა აწესებს ძლიერ მცირე შეზღუდვებს კაპიტალის ოპერაციებზე, მაგრამ ამ ქვეყნებში კაპიტალის მნიშვნელოვანი შედინება არ აღინიშნება. მიუხედავად ამისა, საერთო სურათი განვითარებადი ქვეყნებისაკენ მიმართული კაპიტალის ნაკადების ზრდაზე მეტყველებს. ეს განპირობებულია მთელი რიგი ფაქტორებით. მათში შედის ამ ქვეყნების მიერ შიგა საფონდო ბაზრების ლიბერალიზაცია, მასშტაბური საპრივატიზაციო პროგრამების განხორციელება.

ფაქტორთა კიდევ ერთი ჯგუფი მოიცავს ბიზნეს-ციკლის პირობებს და ცვლილებებს მაკროეკონომიკურ პოლიტიკაში. გრძელვადიან პერიოდში მოქმედებს, აგრეთვე, ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა ინსტიტუციური ცვლილებები. სსფ-ს ანალიზი მოწმობს, რომ მიუხედავად დროებითი კრიზისული მოვლენებისა და ბიზნეს-ციკლების დაცემისა, უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში მსოფლიო ეკონომიკაში მოქმედებდა ის სტიმულები, რომლებიც უბიძგებდა კაპიტალის ნაკადების გადაადგილებას განვითარებადი ქვეყნებისაკენ.[2]

ფინანსური გლობალიზაციის პროცესში ყურადღებას ამახვილებენ რამდენიმე პრობლემაზე. განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ფინანსური გლობალიზაციის გავლენის საკითხი განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკებზე, რადგან გლობალიზაციის პროცესის გაღრმავების მიუხედავად განვითარების დონეების

---

[1] International Capital Markets, Developments, Prospects and Key Policy Issues, International Monetary Fund, 2001, გვ. 4

[2] Effects of Financial Globalization On Developing Countries: Some Empirical Evidence, International Monetary Fund, March 17, 2003, გვ. 7

დისპროპორციების დაძლევა არ მომხდარა. არსებობს თეორიული მოსაზრებები, რომ ფინანსურმა გლობალიზაციამ ხელი უნდა შეუწყოს ეკონომიკურ ზრდას სხვადასხვა არხების მეშვეობით, რომელთა ერთი ნაწილი პირდაპირ ზემოქმედებს ეკონომიკური ზრდის დეტერმინანტებზე, როგორებიცაა ქვეყნის შიგა დანაზოგების ზრდა, კაპიტალის ღირებულების შემცირება და მისი ხელმისაწვდომობის გაიოლება, ტექნოლოგიების გადაცემა, ეროვნული ფინანსური სექტორის განვითარება. არაპირდაპირი გავლენა აქვს ისეთ ფაქტორებს, როგორებიცაა წარმოების ზრდადი სპეციალიზაცია რისკების მართვის გაუმჯობესების გამო, მაკროეკონომიკური პოლიტიკის ღონისძიებების სრულყოფა, რასაც ხელს უწყობს გლობალიზაციის გავლენით კონკურენციის გაძლიერება.

მეორეს მხრივ, აღნიშნული თეორიული შესაძლებლობების პრაქტიკული განხორციელება განვითარებად ქვეყნებში გარკვეული წინააღმდეგობებით ხასიათდება. მსოფლიო ბანკის გამოკვლევების მიხედვით, იმ ქვეყნებს, რომელთაც ფინანსური ლიბერალიზაციის გზა აირჩიეს, ჰქონდათ უფრო მაღალი ეკონომიკური ზრდის ტემპი, ვიდრე ნაკლებ ღია ეკონომიკის ქვყნებს.[1] თუმცა, აღნიშნული დროებითი მოვლენაა თუ მყარი ტენდენცია, საბოლოოდ დასაბუთებული არ არის.

გამოკვლევების უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ პირდაპირი კავშირი ფინანსურ გლობალიზაციასა და ეკონომიკურ ზრდას შორის არ არსებობს. უდიდესი მნიშვნელობა აქვს ისეთ ფაქტორებს, როგორიცაა ეკონომიკის მართვის ეფექტიანობა, კანონის პატივისცემა და სხვა.

ყველა განვითარებადი ქვეყნის ვალუტა არაკონვერტირებადია მათ კი უხდებათ საგარეო გადასახდელების უცხოური ვალუტით გადახდა. აქედან გამიმდინარე, მხოლოდ ქვეყნის საექსპორტო სექტორი პასუხობს იმ სტანდარტებს, რომელიც საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში მოქმედებს. ეს თავისთავად ზღუდავს არა მხოლოდ ინტეგრაციის პროცესს, არამედ პრობლემებს წარმოშობს დაკრედიტების სფეროშიც. ეს უკავშირდება ქვეყნის უნარს სესხის უზრუნველსაყოფად გამოიყენოს საერთაშორისო დონეზე ლიკვიდურობის მქონე აქტივები. ამგვარი აქტივების მოპოვების წყარო ღარიბი ქვეყნებისათვის

[1] Financial Globalization (www.worldbank.org/research/globalization)

უმთავრესად არის საექსპორტო სექტორი. აქედან გამომდინარე, იმ ქვეყნებს, რომლებიც ორიენტირებული იქნებიან საექსპორტო სექტორის ზრდაზე, მეტად მიუწვდებათ ხელი გლობალურ ფინანსურ ბაზრებზე.

ფინანსური გლობალიზაციის პირობებში იზრდება კრიზისების ალბათობა იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ რადგან ქვეყნებს შორის ფინანსური კავშირები გარღმავებულია, საზღვრებს მიღმა შოკების გადაცემა ხდება უფრო სწრაფად. მეცნიერთა ერთი ნაწილი თვლის, რომ ქვეყნები, განსაკუთრებით კი ისინი, რომელთაც არ გააჩნიათ მყარი ინსტიტუტები და მაკროეკონომიკური სისტემა, ფრთხილად უნდა მოეკიდონ ფინანსური ინტეგრაციის გაღრმავების საკითხს.

ერთმანეთისგან უნდა განვასხვავოთ საინვესტიციო კაპიტალი და სპეკულაციური კაპიტალი. ეს უკანასკნელი სულ უფრო მზარდ ზეგავლენას ახდენს არა მარტო განვითარებადი ქვეყნების ფინანსურ ბაზრებზე, არამედ ისეთ ქვეყნებზეც, როგორებიცაა იაპონია და ევროპის მთელი რიგი ქვეყნები. სპეკულაციური კაპიტალით განხორციელებული ოპერაციების მასშტაბები 30-ჯერ აჭარბებს ყოველდღიურად მსოფლიოში გაყიდულ საქონელსა და მომსახურებას.

დღესდღეობით გამოიკვეთა ბანკების, სადაზღვევო კომპანიების, საინვესტიციო ფონდების გაერთიანების ტენდენცია გლობალურ ფინანსურ ჯგუფებად, რომლებიც არა მარტო ცდილობენ დაიპყრონ ყველა ფინანსური ბაზარი, არამედ მაქსიმალურად გააფართოონ ფინანსური ოპერაციების სხვადასხვა სახეები და შეამცირონ რისკები.

უნდა აღვნიშნოთ თანამედროვეობის ისეთი საყურადღებო თავისებურება, როგორიცაა ფინანსების სფეროს ვირტუალიზაცია. ვირტუალიზებულია მთლიანად ფულადი სისტემა. თუ გავითვალისწინებთ, რომ აშშ-ს გარეთ მიმოქცევაში მყოფი დოლარების რაოდენობა აღემატება იმას, რაც მიმოქცევაშია ქვეყნის შიგნით, მისი ვალუტის სიმყარეს განსაზღვრავს არა მარტო დოლარის საქონლური და მომსახურებით უზრუნველყოფა, არამედ ისეთი ვირტუალური ფაქტორები, როგორიცაა ქვეყნის სიძლიერე, მისი განვითარების პერსპექტივები, ქვეყნის პოლიტიკის ეფექტიანობა, ნდობა მთავრობისადმი და ა.შ. უკანასკნელი ათწლეულისთვის დამახასიათებელი გახდა ფართო ფულის ხვედრითი წილის

მკვეთრი ზრდა. ფასიანი ქარალდებს შეუძლიათ უშუალოდ ფულის როლის შესრულება, მათი კოტირება კი დიდად განისაზღვრება ვირტუალური ფაქტორებით. რადგან რეალურად ფუნქციონირებს ერთიანი მსოფლიო ფინანსური ბაზარი, ცხადია, რომ ცალკეული ქვეყნებისა და მთელი მსოფლიოს ფინანსური სისტემა დიდი ზომით ვირტუალიზებულია.

ტნკ-ების აქტიურმა ექსპანსიამ და საქონელბრუნვის ზრდამ განაპირობა ფინანსური რესურსების მსოფლიოს ნებისმიერ წერტილში ხელმისაწვდომობის აუცილებლობა. შესაბამისად, ჩამოყალიბდა ევროვალუტის ერთიანი ბაზარი. ევროვალუტის ოპერაციები არ ექვემდებარება ეროვნული სავალუტო კანონმდებლობას და სახელმწიფოს კონტროლს. ფინანსური ბაზრის მიერ ყოველთვიურად გადაადგილებული თანხების 2/3 არ კონტროლირდება სახელმწიფოსა და სხვა ფინანსური ინსტიტუტების მიერ.

სულ უფრო მეტი ტერიტორიულ-ადმინისტრაციული გაერთიანებები ხდებიან დამოკიდებული საერთაშორისო ფინანსურ ცენტრებზე. მათ გარშემო ჯგუფდება ფირმები, რომლებიც ახორციელებენ მრავალფეროვან იურიდიულ, აუდიტორიულ, ტექნიკურ, ეკონომიკურ და სხვა სახის მომსახურებას, რის გამოც მათთან თავს იყრის უდიდესი ინტელექტუალური პოტენციალი და ეს მათთვის დამოუკიდებელი პოლიტიკის განხორციელების სტიმული ხდება. მსოფლიო ფინანსური ცენტრები შედგებიან არა მხოლოდ მსხვილი ბანკებისა და ფინასური ინსტიტუტებისგან, უდიდეს ძალას მათ ანიჭებს სავალუტო და საფონდო ბირჟები, რომლებიც უნიფიცირებული წესებით მოქმედებენ.

იმ რისკებს შორის რომელსაც გლობალიზაციას უკავშირებენ უმთავრესია ფინანასური კრიზისები და მათი თავიდან აცილების პრობლემა. მსოფლიო ფინანსურ ბაზარზე სიტუაციას კერძო კაპიტალი განსაზღვრავს, მაგრამ მოქმედი სუბიექტების გაძლიერებისას, მათ არ შეუძლიათ მსოფლიო ბაზრის სტიქიური პრობლემების რეგულირება, რომლებიც არაპროგნოზირებადია. ფინანსური კრიზისები, რომელსაც 90-იან წლებში ჰქონდა ადგილი, განამტკიცებს ზოგიერთი ეკონომისტის აზრს, რომ საერთაშორისო საფინანსო სისტემას უფრო აქტიურად უნდა არეგულირებდეს სსფ, ან სხვა საერთაშორისო ორგანიზაცია შედარებით მეტი

უფლებებით. გლობალიზაციის პირობებში ინტენსიური ტრანსნაციონალური კაპიტალის ნაკადები აერთიანებენ ეროვნულ ფულად-საკრედიტო სისტემებს და ქმნიან ერთგვარ დამაკავშირებელ არხებს, რომელთა მეშვეობით რომელიმე ბაზარზე ნებისმიერი რყევა დაუყონებლივ გადაეცემა სხვა ქვეყნებს. საჭირო ხდება გადაწყვეტილებათა მიღების ახალი, გლობალური მექანიზმების მოძიება, რომლებიც დაკავშირებული იქნება ინფორმაციის უფრო რთულ ნაკადებთან, ასევე ბაზრის მონაწილეთა ახალ შემადგენლობასთან. ამავე დროს, გადაწყვეტილების მიღების პროცესში არ არის უზრუნველყოფილი სახელმწიფოსა და სხვა საბაზრო სუბიექტების თანაბარი მონაწილეობა, რადგან სახელმწიფოებს ხშირად უხდებათ გაითვალისწინონ მრავალი სუბიექტის – ტნკ-ების, ტნბ-ის, თუ კერძო საინვესტიციო ფონდების ქცევა და ინტერესები.

ამგვარად ფინანსური გლობალიზაციის შედეგად, ერთის მხრივ, კაპიტალი აღარ წარმოადგენს დეფიციტურ რესურსს და შემცირდა საფინანსო-საკრედიტო შუამავლობის ღირებულება, მაგრამ მეორეს მხრივ, ძლიერდება ეროვნული ფინანსური ბაზრების არასტაბილურობა; გარდა ამისა, ერთ-ერთი თვალსაჩინო ფაქტი, რაც XX საუკუნოს ბოლოს აღინიშნა, არის ის, რომ ფინანსური სისტემა ფუნქციონირებს და ვითარდება მატერიალური სფეროსგან საკმაოდ მაღალი ავტონომიურობის პირობებში. ფულადი კაპიტალი აჭარბებს რეალურ კაპიტალს, ამიტომ ეროვნული ეკონომიკების მდგომარეობა უფრო მეტად არის დამოკიდებული მათ ფინანსურ მდგომარეობაზე. ფინანსების მდგომარეობა კი, თავის მხრივ, დამოკიდებულია არარეზიდენტების ქცევაზე, სხვა ქვეყნების ფინანსური ბაზრების მდგომარეობაზე და ვითარებაზე მსოფლიო ფინანსურ ცენტრებში. საერთაშორისო ინტეგრაციული დაჯგუფებების მონაწილე ქვეყნების ფინანსებზე ძლიერდება მიღებული საერთო გადაწყვეტილებების ზემოქმედება, ნაკლებად განვითარებულ სახელმწიფოებში კი ძლიერდება საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების ზეგავლენა.

ამდენად, კაპიტალის მოძრაობის მასშტაბური ლიბერალიზაცია და დერეგულირება, ასევე, ბაზრების გახსნა სავაჭრო ნაკადებისათვის ქმნის საფუძველს ეკონომიკის გლობალიზაციისთვის, რაც უზრუნველყოფილია საინფორმაციო და

სატელეკომუნიკაციო ტექნოლოგიებით. გლობალიზაციის რეალურ სუბიექტებს ტნკ-ები წარმოადგენენ, რადგან ამ პროცესის ბუნება და განვითარების მიმართულებები განისაზღვრება მსოფლიო ბაზარზე ტნკ-ების ქცევითა და სტრატეგიებით. ტნკ-ები გაერთიანებულნი არიან ტრანსნაციონალურ საწარმოო ქსელებში, რაც გამძაფრებული კონკურენციითაა ნაკარნახევი. ასეთ ქსელებს შორის ურთიერთქმედება ეკონომიკური ინტეგრაციისა და გლობალიზაციის გაღრმავების საფუძველია.

თავი 2. ტნკ-ები როგორც გლობალური ეკონომიკის სუბიექტები

2.1. ტნკ-ების განვითარება და ფუნქციონირება გლობალური ტრანსფორმაციების კონტექსტში

ტნკ-ების წრე მრავალფეროვანია და ხასიათდება გაფართოების ტენდენციით. 2006 წელს მსოფლიოში მოქმედებდა 78 000 ტნკ, დაახლოებით 800 000 შვილობილი კომპანიითა და ფილიალით, რომელთა თითქმის ნახევარი განვითარებად ქვეყნებშია წარმოდგენილი; იზრდება ტნკ-ების უცხოური განყოფილებების გაყიდვები, მათ მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება, აქტივები, დასაქმება და ექსპორტი.

მსოფლიოს 100 ტნკ, რომლებსაც აქვთ უცხოური აქტივების უდიდესი მოცულობა ასრულებს წამყვან როლს მსოფლიო წარმოებაში. პირველი პოზიციები უკავიათ General Electric-სა და British Petroleum-ს, შესაბამისად, 442 და 170 მლრდ $ უცხოური აქტივებით.[1]

ტნკ-ები დომინირებენ საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობაში, ასევე, ფინანსურ სფეროში. მათზე მოდის საერთაშორისო ვაჭრობის 70%. წამყვანი კორპორაციების 60% დაკავებულია წარმოების სფეროში, 37% - მომსახურების სფეროში, 3% – მომპოვებელ მრეწველობასა და სოფლის მეურნეობაში. მათი ოპერაციების ძირითადი ნაწილი მოდის ფინანსურ მომსახურებაზე (14,5%), საავტომობილო ნაწილებსა და მაკომპლექტებლებზე (12,7%), დაზღვევაზე (12,4%), საბითუმო და საცალო სავაჭრო მომსახურებაზე (11.3%).[2] მსოფლიოს 300 უმსხვლესი კორპორაცია ფლობს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების 70%-ს.

ტნკ-ებზე მოდის ახალი პატენტებისა და ლიცენზიების 4/5, ხორბლით, ყავით, სიმინდით, ხე-ტყით, თამბაქოთი მსოფლიო ვაჭრობის 90%, ჩაით ვაჭრობის 80%, ნატურალური კაუჩუკითა და დაუმუშავებელი ნავთობით ვაჭრობის – 75%. მათ კონტროლქვეშაა მსოფლიო მშპ-ის ნახევარი. ტნკ-ების გავლენით საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო ნაკადებმა განიცადა არა მარტო ინტენსიფიკაცია,

---

[1] World Investment Report, UNCTAD, 2008, გვ. 27

[2] www.corpwatch.org

არამედ შეიცვალა მათი თვისობრივი მხარეც. დიდი ნაწილი ამგვარი ნაკადებისა შიდაკორპორაციული ხასიათისაა.

თანამედროვე სამეცნიერო ლიტერატურაში საერთაშორისო ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართული ორგანიზაციები სხვადასხვა ტერმინოლოგიითაა მოხსენიებული – საერთაშორისო კომპანია, მრავალეროვნული კომპანია, ტრანსნაციონალური კომპანია, გლობალური კომპანია.

ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორების, კ. ბარლტეტისა და ს. გოშალის[1] ტიპოლოგიის მიხედვით, საერთაშორისო კომპანია გულისხმობს ორგანიზაციას, რომელიც საქმიანობას ახორციელებს ერთზე მეტ ქვეყანაში დედა კომპანიის გამოცდილების გამოყენებით.

მულტინაციონალური კომპანია აღნიშნავს ორგანიზაციას, რომელიც ბიზნესს ახორციელებს მრავალ ქვეყანაში, ამასთან, მისი სტრატეგია და მმართველობითი გადაწყვეტილებები დეცენტრალიზებულია უცხოურ განყოფილებებს შორის.

ტრანსეროვნული კომპანიის ცნება უკავშირდება შემთხვევას, როცა ორგანიზაცია საქმიანობას ეწევა ეროვნულ საზღვრებს გარეთ სტრატეგიის კოორდინაციის, ინტეგრაციისა და ლოკალური დიფერენციაციის სხვადასხვა ხარისხით, ბაზრებისა და ბიზნესის განხორციელების სპეციფიკური პირობებიდან გამომდინარე.

გლობალური კომპანია საქმიანობის წარმართავს ყველა ქვეყანაში ერთიანი სტრატეგიით, რომელიც მსოფლიოს მასშტაბით მაღალკოორდინირებული და მაღალინტეგრირებულია. ბიზნესის სუბიექტების სტრატეგია განისაზღვრება ცენტრალიზებულად და განყოფილებებს მცირე ავტონომია აქვთ მინიჭებული.

ტნკ-ების საქმიანობის სპექტრი შეიძლება განისაზღვროს საერთაშორისო ბაზრებში მათი ჩართვის მასშტაბებითა და გეოგრაფიულად გაბნეული ოპერაციების კოორდინაციისა და ინტეგრაციის ხარისხით.

1970-იანი წლებიდან დაწყებულმა ეკონომიკური ლიბერალიზაციის ტენდენციამ ტნკ-ებს ზრდისა და ფართო დამოუკიდებლობის მოპოვების

---

[1] Bartlett Ch. Ghoshal S. Managing Across Borders: Transnational Solution, Harvard Business School Press, 2002, გვ, 17

შესაძლებლობა მისცა. დღეს მსოფლიო ეკონომიკის მთავარ სუბიექტებად ტნკ-ები და გლობალური კომპანიები გვევლინებიან.

ტნკ-ები და გლობალური კომპანიები თვისობრივად განსხვავდებიან მრავალეროვნული კომპანიებისაგან. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარეობს გლობალური და ტრანსეროვნული სტრატეგიების განვითარებისა და გლობალური ოპერაციების კოორდინაციის პროცესები. შესაბამისად, მისი სუბიექტების კოორდინაციის წესიც ხდება გლობალური თავისი მასშტაბით და ტრანსეროვნული თავისი ბუნებით. პ. დიკენის მიხედვით, ტნკ-ები გლობალური ეკონომიკის უპირველესი მამოძრავებელნი და ჩამომყალიბებელნი არიან[1]. იგი გამოყოფს გლობალურ კორპორაციების მახასიათებელ სამ ნიშანს:

1) წარმოების ჯაჭვის სხვადასხვა სტადიის კოორდინირება და კონტროლი სხვადასხვა ქვეყნის ფარგლებში და ამ ქვეყნებს შორის;

2) უპირატესობის მიღება წარმოების ფაქტორების განაწილებასა და სახელმწიფო პოლიტიკაში არსებული განსხვავებებიდან;

3) გეოგრაფიული მოქნილობა – გადაიტანონ რესურსები და ოპერაციები სხვადასხვა განლაგების ადგილას გლობალური მასშტაბით.

მ. პორტერის თანახმად[2], მრავალეროვნულია ფირმა, რომელიც ახორციელებს საქმიანობას რამდენიმე ქვეყანაში, მაგრამ არ ცდილობს ამ ოპერაციების ერთმანეთთან სტრატეგიულად დაკავშირებას, მაშინ, როცა გლობალური ფირმა მისდევს ერთიან სტრატეგიას, რომლის მიხედვითაც ხდება სხვადასხვა ეროვნული ოპერაციის კოორდინირება. როცა ეს სტრატეგია შეუფერხებლად ხორციელდება, კომპანია აღწევს სინერგიულ ეფექტს.

კ. ომაეს მიხედვით[3], გლობალურია კორპორაციები, რომელთაც დაკარგეს თავიანთი ეროვნული იდენტურობა და გლობალური მასშტაბით მოქმედებენ როგორც არსებითად "უსახელმწიფო" სუბიექტები. ამგვარი კომპანიების ფუნქციონირებისთვის შეუსაბამოა ერი-სახელმწიფოს (nation-state) გარემო და იგი

---

[1] Dicken P., Global Shift: Transforming the World Economy, London, Paul Chapman Publishing, 1998, გვ. 181

[2] Porter M. E. On Competition, Harvard Business Press, 1998, გვ. 318

[3] Ohmae K. Managing in the Borderless World, Harvard Business Review, 1989, May/June, გვ. 152

წარმოგვიდგება, როგორც დაბრკოლება მოგების მაქსიმიზაციის გზაზე. სახელმწიფოს მარეგულირებელი ძალა აბრკოლებს გლობალური ფირმების შესაძლებლობებს ხარჯების შემცირებისა და მომხმარებლისთვის ფართო არჩევანის შეთავაზების თვალსაზრისით. მიუხედავად ამისა, ამ ფირმათაგან ყველაზე ძლიერნი მაინც ახერხებენ სახელმწიფოს ძალაუფლების ნეიტრალიზაციას და გლობალური მასშტაბით მაქსიმალურთან მიახლოებული სარგებლის მიღებას.

საერთაშორისო წარმოების გლობალური ინტეგრაციის, ტექნოლოგიური ინოვაციებისა და ფირმების ძირითადი ფუნქციების საერთაშორისო გაფანტვისა და ტნკ-ების მიერ უცხოელთა დასაქმებისა და უცხოური გაყიდვების მზარდი ტენდენციის გამო კ. ომაემ შემოიტანა ჰიპოთეზა ”უსაზღვრებო მსოფლიოს” შესახებ. მართალია, უსაზღვრებო მსოფლიოს ფორმირებას არ მიუღწევია საბოლოო სტადიისთვის, რადგან გეოგრაფიული ფაქტორი არაა ბოლომდე მნიშვნელობადაკარგული, ზოგიერთი ავტორი კი, როგორც ქვემოთ დავინახავთ, ხაზს უსვამს ვაჭრობის რეგიონალიზაციას და არა გლობალიზაციას, მაგრამ მიუხედავად ამისა, ეჭვს არ იწვევს ის, რომ ტნკ-ების ზომამ და მასშტაბებმა მიაღწია სიდიდეს, რომელიც არათუ უტოლდება, არამედ აღემატება კიდეც ეროვნული სახელმწიფოების ეკონომიკურ პოტენციალს, როს გამოც ა. ჩენდლერი მათ უწოდებს “ახალ ლევიათანებს”, რომლებსაც შესწევთ ძალა, ეჭვქვეშ დააყენონ ეროვნული სახელწიფოებისა და რეგიონული სტრუქტურების ძალაუფლება[1].

მ. პორტერის მოსაზრებით, გლობალური ფირმა ინარჩუნებს ეროვნული იდენტურობის მნიშვნელოვან ელემენტებს. ეროვნული ბაზარი და გარემო არის ძლიერების ან სისუსტის წყარო ფირმისათვის[2]. იაპონური ფირმების ძლიერებისა და წარმატების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიზეზი არის ის ფაქტი, რომ თავად იაპონიის ეკონომიკაა დინამიკური. 1980-იან წლებში ამერიკული კომპანიების მიერ პოზიციების დათმობა საერთაშორისო ბაზრებზე შეიძლება, ასევე, აიხსნას იმით, რომ ამ პერიოდში შემცირდა აშშ-ს შიდა ბაზრის ცხოველმყოფელობა.

---

[1] A. Chandler , B. Mazlish, Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History, Cambridge University Press, 2000, გვ. 10

[2] Porter M. E. On Competition, Harvard Business Press, 1998, გვ. 155

ტრანსნაციონალიზაციის პროცესებისა და ტნკ-ების მეცნიერული კვლევა დაიწყო 1960-იან წლებში. იგი, ფაქტობრივად, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების კვლევასთან ურთიერთკავშირში წარიმართებოდა. შემუშავებულია რიგი თეორიებისა, რომლებიც ხსნიან ტნკ-ების საქმიანობის მიზეზებს.

ამერიკელმა მეცნიერმა, ს. ჰაიმერმა განავითარა მონოპოლისტური უპირატესობის თეორია[1]. მან განსაზღვრა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ორი დეტერმინანტი. ორივე მათგანი ბაზრის არასრულყოფილების დაშვებაზეა დამყარებული. პირველია სპეციფიკური უპირატესობა, რომელიც აუცილებელია ფირმისთვის მიმღები ქვეყნის ადგილობრივ კომპანიებთან შედარებით, რადგან ისინი საკუთარ ბაზარზე უკვე ფლობენ გარკვეულ უპირატესობებს – კარგად იცნობენ გარემოს და ბაზარს, აქვთ კავშირები ხელისუფლებასთან, არა აქვთ დიდი ტრანსაქციური ხარჯები. სპეციფიკური უპირატესობები პირდაპირ უკავშირდება ბაზრის არასრულყოფილებას, რადგან მათი გამოყენება ზრდის ფირმის საბაზრო ძალაუფლებას. მეორე დეტერმინანტია უცხოურ ბაზრებზე კონფლიქტური სიტუაციების აცილება. ისინი გამოწვეულია იმით, რომ იქ უკვე მოქმედებენ გარკვეული ფირმები, ასევე, ბევრი ფირმა ცდილობს ბაზარზე შესვლას. კონფლიქტის აცილება შესაძლებელია ან კონკურენტებს შორის ბაზრის ფარული გადანაწილებით ან ერთი ფირმის მიერ საზღვრაგარეთულ წარმოებაზე მთელი კონტროლის აღებით. ორივე დეტერმინანტი ერთმანეთთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული. ფირმის სურვილი, რომ მოიპოვოს კონტროლი უცხოურ ოპერაციებზე აძლიერებს მის საბაზრო ძალაუფლებას და, აქედან გამომდინარე, ზრდის მოგებას.

ტნკ-ებს მართლაც აქვთ სათანადო შესაძლებლობები (დიდი მასშტაბი, ორიგინალური პროდუქცია, უახლესი ტექნოლოგიები, ორიგინალური რეკლამა) იმისათვის, რომ მონოპოლისტური უპირატესობები მოიპოვონ. მაგრამ ს. ჰაიმერის თეორია ძირითადად კონცენტრირებულია საზღვარგარეთ წარმოებასა და მის კონტროლზე და ნაკლები ყურადღება აქვს დათმობილი ლიცენზირებას და საკონტრაქტო ურთიერთობებს კომპანიების საერთაშორისო საქმიანობაში. ეს

[1] The Theory of Transnational Corporations: A Historical Perspective, Edited by J. Dunning, Routledge, 1993, გვ. 23

ბუნებრივიცაა, რადგან ამ შემთხვევაში მონოპოლისტური უპირატესობებით სარგებლობის შესაძლებლობები დაბალია. ამგვარი ურთიერთობების შემთხვევაში პარტნიორებისთვის ხელმისაწვდომი ხდება ერთმანეთის სპეციფიკური ცოდნა და ტექნოლოგიები და, ამდენად, იკარგება სპეციფიკური უპირატესობა. ამიტომ ს. ჰაიმერის თეორია ვერ გამოდგება ფირმათაშორისი თანამშრომლობის მზარდი ტენდენციების ასახსნელად. მას, ასევე, ვერ მივუსადაგებთ თანამედროვე კონკურენციის ბუნებას, რომელიც გულისხმობს არა მხოლოდ მეტოქეობას, არამედ, თანამშრომლობას.

რ. ვერნონმა გამოიკვლია 1970-იან წლებში აშშ-ში წარმოებული სამრეწველო საქონლის სხვა ქვეყნებში გადანაცვლების შემთხვევა და ტნკ-ების წარმოშობა დაუკავშირა საქონლის სასიცოცხლო ციკლს[1]. ამ თეორიის თანახმად, საქონელი გადის ოთხ ეტაპიან ციკლს (დანერგვა, ზრდა, სიმწიფე, დაცემა). შიდა ბაზარზე დაცემის მდგომარეობიდან გამოსავალი არის ექსპორტი, რაც ახანგრძლივებს სასიცოცხლო ციკლს. ამასთან, ზრდისა და სიმწიფის სტადიებზე წარმოებისა და გასაღების ხარჯები, ჩვეულებრივ, მცირდება, რაც იწვევს პროდუქციის ფასის შემცირებას და ექსპორტის გაფართოებას.

რ. ვერნონმა, ასევე, ხაზი გაუსვა ტექნოლოგიების განვითარებას, როგორც ტნკ-ების სავაჭრო და საინვესტიციო საქმიანობის გაფართოების დეტერმინანტს[2]. იგი შეეცადა, აეხსნა, რატომ მოიპოვეს აშშ-ს კომპანიებმა უპირატესობა. მისი ჰიპოთეზით, აშშ-ში მაღალი შემოსავალი ერთ სულზე ზრდიდა მოთხოვნას ისეთ საქონელზე, რომლის წარმოებისთვისაც საჭირო იყო მოწინავე ტექნოლოგიები. სხვა ქვეყნებში აშშ-სთან შედარებით მოთხოვნა ამგვარ საქონელზე მცირე იყო, მაგრამ იქაც ამაღლდა შემოსავლების ზრდასთან ერთად. რ. ვერნონის ჰიპოთეზა ემთხვევა იმ ფაქტს, რომ ქვეყნებს, რომლებიც უდიდესი პირდაპირი ინვესტორები არიან, აქვთ მაღალი შემოსავლები ერთ სულზე.

ტნკ-ები წარმოადგენენ მსხვილ გაერთიანებებს, რომლებსაც აქვთ დივერსიფიცირებული ჰორიზონტალური ან ვერტიკალური ინტეგრაცია.

---

[1] The Theory of Transnational Corporations: A Historical Perspective, Edited by J. Dunning, Routledge, 1993, გვ. 44

[2] იქვე

ინგლისელმა მეცნიერებმა, რ. ბაკლიმ და დ. კესონმა განავითარეს ინტერნალიზაციის თეორია[1]. ინტერნალიზაცია აიხსნება შუალედური პროდუქტების ბაზრის არასრულყოფილებით. ბაზრის არასრულყოფილების გამო წარმოიქმნება ტრანსაქციური ხარჯები, რომელთა მინიმიზაცია შესაძლებელი ხდება ურთიერთდაკავშირებული საქმიანობის სახეების ერთ მფლობელობასა და კონტროლქვეშ მოქცევის გზით. სწორედ ამით ხსნის ინტერნალიზაციის თეორია მრავალგანყოფილებიანი ფირმების არსებობას. ტნკ-ების ქვედანაყოფიებს შორის მოქმედებს განსაკუთრებული შიდა ბაზარი, რომელსაც არეგულირებს კორპორაციის ხელმძღვანელობა. კორპორაციის სტრუქტურის ყველა ელემენტი მოქმედებს, როგორც მთლიანი, შეთანხმებული მექანიზმი სათავო კომპანიის სტრატეგიის შესაბამისად. მათი გლობალური საქმიანობის მიზანი კი არის მოგების მიღება საწარმოო კომპლექსის მთლიანი და არა მისი ცალკეული რგოლების ფუნქციონირებიდან. ტნკ-ის შიდა ბაზრის განვითარება განიხილება გარე ფაქტორებზე სათანადო რეაქციად. ტნკ-ის მთლიანი შიდა სტრუქტურა მის კონკურენტულ უპირატესობას წარმოადგენს და ფლობს ნოუ-ჰაუს, რომელიც კონკურენტებისათვის მიუწვდომელია. სპეციფიკური უპირატესობა მას უბიძგებს პირდაპირი უცხოური ინვესტირებისაკენ, საზღვარგარეთ კონტროლისა და საკუთრების განმტკიცებისაკენ, რათა შეძლოს თავისი უპირატესობების შენარჩუნება.

ინგლისელმა მეცნიერმა, ჯ. დანინგმა შეიმუშავა ეკლექტიკური მოდელი[2], რომელშიც გააერთიანა სხვა მოდელთაგან აპრობირებული პირობები. მის თანახმად, კომპანია საქონლისა და მომსახურების წარმოებას საზღვარგარეთ იწყებს სხვადასხვა წინაპირობის არსებობის შემთხვევაში: როცა კომპანიას აქვს მონოპოლისტური კონკურენტული უპირატესობები (განსაკუთრებული ცოდნა, ტექნოლოგია და სხვა); კომპანია ახდენს ამ სპეციფიკური უპირატესობების ინტერნალიზაციას; მიმღები ქვეყნის გარემო ხელს უნდა უწყობდეს ადგილზე აღნიშნული უპირატესობების გამოყენებას.

---

[1] The Theory of Transnational Corporations: A Historical Perspective, Edited by J. Dunning, Routledge, 1993, გვ. 361

[2] The Theory of Transnational Corporations: A Historical Perspective, Edited by J. Dunning, Routledge, 1993, გვ. 147

განხილულ თეორიებს აქვთ როგორც საერთო, ისე განმასხვავებელი ნიშნები. ისინი მსგავსია კომპანიების მიერ ინტერნაციონალიზაციის შესახებ გადაწყვეტილებების მიზეზების ახსნისას. ყველა თეორია აღიარებს, რომ ტნკ-ების უცხოური ექსპანსიის უმნიშვნელოვანესი მამოძრავებელია ეფექტიანობა – რესურსების უკეთესი გამოყენების გზების მოძიება და ტრანსაქციური ხარჯების შემცირება. ასევე, ყველა თეორია ითვალისწინებს პირდაპირი უცხოური ინვესტირების პროცესში კონკურენციისა და საბაზრო ძალაუფლების მნიშვნელობას. ტნკ-ებს სჭირდებათ კონკურენტებთან შედარებით ძლიერი პოზიციის მოპოვება.

მაგრამ აღნიშნული თეორიები სხვადასხვა ასპექტზე არიან კონცენტრირებული კონკურენტებზე გამარჯვების მიღწევის საკითხის ანალიზისას. ფირმებმა შეიძლება გაზარდონ საბაზრო ძალაუფლება სპეციფიკურ უპირატესობებზე დაყრდნობით (ს. ჰაიმერი), ინოვაციებისა და ტექნოლოგიების ხარჯზე (რ. ვერნონი), ინტერნალიზაციით (რ. ბაკლი, დ. კესონი) ანდა ერთდროულად სპეციფიკურ უპირატესობაზე, ინტერნალიზაციასა და ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე უპირატესობაზე დაყრდნობით (ჯ. დანინგი).

კ. ლი და ს. კარტერი მიიჩნევენ, რომ ინტერნაციონალიზაცია და გლობალიზაცია თანმიმდევრული პროცესებია. კომპანიები ჯერ ხდებიან ინტერნაციონალურნი, ხოლო შემდეგ გლობალურნი.[1]

ზემოთ განხილული თეორიები აანალიზებენ ინტერნაციონალიზაციას უცხოურ ბაზრებზე ინვესტირების ჭრილში, უპირატესად ტნკ-ებისთვის. გარდა ამისა, ტერმინი "ინტერნაციონალიზაცია" ლიტერატურაში გამოყენებულია ზოგადად ფირმის ოპერაციების გარე ზრდის დახასიათებისთვის. მაგალითად, ი. იოჰანსონი ინტერნაციონალიზაციას მიიჩნევს ევოლუციურ პროცესად, რომლის მეშვეობით ფირმის საქმიანობა იზრდება საერთაშორისო დონეზე მისი ცოდნის ზრდის პარალელურად. ინტერნაციონალიზაცია გრადუალური პროცესია: საექსპორტო საქმიანობა იწყება ფსიქოლოგიურად და გეოგრაფიულად ახლოს მყოფ ქვეყნებთან და ცოდნისა და გამოცდილების ზრდასთან ერთად, კომპანიები ემსახურებიან უფრო და უფრო შორეულ ბაზრებს.

---

[1] K. Lee, S. Carter, Global Merketing Management, 2003 გვ. 147

მართალია, კომპანიების უმეტესობა დროთა განმავლობაში ზრდის უცხოურ ბაზრებზე თავისი მონაწილეობის ხარისხს, მაგრამ ეს პროცესი მხოლოდ ერთი მიმართულებით არ ვითარდება. კომპანიას შეუძლია როგორც გააღრმავოს, ასევე, შეასუსტოს სწრაფვა ინტერნაციონალიზაციისადმი. ამიტომ ამ ცნების ანალიზისას აუცილებელია გათვალისწინებული იყოს საერთაშორისო ვაჭრობის შიდამიმართული ზრდა, საერთაშორისო სუბკონტრაქტები და ასევე, დეინტერნაციონალიზაციის შესაძლებლობა. ამ კონტექსტში ინტერნაციონალიზაცია განისაზღვრება, როგორც საერთაშორისო გარემოსთან ფირმის ოპერაციების ადაპტირების პროცესი.

ჩრდილოეთის სკოლამ (ი. იოჰანსონი)[1] დიდი წვლილი შეიტანა ინტერნაციონალიზაციის პროცესების კვლევაში. ეს სკოლა ეძებდა ახსნას, არა იმისას, თუ რატომ გადიან ფირმები საზღვარგარეთ, არამედ იმისას, თუ როგორ ხორციელდება პირდაპირი ინვესტირების პროცესი და რა ძალები უდევს მას საფუძვლად. ინტერნაციონალიზაცია მიჩნეულია პროცესად, რომელიც ეფუძნება გამოცდილებითი ცოდნის თანდათანობით დაგროვებას უცხოურ ბაზრებზე. ეს თეორია აღიარებს სრული ინფორმაციის არარსებობისა და რისკისა და განუსაზღვრელობის მნიშვნელობას.

რაც უფრო უკეთესია ცოდნა ამა თუ იმ ბაზრის შესახებ, მით ღრმაა მასში ფირმის ჩართვის ხარისხი. ამასთან, დაგროვილი გამოცდილებითი ცოდნა სპეციფიკურია ყველა ბაზრისთვის და მისი განზოგადება არ შეიძლება, სწორედ ამიტომ ინტერნაციონალიზაციის პროცესს აქვს საფეხურობრივი სახე. ამ მიდგომაში მნიშვნელოვანია 1. ცოდნის ნაკლებობა 2. ინტერნაციონალიზაციის შესახებ გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებული განუსაზღვრელობა. საზღვარგარეთ ფირმის წარმომადგენლობა იზრდება, მას შემდეგ, რაც შემცირდება განუსაზღვრელობა გამოცდილებითი ცოდნის მოპოვების შედეგად.

ამ თეორიის ღირსებაა, რომ სათანადოდ არის წარმოჩენილი დაგროვილი ცოდნის როლი პირდაპირი უცხოური ინვესტირების პროცესში, მაგრამ

---

[1] Johanson J. The Internationalization Process of the Firms, Journal of International Business Studies, Spring/Summer, 1977, გვ. 23

ინტერნაციონალიზაციის აღნიშნული მოდელი მხედველობაში არ იღებს ბაზრისა და კომპანიებისათვის სპეციფიკურ ნიშნებს. რესურსებით უზრუნველყოფის, მმართველობითი ფილოსოფიის და სხვა ნიშნების მიხედვით არსებული განსხვავებები გავლენას ახდენს ინტერნაციონალიზაციის სახეზე. ამასთან, ბევრი კომპანია მოძრაობს როგორც წინ, ასევე, უკუმიმართულებით. გარდა ამისა, კომპანიებმა შეიძლება გამოტოვონ გარკვეული სტადიები, რათა დააჩქარონ ინტერნაციონალიზაციის პროცესი.

დღესდღეობით, ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობის რაოდენობრივი და თვისობრივი მახასიათებლების ცვლილების პარალელურად, აშკარაა, რომ მხოლოდ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებზე კონცენტრირებული თეორიები ვერ იძლევა მათ განვითარების სათანადო ახსნას. შვილობილი კომპანიების, შთანთქმებისა და ერთობლივი საწარმოების გვერდით განვითარდა საქმიანობის ახალი ფორმები, რომლებშიც ტნკ-ების ნაკლები კაპიტალი მონაწილეობს, მათ შორის სალიცენზიო, მმართველობითი და ფინანსური შეთანხმებები (outsourcing) და სხვა. ამასთანავე, ტნკ-ებმა განახორციელეს საინვესტიციო სტრატეგიების დივერსიფიკაცია და წარმოების კონტროლი არა პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებზე დაყრდნობით, არამედ კონტრაქტების საშუალებით.

დღეს საკმაოდ აქტუალურია კომპანიების ინტერნაციონალიზაციის ქსელური ხედვა.[1], რომლის მიხედვით, კომპანიები უცხოურ ბაზრებზე მკვიდრდებიან, ვითარდებიან და ინარჩუნებენ მყარ ურთიერთობებს ბაზრის სხვა სუბიექტებთან ქსელის საშუალებით. ქსელური ურთიერთობების განვითარება შესაძლებელია შემდეგი მიმართულებებით:

1. ქსელში პოზიციის მოპოვება, რომელიც ახალია ფირმისთვის, ანუ საერთაშორისო ექსპანსია;

2. საზღვარგარეთ უკვე არსებულ ქსელში პოზიციის გამყარება ანუ შეღწევა;

---

[1] Johanson J. Mattson L. G. Internationalization in Industrial Systems – A Networkd Approach, In Hood N Vahlne J. E. ed. Strategies in Global Competition, New Yoork, 1988, გვ. 25

3. სხვადასხვა საერთაშორისო ქსელებს შორის კოოპერირება ანუ საერთაშორისო ინტეგრაცია.

ორგანიზაციის რესურსები ქსელის ფარგლებში, უპირატესად, განიხილება, როგორც ორგანიზაციათაშორისი. კომპანიების კონტროლი მათს საკუთარ რესურსებზე მცირდება, სამაგიეროდ მათ შეუძლიათ მოიპოვონ კონტროლი ქსელის სხვა მონაწილეთა რესურსებზე. ყოველი ორგანიზაცია დაკავშირებულია გარემომცველ სუბიექტებთან და ისინი წარმოადგენენ ერთგვარ მექანიზმებს რომელთაც შეყავთ კომპანია ახალ უცხოურ ბაზრებზე.

ჯ. დანინგის მიხედვით[1], დიდი ფირმები მჭიდროდ ურთიერთდაკავშირებულნი ხდებიან და ამ კავშირების გავლენით ზემოქმედებენ ერთმანეთის სტრატეგიებსა და სტრუქტურაზე. იმისათვის რომ კონკურენტუნარიანობა შეინარჩუნონ, კომპანიები გარდაიქმნებიან ქსელებად დამოუკიდებელი, მაგრამ ურთიერთდაკავშირებული ერთეულებითა და განყოფილებებით, რადგან იერარქიული ორგანიზაცია ვერ ახდენს ადაპტირებას გლობალურ გარემოსთან. ქსელის ფარგლებში სინერგიული ეფექტების მისაღწევად ტნკ-ებმა უარი თქვეს ზოგიერთ საქმიანობაზე, იმისათვის, რომ შეძლონ ძალისხმევის კონცენტრირება ძირითად, ტექნოლოგიატევად ბიზნესზე. ამ თვალსაზრისით, შესაძლებელია, რომ ქსელები და არა თვით ტნკ-ები მივიჩნიოთ გლობალიზაციის მამოძრავებელ ძალებად.

უკანასკნელ წლებში ავტორთა გარკვეულმა ნაწილმა დაიწყო ფენომენის კვლევა, რომელსაც ეწოდება "დაბადებით გლობალური კომპანია"[2]. ამგვარ კომპანიებს აქვთ გლობალური მსოფლმხედველობა და თავიდანვე ითვისებენ საქმიანობის გლობალურ მეთოდებს. ისინი იწყებენ ექსპორტით, თანამშრომლებენ უცხოურ პარტნიორებთან და შემოსავლების დიდ ნაწილს იღებენ საერთაშორისო გაყიდვებიდან ძალიან მოკლე დროში (2 წლის ვადაში). მათ საქმიანობას არ შეეფერება ინტერნაციონალიზაციის პროცესის ტრადიციული ლოგიკა, რადგან

---

[1] Dunning J. Alliance Capitalism and Global Business, Routledge, 1997, გვ. 130

[2] Knight, G. A. Cavusgil. S. T The Born Global firm: A challenge to traditional internationalization theory. Advances in International Marketing, 1996, #8, გვ. 11-26

ისინი არ არიან კონცენტრირებული ჯერ შიდა ბაზარზე, არც ვაჭრობას იწყებენ ფსიქოლოგიურად ახლოს მყოფ ქვეყნებთან. მათი ინტერნაციონალიზაციის პროცესი არ ხასიათდება მყარი, ლოგიკური, თანმიმდევრული განვითარებით. დაბადებით გლობალური ფირმები, როგორც წესი, შედარებით მცირე ზომის კომპანიები არიან, რომლებსაც უფრო სწრაფად შეუძლიათ ცვალებად პირობებთან ადაპტაცია. ისინი იქმნება გლობალური ბაზრის მიერ შემოთავაზებული შესაძლებლობების ასათვისებლად.

გლობალიზაციის პროცესები ლოგიკურად უკავშირდება კომპანიების მიერ გლობალური მასშტაბით კონკურენციის გაწევის უნარს. ჯ. იიპმა შემოიტანა "ტოტალური გლობალური სტრატეგიის" გაგება[1], რომელიც ხსნის წარმოდგენას მთელი მსოფლიოს, როგორც ერთი პოტენციური ბაზრის შესახებ. ფირმები მიმართავენ მსოფლიო მასშტაბით საქმიანობის კონცენტრაციის ან გაფანტვის სტრატეგიას ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე უპირატესობათა მიხედვით. ფირმებს აღარ უხდებათ დაეყრდნონ მხოლოდ საკუთარ, შიდა შესაძლებლობებსა და რესურსებს, რადგან იყენებენ სპეციალიზებულ მომწოდებლებსა და მათ საწარმოო შესაძლებლობებს. ამის შედეგია წარმოების ფრაგმენტაცია, როცა კომპანიები არღვევენ საკუთარ სამეცნიერო-კვლევით, წარმოების, მარკეტინგის არსებულ სისტემებს და გადაანაცვლებენ ახალ ადგილას. ხდება, ასევე, იმ ფუნქციების ჩამოშორება, რომლებიც სრულდებოდა ვერტიკალურად ორგანიზებულ სისტემაში.

ფაქტობრივად, საერთაშორისო კორპორაციების უმრავლესობას აქვს გარკვეულწილად "ორადი" ბუნება. მათი ერთი წახნაგი გლობალურია – ისინი არიან გამოკვეთილად ზეეროვნული სუბიექტები, რომლებიც არსებითი ნიშან-თვისებებით განსხვავდებიან ეროვნული ფირმებისაგან. ისინი ესწრაფვიან ერთიან სტრატეგიას, რომელიც გავრცელდება მათ ყველა საქმიანობის სახესა და ოპერაციაზე. ვინაიდან კომპანიის განყოფილებები მეტ-ნაკლებად უნდა

---

[1] Storehouse J. Campbell D. Global and Transnational Business: Strategy and Management, Palgrave Macmillan, 2003, გვ. 187

პასუხობდნენ ამ სტარტეგიას, განსაზღვრულ სტიმულებზე მათი რეაქცია განსხვავებული იქნება ამავე სტიმულებზე მათი ადგილობრივი კონკურენტების რეაქციისგან.

საერთაშორისო კომპანიების მეორე წახნაგია შვილობილი კომპანიების ერთობლიობა, რომლებიც კონკრეტულ ეროვნულ ბაზრებზე მოქმედებენ. აშშ-ს ფირმების გერმანული შვილობილი კომპანიები ადგილობრივ დონეზე შეიძლება დახასიათდეს, როგორც გერმანული კომპანიები, ანდა იაპონური ფირმის ამერიკული შვილობილი კომპანიები შეიძლება ჩაითვალოს ამერიკულად. ეს წახნაგი რეალობას შეესაბამება, იმდენად, რამდენადაც შვილობილი კომპანიები ექვემდებარებიან ადგილობრივ კანონმდებლობას და მარეგულირებელ ორგანოებს. მათ, ასევე, თავიანთი საქონელი, რეკლამა ადგილობრივ გარემოს უნდა მოარგონ. ამდენად, შვილობილი კომპანიები შეიძლება მივიჩნიოთ ადგილობრივ ფირმებად, რომელთა მფლობელები არიან უცხოელები.

როცა გლობალიზაციაზე ვსაუბრობთ, მხედველობაში უნდა გვქონდეს სხვადასხვა დონე, რომელებზეც გლობალიზაციის ფენომენი შეიმჩნევა (მაგ:. ეკონომიკის, ბაზრების, კომპანიების). კომპანიების გლობალიზაცია ბაზრების გლობალიზაციასთანაა დაკავშირებული, რასაც შედეგად მოსდევს ტნკ-ების მიერ ხარჯების თვალსაზრისით ეფექტიანი განლაგების ადგილებისა და მომგებიანი გასაღების ბაზრების ძიება.

კორპორაციების გლობალიზაცია შეიძლება განვიხილოთ როგორც გარკვეული სამეწარმეო ქცევა, რომელიც აყალიბებს და წარმართავს მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარე ტრანსფორმაციის პროცესებს და, ამავდროულად, წარმოადგენს საპასუხო რეაქციას ცვალებად გარემოში მიმდინარე მოვლენებზე. ფირმის ქცევის ლაიტმოტივი – მოგების მაქსიმიზაცია – კი უცვლელი რჩება.

კორპორაციების გლობალიზაციასთან დაკავშირებით მნიშვნელოვანია მათი საქმიანობის კოორდინაციისა და ინტეგრაციის საკითხი. ეს გულისხმობს მართვის იმგვარ პროცესს, რომლის მეშვეობით მსოფლიოს მასშტაბით გაბნეული საქმიანობის სხვადასხვა სახე ურთიერთდამოკიდებული ხდება. საერთაშორისო სტრატეგიას შეიძლება ჰქონდეს ორი შესაძლო პარამეტრი – მულტინაციონალური

და გლობალური, რის გაანალიზებაც მნიშვნელოვანია კომპანიების გლობალიზაციის პროცესის გაგებისათვის.

მულტინაციონალური კონფიგურაციის შემთხვევაში ფირმების შვილობილი კომპანიები, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყნის ბაზრებზე არიან წარმოდგენილნი, აკონტროლებენ ღირებულებათა ჯაჭვში საქმიანობის სხვადასხვა სახეს (წარმოებას, მარკეტინგს, სერვისს) შესაბამის ბაზრებზე. ფ. ლასერე[1] მიიჩნევს, რომ საერთაშორისო ბიზნესის ამგვარი კონფიგურაცია დამახასიათებელი იყო 1880-იანი წლების შემდგომი პერიოდიდან 1970-იან წლებამდე, როცა მსოფლიოს ძირითად ბაზრებზე კონკურენციულ ბრძოლაში ჩაბმულნი იყვნენ მნკ-ები. მაგალითად, მნკ-ის შვილობილი კომპანია დიდ ბრიტანეთში კონკურენციას უწევდა დიდი ბრიტანეთისა და სხვა ქვეყნების მნკ-ების შვილობილ კომპანიებს დიდი ბრიტანეთის ბაზრის მოპოვებისათვის; ამავე მნკ-ის შვილობილი კომპანია საფრანგეთის ბაზარზე კონკურენციას უწევდა ფრანგულ და სხვა ქვეყნების მნკ-ების შვილობილ კომპანიებს ფრანგული ბაზრისთვის და ა. შ.

1970-იან წლებში ეკონომიკური პოლიტიკის ლიბერალიზაციის ტენდენციებმა მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი საქმიანობის გლობალური კონფიგურაციის გამოყენებას. შესაძლებელი გახდა ერთ ქვეყანაში კომპონენტების წარმოება და მეორეში მისი ექსპორტირება, ამიტომ კომპანიებმა მოახერხეს კომპონენტების წარმოების კონცენტრირება ერთ სპეციალიზებულ საწარმოში და შექმნეს სპეციალიზებული წარმოების ქსელი რეგიონების ან მსოფლიოს მასშტაბით, რომლებიც აწარმოებენ პროდუქციის ერთ კატეგორიას ან ერთ კომპონენტს. შემდეგ ხდება კომპონენტების ურთიერთმიწოდება საბოლოო სახის საქონლის მისაღებად. ამგვარი სისტემის უპირატესობა დიდია. წარმოების კონცენტრაციით ფირმები იღებენ გაზრდილ სარგებელს მასშტაბის ეკონომიის შედეგად. წარმოების შემცირებული ხარჯები კი ხელს უწყობს ფასის შემცირებას და ბაზრის წილის ზრდას. მენეჯმენტის თვალსაზრისით ეს რადიკალურ ცვლილებებს ნიშნავს, რადგან მენეჯერები მოცემულ ქვეყანაში პასუხისმგებელნი არიან არა ღირებულებათა მთელ ჯაჭვზე, არამედ მის მხოლოდ ნაწილზე, თუმცა ისინი

[1] Ph. Lasserre, Global Strategic Management, Palgrave Macmillan, 2002, გვ. 10

ვალდებულნი არიან სხვა ქვეყნებთან საქმიანობის კოორდინირება უზრუნველყონ. მოცემული ფენომენი – საქმიანობის კოორდინაცია და ინტეგრაცია მსოფლიოს ძირითად რეგიონებში – განაპირობებს გლობალური კომპანიების ფორმირებას. აღსანიშნავია, რომ კონკურენტი ფირმები იძულებულნი ხდებიან ანალოგიური მიდგომა აირჩიონ, რადგან გლობალურ ფირმებს მეტი კონკურენტული უპირატესობების მოპოვების პოტენციალი აქვთ. ამდენად, კომპანიების გლობალიზაცია კონკურენტული იმპერატივია.

ცხრილი 8

ტნკ-ების განვითარება უკანასკნელ ათწლეულებში

პერიოდი	შესაბამისი სტრატეგია
1950-1970	მულტინაციონალური ექსპანსია. დომინანტურია მულტინაციონალური სტრატეგიები, უცხოური განყოფილებები ავტონომიურია და ემსახურებიან ადგილობრივ ან რეგიონულ ბაზრებს. კოორდინაციასა და ინტეგრაციას არა აქვს სრულყოფილი სახე.
1980-იანი წლები	გადასვლა კოორდინირებულ და ინტეგრირებულ გლობალურ სტრატეგიებზე. აქცენტი კეთდება გლობალურ კონკურენტუნარიანობაზე. გლობალური მასშტაბი გამოიყენება როგორც კონკურენციის ინსტრუმენტი. ღრმავდება სპეციალიზაცია და ეროვნული ურთიერთდამოკიდებულება
1990-იანი წლები	კომპანიები ითვისებენ გლობალურ და ტრანსეროვნულ სტრატეგიებს, კონცენტრირებულნი არიან არაძირითადი საქმიანობის საკუთარ ფარგლებს გარეთ გატანაზე. ფირმის ფარგლებში მიმდინარეობს ძირითადი კომპეტენციების განვითარება. ეს განაპირობებს გლობალური ქსელებისა და ალიანსების განვითარებას როგორც ჰორიზონტალურად, ასევე, ვერტიკალურად. აქცენტი კეთდება ცოდნაზე, როგორც უმნიშვნელოვანეს აქტივზე.

2000-იანი წლები	ვირტუალური და ქსელური კომპანიების განვითარების ერა

წყარო: Storehouse G., Campbell D., Global and Transnational Business: Strategy and Management, 2003, გვ. 18

მასშტაბის ეკონომია, საქონლის სტანდარტიზაციასთან ერთად, განაპირობებს უპირატესობის მოპოვებას დანახარჯების მიხედვით. ეს დამოკიდებულია ბაზრის რეაგირების უნარსა და მომხმარებლის მგრძნობელობაზე ფასის მიმართ. თუ მომხმარებელი ინდივიდუალიზებულ საქონელს ანიჭებს უპირატესობას, გლობალური მიდგომის გამოყენება ნაკლებ სასურველია. ნახ. 1.-ზე ნაჩვენებია საქმიანობის გლობალური კონფიგურაცია.

ამგვარად, კომპანიების გლობალიზაციის პროცესი უკავშირდება საქონლისა და მომსახურების სტანდარტიზაციის გარკვეულ ხარისხს და კომპანიის ღირებულებათა ჯაჭვში საქმიანობის კოორდინაციისა და ინტეგრაციის მაღალ დონეს.

ორი უკიდურესობაა, კომპანია, რომელიც მხოლოდ ერთ ქვეყანაში საქმიანობს და კომპანია, რომელიც მსოფლიოს ყველა ქვეყანაშია წარმოდგენილი. გლობალურ კომპანიას ვუწოდებთ კომპანიას, რომელიც წარმოდგენილია მრავალ ქვეყანაში, ამ ქვეყნების მასშტაბით აქვს ოპერაციების ინტეგრირებისა და კოორდინაციის მაღალი ხარისხი და საქმიანობას წარმართავს ერთიან სტრატეგიებსა და პრინციპებზე დაყრდნობით.

ამასთან, გასათვალისწინებელია, რომ ფაქტორები, რომლებიც ხელს უშლის სტანდარტიზაციას, კოორდინაციასა და ინტეგრაციას, გლობალიზაციის წინააღმდეგ მოქმედებს. მათში შედის:

- კულტურული ფაქტორები – გემოვნება, ქცევა და სოციალური ნორმები.

როცა საქონლის ან მომსახურების მოხმარება უკავშირდება ტრადიციებს, ეროვნულ ან რელიგიურ ღირებულებებს, გლობალიზაცია ეფექტიანი არ არის.

თუმცა, ზოგიერთი ძლიერ გამოკვეთილი კულტურული ელემენტების მქონე საქონელი შეიძლება მომხმარებელმა მოიწონოს მთელ მსოფლიოში, მაგრამ

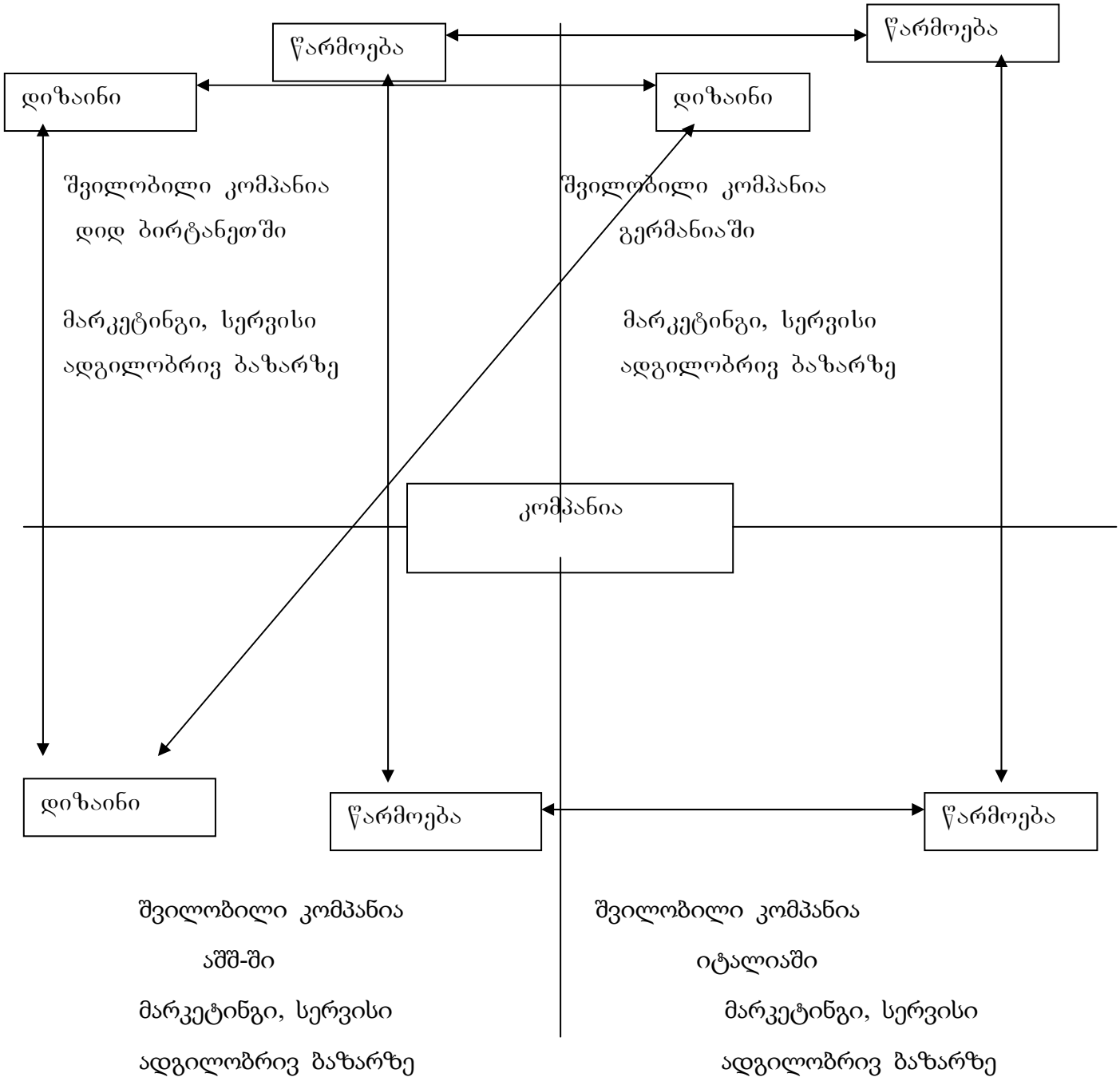
მრავალი სახის საქონლის სტანდარტიზაციას ხელს უშლის კულტურული ფაქტორები.

ზოგიერთ სექტორში გასაღების ქსელები და პრაქტიკა ქვეყნების მიხედვით განსხვავებულია და, შესაბამისად, ქსელის მართვის პრაქტიკა, მოლაპარაკებები და ა. შ. თითქმის არ ექვემდებარება გლობალურ კოორდინაციას. მაგალითად, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონში პირადი ურთიერთობები მეტ როლს ასრულებს საქმიან მოლაპარაკებებში, ვიდრე იურიდიული კონტრაქტები. შესაბამისად, იქ დიდ დროს და ძალისხმევას ხარჯავენ პირადი კავშირების დამყარებაზე, მაშინ, როცა აშშ-ში ეს დროის უბრალო ფლანგვად მიაჩნიათ.

- ტექნიკური ფაქტორები – სტანდარტები, ტრანსპორტირების პრობლემა, ენები.

ქვეყნების მიხედვით განსხვავებული ტექნიკური სტანდარტები დაბრკოლებას ქმნის გლობალური კომპანიებისათვის. ტრანსპორტირება დაბრკოლებას წარმოადგენს მაშინ, როცა სატრანსრპოტო ხარჯები გამორიცხავს წარმოების კონცენტრაციიდან მიღებულ სარგებელს. რაც შეეხება ენობრივ შეზღუდვებს, ინგლისური ენის "გლობალიზაცია" ამ ფაქტორის ზემოქმედებას ამცირებს.

გლობალიზაციის პროცესები უკავშირდება არა მარტო მისი სუბიექტების მასშტაბის, საქმიანობის ხასიათის ცვლილებას, არამედ მართვისადმი განსხვავებულ მიდგომას და განსხვავებულ სტარტეგიებს.



ნახ. 1. საქმიანობის გლობალური კონფიგურაცია

ამ თვალსაზრისით კომპანიების გლობალიზაციის შეფასებისათვის უნდა გამოვყოთ ორი მთავარი მახასიათებელი – სტრატეგიულ საკითხებზე გადაწყვეტილებათა მიღების უფლებამოსილების კონცენტრირების დონე და გამოშვებული პროდუქციის მახასიათებლები.

პირველ შემთხვევაში ფასდება, თუ სადაა კონცენტრირებული სტრატეგიული გადაწყვეტილებები – კომპანიის შტაბ-ბინაში, რეგიონულ განყოფილებებსა თუ

ეროვნულ განყოფილებებში. მეორე შემთხვევაში გვაინტერესებს პროდუქცია სტანდარტიზებულია თუ არა მსოფლიოს მასშტაბით, მორგებულია თუ არა იგი რეგიონული ან ეროვნული ბაზრების მოთხოვნებს, ე.ი. თუ გამოირჩევა ადაპტირების მაღალი ხარისხით. პრაქტიკაში შეიძლება კომპანიის გადაწყვეტილებათა არსებითი წილი მართვის უმაღლესი დონის ხელში, ბაზირების ქვეყანაში იყოს კონცენტრირებული. მაგალითად, ტნკ-ის ძირითადი ფინანსური გადაწყვეტილებები, ჩვეულებრივ, ბაზირების ქვეყანაში მიიღება, მაგრამ ამ შემთხვევაშიც კომპანიების უმრავლესობა შეიძლება მიმართავდეს ბაზარზე მიწოდებული საქონლის რეგიონულ ან ეროვნულ დონეზე ადაპტაციას, რაც ნიშნავს, რომ ეს ტნკ-ები არ მისდევენ გლობალურ სტრატეგიას. გარდა ამისა, ხშირად შეიძლება ტნკ-ის მიერ წარმოებული საქონელი გლობალური (სტანდარტიზებული მსოფლიო პროდუქტი) იყოს, ხოლო ყველა მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილება (გასაღება, რეკლამა და სხვა) ცენტრალიზებულად არ მიიღებოდეს და დელეგირებული იყოს რეგიონულ და ეროვნულ დონეებზე. გლობალური სტრატეგია იძლევა იმ ნაკლოვანებების აცილების შესაძლებლობას, რომელიც მულტინაციონალურ მიდგომას ახასიათებს (ძალისხმევის პარალელიზმი და რესურსების ფლანგვა). ტნკ-ების ძლიერი მხარე მდგომარეობს მათ უნარში, დაძლიონ ეროვნული ბაზრის არასრულყოფილება და განავითარონ სისტემური მიდგომა.

ტნკ-ების განვითარებას ტრადიციულად, ეტაპებად ყოფენ.[1] ცხრილში 7 წარმოდგენილია სხვადასხვა ქვეყნის ტნკ-ების თავისებურებები განვითარების ეტაპების შესაბამისად.

პირველი თაობის ტნკ-ების საქმიანობა დაკავშირებული იყო ყოფილი კოლონიების ნედლეულის დამუშავებასთან. ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმით ისინი კარტელებს, სინდიკატებსა და ტრსეტებს წარმოადგენდნენ.

მეორე თაობის ტნკ-ები საქმიანობას სამხედრო-ტექნიკური პროდუქციის წარმოებაში ეწეოდნენ. ეს უკავშირდება ომებს შორის პერიოდს, თუმცა ბევრმა მათგანმა საქმიანობა მეორე ომის შემდგომ პერიოდშიც განაგრძო. ეს პერიოდი,

[1] ა. გ. მოვსესიანი, ს.ბ. ოგნივცევი, მსოფლიო ეკონომიკა, სახელმძღვანელო, თბ., 2003, გვ. 149

ასევე, ხასიათდება შერწყმებისა და შთანთქმების ძლიერი ტალღითა და ალიანსების რაოდენობის ზრდით.

მესამე თაობის ტნკ-ების გამოჩნდნენ 1960-იან წლებში, რომელთა საქმიანობა დაფუძნებულია მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის მიღწევებზე. ისინი ორგანიზაციული ფორმით კონცერნებსა და კონგლომერატებს წარმოადგენდნენ. მათი არხების საშუალებით ვრცელდებოდა მეცნიერულ-ტექნიკური მიღწევები მსოფლიო სხვადასხვა ნაწილში და საფუძველი ეყრებოდა ერთიანი საბაზრო და საინფორმაციო სივრცის პირობებში საერთაშორისო წარმოებას.

1980-იანი წლებიდან ჩნდება ტნკ-ების მეოთხე თაობა – გლობალური ტნკ-ები. მათ აქვთ ბაზრების პლანეტარული ხედვა და კონკურენციის მსოფლიომასშტაბური სახე.[1] გლობალური კომპანიები წარმოებისა და გასაღების ინტეგრაციასა და კოორდინაციას ქსელური საინფორმაციო ტექნოლოგიების მეშვეობით ახორციელებენ. მათს სტრუქტურაში შემავალი ქვედანაყოფები ინტეგრირებულნი არიან ერთიან საერთაშორისო ქსელში, რომელიც, ასევე, სხვა ტნკ-ების ქსელებთანაა ინტეგრირებული. ტნკ-ების ამ თაობის დამახასიათებელი ნიშანია უდიდესი ეკონომიკური და პოლიტიკური ძალაუფლება, რომელიც ხშირად შეიძლება სახელმწიფოთა ძალაუფლებას აღემატებოდეს.

ტნკ-ების მეხუთე თაობის ჩამოყალიბება უკავშირდება ტრანსეროვნული კაპიტალის, როგორც დამოუკიდებელი ეკონომიკური ორგანიზმის ფორმირებას. ეს ტნკ-ები ეროვნული სახელმწიფოებისაგან დამოუკიდებელი ეკონომიკური სუბიექტებია. ამ პროცესს აქვს შესაბამისი ინსტიტუციური მხარდაჭერა, რაც საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების მარეგულირებელ წესებსა და ქვეყნების კანონმდებლობით მიღებული ლიბერალური ნორმებით განისაზღვრება. მეხუთე თაობის ტნკ-ების საქმიანობაში წამყვანი როლი აქვს ინოვაციებს და ახალ ცოდნას. ცხრილში 9 მოცემულია ტნკ-ების განვითარების თავისებურებები წარმოშობის ქვეყნების შესაბამისად.

[1] ა. გ. მოვსესიანი, ს.ბ. ოგნივცევი, მსოფლიო ეკონომიკა, სახელმძღვანელო, თბ., 2003, გვ 150

ცხრილი 9

ქვეყანა	საწყისი მდგომარეობა	ტრანსფორმაციის მიმართულება	პუი-ისა და შერწყმების მიმართულება	მართვის სტრუქტურის ცვლილება
აშშ	ფინანსური კოალიციები. წამყვან ტნკ-ებს შორის მჭიდრო ურთიერთკავშირი – უმთავრესად მასობრივი წარმოების კუთხით	გლობალურ კორპორაციებად ტრანსფორმაცია. ყალიბდება საერთაშორისო სტრატეგიული ალიანსების ჩამოყალიბება	პუი ინვესტიციები უმთავრესად მიემართება მომსახურების სფეროში, თუმცა შენარჩუნებულია პუი-ს მაღალი მაჩვენებელი	სტრუქტურის გლობალიზაცია გეოცენტრული საერთაშორისო კოლექტივი. ვირტუალური კომპანიები
გერმანია	მსხვილი კომპანიები მჭიდროდ არიან დაკავშირებული ბანკებთან. სჭარბობს კონგლომერატები. კომპანიების აქციების დიდი ნაწილი ეკუთვნით ბანკებს. დიდია სახელმწიფოს როლი.	კონგლომერატე-ბი ადგილს უთმობენ ვიწროსპეციალ-იზებულ კონცერნებს.	პუი მიემართება ძირითად საქმიანობაში, უპირატესად, ევროპასა და აშშ-ში. აქტიურია შერწყმები და შთანთქმები ევროპის, აშშ-სა და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის კომპანიებთან	

საფრანგეთი	კომპანიები თავს იკავებენ უცხოურ კომპანიებთან შერწმისგან. (განსაკუთრებით ანგლო-ამერიკულთან). დიდია სახელმწიფოს როლი.	კორპორაციების ეროვნულ სისტემაში აღწევს უცხოური კაპიტალი.	მიმდინარეობს ევროპის სხვა ქვეყნების კომპანიებთან ინტეგრაცია.	
იაპონია	სიუდანები – 6 გინატური ჯგუფი, რომლეთა ბირთვია მძიმე მრეწველობა. ოლიგოპოლისტური სტრუქტურა, ბანკებისა და სავაჭრო კომპანიების მკაცრი კონტროლი.	კრიზისულ პერიოდებში სიუდანები მნიშვნელოვან დანაკარგებს განიცდიან, მაგრამ გლობალური კომპანიები კვლავ ცოტაა.	ალიანსები ევროპულ და აშშ-ს კომპანიებთან. აქტიურდება პუი წარმოების უფრო ეფექტიანი სისტემის ფორმირების მიზნით.	სტრუქტურის რეგიონალი-ზაცია და მართვაში უცხოელ მენეჯერთა დაშვება.
სამხრეთი კორეა	ოჯახური კონგლომერატების – ჩებოლების სისტემა, რომლებიც სახელმწიფოსთან მჭიდროდ არიან დაკავშირებულნი	სახელმწიფო ატარებს გარკვეულ ღონისძიებებს ჩებოლების რეფორმირების მიზნით.	კომპანიები შთანთქმა ხდება აშშ-სა და ევროპის ტნკ-ების მიერ	
დიდი	დიდია I და II	ხდება ტნკ-ების	შერწყმები აშშ-ს	მართვაში

ბრიტანეთი	თაობის ტნკ-ების როლი. მჭიდრო კავშირები არსებობს აშშ-ს ტნკ-ებთან.	მოდერნიზაცია, იქმნება გლობალური კორპორაციები, შენარჩუნებულია მჭიდრო კავშირი აშშ-ს ტნკ-ებთან.	ტნკ-ებთან.	უცხოელ მენეჯერთა დაშვების მაღალი დონე
მექსიკა	გიგანტური საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები, რომლებსაც აკონტროლებს სახელმწიფო	ლიბერალიზაცი-ის შედეგად წამყვანი საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები ძლიერდებიან. წარმოიქმნებიან საკუთრივ ტნკ-ები.	აქტიურდება მონაწილეობა საერთაშორისო სტრატეგიულ ალიანსებში. პუი ხორციელდება აშშ-ს სამხრეთ შტატებსა და ლათინური ამერიკის ქვეყნებში.	

წყარო: Пививаров С. Эю Тарасевич Л. С. Майзель А. И. Международный Менеджмент, Питер, 2005 გვ. 89, მიხედვით

ტნკ-ები და გლობალური კომპანიები მაღალინტეგრირებული გაერთიანებებია. ისინი წარმოგვიდგებიან, როგორც კორპორაციული მთლიანობა, დაფუძნებული სააქციო კაპიტალში მონაწილეობაზე. ორიენტაცია ხდება კომპანიის საერთო სტრატეგიულ მიზნებზე, გააჩნიათ მართვის ერთიანი, ვერტიკალური სისტემა და კონტროლის ერთი ცენტრი ჰოლინგური კომპანიის, ბანკის ან ურთიერთდაკავშირებული კომპანიების ჯგუფის სახით. შესაბამისად, ისინი წარმოადგენენ საწარმოო, სავაჭრო და სამეცნიერო-კვლევითი პროფილის ტრანსეროვნულ ჯგუფებს.

ინტეგრირებული სტრუქტურები წილობრივი მონაწილეობით ფუნქციონირებენ საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფების სახით, რომელთა სტრუქტურაში შედის დედა კომპანია და აქციონერულად მასთან დაკავშირებული შვილობილი და ასოცირებული კომპანიები. ინტეგრირებული გაერთიანებების ფუქნციონირებაში სხვადასხვა ქვეყნის მიხედვით შეიმჩნევა გარკვეული თავისებურებები.

აშშ-ში ფუნქციონირებენ ორგვარი ტიპის ინტეგრირებული გაერთიანებები: 1) გაერთიანება, რომელიც ჩამოყალიბებულია სამრეწველო კომპანიის გარშემო და 2) გაერთიანება, რომელიც შექმნილია ბანკის გარშემო.

თანამედროვე პირობებში აშშ-ს კომპანიებს ურთიერთობები აქვთ ტრადიციულ ჯგუფებს გარეთ მყოფ კომპანიებთან.

გერმანული ტნკ-ები თავისებურებაა მჭიდრო კავშირები ბანკებსა და არაფინანსური სფეროს კომპანიებს შორის. ბანკების ირგვლივ შექმნილია ინტეგრირებული საფინანსო-სამრეწველო გაერთიანებები, რომლებიც შედგება მსხვილი სამრეწველო-სავაჭრო კომპანიებისაგან. ასევე, გამოკვეთილი თავისებურებაა სააქციო კაპიტალში კომპანიების ურთიერთმონაწილეობის გარკვეული ხარისხი.

ფრანგულ ტნკ-ებში ქალიშვილი კომპანიებისა და ფილიალების კონტროლისათვის გამოიყენება ფინანსური მეთოდები. ფინანსური ცენტრი შეიძლება ორგანიზებული იყოს მეთაური კომპანიის ან ჰოლდინგური კომპანიის ფორმით. ფრანგული ტნკ-ები ტრადიციულად სიფრთხილით ეკიდებოდნენ სხვა ქვეყნების ტნკ-ებთან თანამშრომლობას და უპირატესად ქვეყნისშიდა ინტეგრაციას ესწაფვოდნენ. 1990-იანი წლებიდან იზრდება ფრანგულ ტნკ-ებში უცხოელი ინვესტორების მონაწილეობა. ისინი ფლობენ ყოველი ოთხიდან 3 ტნკ-ის აქციათა პაკეტებს.

იაპონური საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები არაიერარქიულ სტრუქტურებს წარმოადგენენ, რომლებშიც ფართოდაა გავრცელებული აქციების ჯვარედინი ფლობა. ბირთვი, რომლის გარშემოც სტრუქტურა ყალიბდება არის ერთ-ერთი წამყვანი ბანკი. სტრუქტურაში, ასევე, ჩართულია მსხვილი სავაჭრო კომპანია,

სადაზღვევო კომპანია, საინვესტიციო კომპანია და ერთი ან რამდენიმე ვერტიკალურად ინტეგრირებული სამრეწველო გაერთიანება. ფინანსური ჯგუფის კონტროლი ხორციელდება სააქციო კაპიტალის დაახლოებით 20%-ის ფლობით. სათავო კომპანიის როლს ასრულებს არა ერთი ფირმა, არამედ რამდენიმე ფირმის ჯგუფი, რომელიც საკუთარ სფეროში მოქმედებს და ასრულებს საკუთარ ფუნქციებს, ხოლო ბანკი ასრულებს სისტემის წარმომქმნელ როლს.

სამხრეთ კორეაში ტნკ-ები წარმოადგენენ იერარქიულ პირამიდას, რომელსაც საფუძვლად უდევს ოჯახური კაპიტალი. სამხრეთ კორეის საფინანსო-სამრეწველო ჯგუფები გამოირჩევიან დივერსიფიკაციის მაღალი ხარისხით. მათში წარმოდგენილია მრეწველობის წამყვანი დარგები. მათი საქმიანობისთვის დამახასიათებელია ინტერნაციონალიზაციის მაღალი დონე და ძირითადად ორიენტირებულნი არიან აზია-წყნარი ოკეანის ქვეყნებსა და აშშ-ზე. თანამედროვე ეტაპზე კორეული ჩებოლები გარკვეულ ტრანსფორმაცია განიცდიან, რაშიც აქტიურია სახელმწიფოს როლი.

ისტორიულად ტნკ-ები ორგანიზებულნი იყვნენ იერარქიული ფორმით, რაც დედა კომპანიას აძლევდა ძლიერი კონტროლის შესაძლებლობას. გლობალიზაციის პროცესების გავლენის გამო ორგანიზების ასეთი ფორმა აღარ არის ეფექტიანი, რადგან საჭირო ხდება მეტი მოქნილობა. გლობალურ კომპანიებს ესაჭიროებათ გლობალური ინტეგრირებისა და ლოკალური ადაპტირების დაბალანსება, რაც ორგანიზაციულ ფორმებშიც აისახება. გლობალურ კორპორაციებში განვითარებულია ორგანიზაციათაშორისი ურთიერთობები, რაც უკავშირდება ფირმათაშორისი თანამშრომლობის სტრატეგიების აქტიურ გამოყენებას და, შესაბამისად, საერთაშორისო ბიზნესის ორგანიზაციის არაიერარქიული ფორმების გავრცელებას. პარტნიორობის ფართოდ განვითარება მოწმობს, რომ ალიანსები შემთხვევითი მოვლენა არ არის. იგი ბიზნესის ორგანიზაციის განსაკუთრებული საშუალებაა, რასაც საფუძვლად უდევს სუბიექტების ძლიერი ურთიერთდამოკიდებულება და მიზნების რეალიზაციაში ურთიერთდახმარება.

ტნკ-ების საქმიანობა ძლიერ დივერსიფიცირებულია. აშშ-ს 500 უდიდეს ტნკ-ს აქვს განყოფილებები საშუალოდ 11 დარგში, ხოლო მათგან ყველაზე ძლიერნი

მოიცავენ 30-50 დარგს. 100 წამყვანი სამრეწველო კომპანიიდან დიდ ბრიტანეთში მრავალდარგოვანია 96, გერმანიაში – 78, საფრანგეთში – 84, იტალიაში – 90.[1]

საერთაშორისო ბიზნესის განვითარების ერთ-ერთი გამოკვეთილი ნიშან-თვისებაა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მეშვეობით მსოფლიოს მასშტაბით მოქმედი ფირმების რაოდენობისა და მათი საქმიანობის სფეროს გაფართოება. ყოველწლიურად იქმნება ასეულობით ახალი რეგიონული და საერთაშორისო მასშტაბის ფირმა, მათი დიდი ნაწილი მოდის განვითარებად ქვეყნებზე.

პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს ტნკ-ები აფინანსებენ აქციონერული კაპიტალით, შიდაკორპორაციული სესხებითა და შემოსავლების რეინვესტირებით. აქციონერული კაპიტალი მათ შორის ყველაზე დიდი კომპონენტია. მსოფლიო მასშტაბით მისი წილი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემომავალ ნაკადებში 2007 წელს 62%-ს შეადგენდა, შიდაკორპორაციული სესხები – 14%-ს, ხოლო რეინვესტირებული შემოსავლები – 30%-ს.[2]

ამ 100 კორპორაციას შორის არ არის გათვალისწინებული ფინანსური სექტორის კომპანიები. ბოლო ათეული წლების მანძილზე რამდენიმე კომპანია მომსახურების დარგებიდან მოხვდა ამ სიაში, ზოგი ტრადიციულ დარგებში დასაქმებული კომპანია კი კვლავ ინარჩუნებს მაღალ რეიტინგს. მაგალითად, ნავთობის წარმოებაში Shell და Exxon-Mobil პირველ და მეორე პოზიციებს იკავებდნენ 1992 წელს და დღეს კვლავ პირველ ათეულში იმყოფებიან. სამი დარგი დომინირებს მოცემულ რეიტინგში – საავტომობილო, სანავთობო და ელექტრონიკა. ახალი ტნკ-ების დიდი ჯგუფი გამოჩნდა მომსახურების სექტორში – ტელეკომუნიკაციების, ელექტროენერგეტიკისა, წყალმომარაგებისა და საფოსტო მომსახურების სფეროებში. მათგან ბევრი ყოფილი სახელმწიფო მონოპოლიაა.

უდიდესი ტნკ-ები გეოგრაფიულად კონცენტრირებულნი არიან რამდენიმე ქვეყანაში. 85 ტნკ ბაზირებულია ტრიადის ქვეყნებში. მოცემულ 100 კომპანიას

---

[1] Владимирова И. Исследование уровня мранснационализации компании, Менеджмент в России и за рубежом, №6, 2001, გვ.12

[2] www.unctad.org/fdistatistics

შორის 21 კომპანია აშშ-სია, 72-ის ბაზირების ქვეყნებია 5 ქვეყანა: საფრანგეთი, გერმანია, იაპონია, დიდი ბრიტანეთი და აშშ.

განვითარებულ ქვეყნებს შორის მსოფლიოს წამყვანი ტნკ-ები ყველაზე მიმზიდველ გარემოდ მიიჩნევენ დიდ ბრიტანეთს, აშშ-ს და ჰოლანდიას. განვითარებადი ქვეყნებიდან 100 უდიდესი ტნკ-ის 3/4-ს განყოფილებები აქვთ ბრაზილიაში, 72%-ს მექსიკაში, 67%-ს ჰონ-კონგში და 65%-ს სინგაპურში. აფრიკის რეგიონში ამ მხრივ ლიდერობენ სამხრეთ აფრიკის რესპუბლიკა, მაროკო და ეგვიპტე. დსთ-ს სივრციდან – რუსეთი, უკრაინა, ყაზახეთი, აზერბაიჯანი.

2005-2006 წლებში 100 უდიდესი ტნკ-ის უცხოური აქტივები გაიზარდა 10,8%-ით, მთლიანი აქტივები – 6,4%-ით, ხოლო მათი წილობრივი ცვლილება (უცხოურის წილი მთლიან აქტივებში) შეადგენდა 2,3%-ს. ამავე პერიოდში უცხოური გაყიდვები გაიზარდა 9%-ით, ხოლო უცხოელთა დასაქმება – 6,9%-ით. 2007 წელს ტნკ-ების გაყიდვებმა მიაღწია 31 ტრლნ დოლარს, რაც წინა წელთან შედარებით 20%-იან ზრდას ნიშნავს.

სულ უფრო აქტიურდება გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ების როლი მსოფლიო ეკონომიკაში. Fortune-ის 500 კომპანიას შორის მათი რაოდენობა 1988 წელს იყო მხოლოდ 26 და 2005 წელს 61-მდე გაიზარდა. მათ შორის არიან რუსული Gazprom, ჩინური Mobile, კორეული Sumsung. გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ების მთლიანი გაყიდვები აღწევს 1,9 ტრლნ დოლარს, ხოლო მათ მიერ დასაქმებულთა რაოდენობა 6 მლნ თანამშრომელს.

მოსალოდნელია, რომ განვითარებადი ქვეყნებიდან მომავალში სულ უფრო მეტი ტნკ შევა 100 უდიდესი ტნკ-ის ნუსხაში, რადგან ამ ქვეყნებში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ფართოვდება. უნდა აღინიშნოს, რომ განვითარებული და განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ებს შორის დიდი სხვაობაა ზომის მიხედვით. მაგალითად, განვითარებადი ქვეყნების წარმომადგენელი 50 უდიდესი კომპანიის მთლიანი უცხოური აქტივები 2003 წელს იყო დაახლოებით იმდენივე, რამდენიც General Electric-ის უცხოური აქტივები. გეოგრაფიული გავრცელების მიხედვით მათ ფილიალები აქვთ საშუალოდ 6 ქვეყანაში, უმთავრესად მათივე რეგიონის ფარგლებში.

სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპისა და დსთ-ს სივრციდან 10 უდიდეს ტნკ-ს შორის დომინირებენ ბუნებრივი რესურსებისა და სატრანსპორტო მომსახურების სექტორში მოღვაწე ფირმები. მათ შორის წამყვანნი არიან რუსული კომპანიები.

უკანასკნელი ათწლეულის დამახასიათებელი ტენდენციაა. ფინანსური კონგლომერატების წარმოქმნა. ჯერ კიდევ 1990-იანი წლების დასაწყისში Fortune-ის წამყვანი კორპორაციების რეიტინგში შემოსავლების მიხედვით არ ფიგურირებდნენ ფინანსური მომსახურების სფეროს ტნკ-ები. უკვე 2003 წლისთვის მასში ტრიადის 13 ფინანსური ჯგუფი მოხვდა. ტრანსნაციონალურ ბანკები ახორციელებენ დაკრედიტებას საერთაშორისო მასშტაბით და ხელს უწყობენ საერთაშორისო საფინანსო, საკრედიტო, სავალუტო, სავაჭრო, საანგარიშსწორებო და სხვა ურთიერთობების განვითარებას. თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიოს 500 მსხვილი ტრანსნაციონალური ბანკი (ტნბ) აკონტროლებს დაახლოებით 35 ტრლ აშშ დოლარის აქტივებს ანუ მსოფლიოს კომერციული ბანკების აქტივების 78%-ს (45 ტრლ აშშ დოლარი), ხოლო 100 ტნბ – 44%-ს (20 ტრლ აშშ დოლარი)[1]. ტნბ-ების დიდი ნაწილი, ისევე როგორც მთელი საბანკო კაპიტალი, თავმოყრილია განვითარებულ ქვეყნებში. ამ ქვეყნების ბანკების საერთო რაოდენობა აღემატება 25000, ხოლო მათი ფილიალების რაოდენობა ასეულ ათასს, რომელთა ძირითადი ნაწილი ფუნქციონირებს საზღვარგარეთ. ბოლო პერიოდში ტნბ-ებს არასაბანკო ფინანსური ინსტიტუტები, კერძოდ, სადაზღვევო კომპანიები, საპენსიო ფონდები, საინვესტიციო ფონდები მნიშვნელოვან კონკურენციას უწევენ.

ცხრილი 10

მსოფლიოს უდიდესი ფინანსური ტნკ-ების ათეული აქტივების მიხედვით, 2006

ტნკ		ქვეყანა	აქტივები მლნ $
1	UBS AG	შვეიცარია	1 961 327
2	Barclays Plc	დიდი ბრიტანეთი	1 949 167

[1] World Inverstment Report, UNCTAD, 2008, გვ. 31

3	BNP Paribas	საფრანგეთი	1 898 186
4	Citigroup Inc	აშშ	1 884 318
5	HSBC Holdings Plc	დიდი ბრიტანეთი	1 857 520
6	Royal Bank Of Scotland Group Plc	დიდი ბრიტანეთი	1 705 044
7	Credit Agricole SA	საფრანგეთი	1 662 600
8	ING Groep Nv	ჰოლანდია	1 606 735
9	Mitsubishi UFJ Financial Group	იაპონია	1 585 767
10	Deutsche Bank Ag	გერმანია	1 480 984

წყარო: World Inverstment Report, UNCTAD, 2008, გვ. 226

ფინანსური ტნკ-ების აქტივების ზრდა უკავშირდება შერწყმებისა და შთანთქმების ტალღის გაძლიერებას. ტრანსეროვნულ ფინანსურ კონგლომერატების ზრდა მიმდინარეობს არა მხოლოდ განვითარებულ ქვეყნებში; უცხოელთა მონაწილეობა ლათინური ამერიკის, სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპისა და ევროკავშირის ახალი წევრი ქვეყნების ფინანსურ სექტორში მნიშვნელოვნად ამაღლდა.

თანამედროვე ტრანსნაციონალური კომპანიები სულ უფრო აქტიურად ესწრაფვიან გამოიყენონ ბიზნესის კომპლექსური, გლობალური ფილოსოფია, რომელიც ეროვნული ბაზრების მსგავსებაზეა დამყარებული და არა მათ შორის განსახვავებაზე. ტრანსნაციონალობა გულისხმობს გლობალურ ხედვას, მაგრამ უშვებს შესაბამის ლოკალურ ვარიაციებს.

არ არსებობს საყოველთაოდ მიღებული მიდგომა კომპანიების გლობალიზაციის ხარისხის განსაზღვრისადმი. მას ვაანალიზებთ შემდეგი კრიტერიუმების მიხედვით:

- ქვეყნების რაოდენობა, რომლებშიც კომპანია მოქმედებს (მოიცავს თუ არა ოპერაციები გლობალურ მასშტაბს);
- განსაზღვრული ზომა, რომელსაც კომპანიამ მიაღწია;
- უცხოური ოპერაციების წილი ფირმის შემოსავლებში ან გაყიდვებში;
- კომპანიის პერსონალის მრავალეროვნული შემადგენლობა;

- ეყრდნობა თუ არა კომპანიის საქმიანობა გლობალურ ხედვას და სტრატეგიას.

პირველ შემთხვევაში მხედველობაში უნდა მივიღოთ ოპერაციების გეოგრაფიული მასშტაბი, რომელიც შეიძლება დახასიათდეს როგორც გლობალური, რეგიონული ან ლოკალური. ჩვეულებრივ, ლოკალურს მიაკუთვნებენ იმ ოპერაციებს, რომლებიც სახელმწიფოს საზღვრებს არ სცილდება. რეგიონული ოპერაციები სცდება ერთი სახელმწიფოს საზღვრებს, მაგრამ რჩება ერთი კონტინენტის ფარგლებში; შესაბამისად, გლობალურობა ნიშნავს, რომ საქმიანობა წარიმართება კონტინენტებს შორის.

თანამედროვე ტნკ-ები ჯერ სრულად არ პასუხობენ გლობალური კომპანიის კ. ომაესეულ განსაზღვრებას. მათ შენარჩუნებული აქვთ საკუთარი ეროვნული იდენტურობა. მათი დიდი ნაწილის საქმიანობაში მკვეთრადაა გამოხატული რეგიონული ბაზრების მნიშვნელობა. თვალსაჩინო ფაქტია, რომ ეს კომპანიები ბაზირებულია ტრიადის რეგიონებში და რეგიონული ნიშანი მათ საქმიანობაში ძლიერ გამოკვეთლია. ოპერაციებისა და განყოფილებების განლაგების მიხედვით რეგიონული ნიშნით გამოირჩევა ისეთი მსხვილი საცალო ვაჭრობის სფეროთი დაკავებული ტნკ-ები, როგორებიცაა Wal Mart, Sears, K-Mart. Wal Mart-ის მაღაზიების 10% და შემოსავლების მხოლოდ 6% მოდის NAFTA-ს ფარგლებს გარეთ ქვეყნებზე. 2001 წელს მისი უცხოური გაყიდვების წილი მთლიან გაყიდვებში შეადგენდა 16,3%-ს. მთლიანი გაყიდვების 94% კი მოდის NAFTA-ს რეგიონზე. ფინანსურ მომსახურებაში მსოფლიოს უდიდესი ტნკ Citigroup-ის მთლიანი შემოსავლის 72,7% მიღებულია ჩრდილოეთ ამერიკაში განხორციელებული საქმიანობის შედეგად[1].

ა. რაგმანის გამოკვლევებში ნაჩვენებია, რომ მსოფლიოს 20 ყველაზე "გლობალიზებულ" ტნკ-ს შორის 9 საქმიანობას უმთავრესად ბაზირების რეგიონის ფარგლებში ახორციელებს.[2] ბევრი წამყვანი ტნკ-ის გაყიდვების მთლიან მოცულობაში მაღალია რეგიონის ფარგლებში განხორციელებული გაყიდვების

---

[1] Rugman A. The Regional Multinational: MNEs and Global Strategic Management, Cambridge University Press, 2005, გვ. 4

[2] Rugman A. and Verbeke A, Regional Transnationals and and Triad Strategy, Transnational Corporations Journal, Volume13, Number 3, December 2004, გვ. 11

წილი. მაგალითად, Suez – 74%, Vodafone – 93,1%, Stora Enso – 69,2% გაყიდვებისა მოდის ევროკავშირის ქვეყნებზე[1].

გაყიდვების კონცენტრაციის მიხედვით თუ შევაფასებთ, ეს ტნკ-ები გლობალური კომპანიების მაგალითად ვერ ჩაითვლება.

მოცემული ნიშნით გლობალურ კომპანიებს შეიძლება მივაკუთვნოთ Nokia შიდარეგიონული გაყიდვების მხოლოდ 49%-ით, Philips Electronics – 43%, LVMH – 36%.

გასათვალისწინებელია, რომ მოტანილი მონაცემები ეხება მხოლოდ გაყიდვებს და სათანადო ყურადღება არ არის დათმობილი ტნკ-ებსა და სხვადასხვა ქვეყნის ადგილობრივ კომპანიებს შორის ერთობლივი საწარმოების შექმნისა და ტნკ-ების ფარგლებს გარეთ სუბკონტრაქტების განხორციელების მზარდი ტენდენციის მიმართ, რის გამოც ისინი ვერ გვაძლევს ტრანსნაციონალური კაპიტალის რეალური ძალაუფლების სრულ სურათს. გარდა ამისა, ავტორები არ განიხილავენ ტნკ-ების ოპერაციებს დინამიკაში. გლობალიზაცია დინამიკური პროცესია. ამიტომ გაყიდვების მოცულობის შესახებ აღნიშნულ მონაცემები დინამიკაში განხილვის გარეშე არ გამოდგება იმის უარსაყოფად, რომ თანამედროვე ტნკ-ები გლობალურ კომპანიებად გარდაქმნის პროცესში იმყოფებიან. ამასთან, რეგიონალიზაცია და გლობალიზაცია მჭიდროდ ურთიერთდაკავშირებული პროცესებია. ამიტომ საფუძველს მოკლებული არ არის, რომ ზოგიერთი მკვლევარი რეგიონული ოპერაციების მაღალ მაჩვენებელს გლობალური სტრატეგიის შემადგენელ ნაწილად მიიჩნევს. ვიდრე კომპანია გადაწყვეტდეს განახორციელოს თუ არა, ან როგორ განახორციელოს ბიზნესი მსოფლიოს რომელიმე რეგიონის მასშტაბით, მას ჩამოყალიბებული უნდა ჰქონდეს ნათელი გლობალური სტრატეგია; უნდა გააჩნდეს ბიზნესის საერთო სტრატეგია, კონკურენტული ამოცანები და შემდეგ შეაფასოს გლობალურ სტრატეგიაში მოცემული რეგიონის როლი.

[1] იქვე

ცხრილი 11

პროდუქტი	გადაწყვეტილებები		
	შტაბ-ბინა	რეგიონული განყოფილებები	ეროვნული განყოფილებები
მსოფლიო პროდუქტი	გლობალური სტრატეგია		
რეგიონთან ადაპტირებული პროდუქტი		რეგიონული სტრატეგია	
ეროვნულ დონეზე ადაპტირებული პროდუქტი			ეროვნული სტრატეგია

წყარო: Rugman A. and Verbeke A, Regional Transnationals and and Triad Strategy, Transnational Corporations Journal, Volume13, Number 3, December 2004, გვ. 13 მიხედვით

ტნკ-ების საერთაშორისო ოპერაციების მასშტაბზე წარმოდგენას გვაძლევს მათი უცხოური გაყიდვების წილი გაყიდვების მთლიან მოცულობაში. ამ მაჩვენებლის დინამიკაში განხილვის საფუძველზე შესაძლებელია ვიმსჯელოთ იმაზე, მაღლდება თუ არა საერთაშორისო ელემენტის მნიშვნელობა მათ საქმიანობაში. ცხრილში 12 წარმოდგენილია ზოგიერთი წამყვანი ტნკ-ის უცხოური გაყიდვების წილი 1994-2006 წლებში.

ცხრილი 12.

ზოგიერთი წამყვანი ტნკ-ის უცხოური გაყიდვების (%) დინამიკა

	კომპანია	უცხოური გაყიდვების წილი	
		1994	2006
1	General Electric	20%	45%
2	BP	60%	79%
3	Royal Dutch Shell	54%	57%

4	ExxonMobile Corporation	63%	69%
5	Ford Motor Corporation	29%	48%
6	Procter&Gamble	53%	57%
7	Sony Corporation	69%	73%
8	Hewlett Pakard	36%	64%
9	Nissan Motor	41%	75%
10	Univeler	86%	91%

წყარო: მაჩვენებლები გაანგარიშებულია UNCTAD-ის World Investment Report 1995 გვ. 20-23 და World Investment Report 2007 გვ. 229-231 მონაცემებზე დაყრდნობით

მონაცემებიდან ირკვევა, რომ წამყვანი ტნკ-ების უმრავლესობამ გაზარდა უცხოური გაყიდვები 2000-იან წლებში 1990-იან წლებთან შედარებით. ისინი სულ უფრო მეტ უცხოურ ბაზარზე არიან ორიენტირებულნი.

კომპანიების დონეზე გლობალიზაციის პროცესების სიღრმის შეფასების უმნიშვნელოვანესი ელემენტებია გადაწყვეტილებათა მიღების უფლებამოსილების კონცენტრაცია და პროდუქციის სახე.

ფირმისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებები ორ პარამეტრთანაა დაკავშირებული:

1. ადგილმდებარეობათა რაოდენობა, სადაც სტრატეგიული გადაწყვეტილებები მიიღება;

2. ფირმისთვის სპეციფიკური უპირატესობების გამოყენება, რომელიც არ გამომდინარეობს ადგილმდებარეობიდან.

სწორედ ეს უპირატესობები განსაზღვრავს სარგებლის მიღებას სტანდარტიზაციისა და საქმიანობის ინტეგრაციის შედეგად. ხოლო ის უპირატესობები, რომლებიც კონკრეტული ადგილმდებარეობიდან გამომდინარეობს, ტნკ-ებს სარგებელს აძლევს ეროვნულ ან რეგიონულ დონეზე ადაპტაციის შემთხვევაში.

გაერო-ს მიერ შემუშავებული ტრანსნაციონალიზაციის ინდექსი აერთიანებს კომპანიის უცხოური აქტივების წილს აქტივების მთლიან ღირებულებაში, უცხოურ გაყიდვებს და დასაქმებულ უცხოელებს.

TNI = (უცხოური აქტივები/მთლიანი აქტივები + უცხოური ფილიალების გაყიდვები/მთლიანი გაყიდვები + უცხოელთა შტატი/მთლიანი შტატი) : 3

სხვადასხვა ქვეყნის ტნკ-ის ინდექსის მიხედვით განხილვა ცხადყოფს, რომ ტნკ-ები მცირე ქვეყნებიდან (შვედეთი, ფინეთი, შვეიცარია და სხვა) ახორციელებენ ოპერაციების მეტ მოცულობას საზღვარგარეთ, ვიდრე ბაზირების ქვეყანაში, რადგან ბაზირების ქვეყნების შეზღუდული შესაძლებლობები აიძულებს მათ ეძებონ ახალი ბაზრები და რესურსების ახალი წყაროები. აშშ-ს, იაპონიის, გერმანიის ტნკ-ების ტრანსნაციონალიზაციის ინდექსის მაჩვენებელი მათთან შედარებით დაბალია. აღსანიშნავია, რომ ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებისა და განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ები ტრანსნაციონალიზაციის ინდექსი ზრდის ტენდენციით ხასიათდება.

ცხრილში 13 მოცემულია ტნკ-ები, რომლებსაც აქვთ ამ ინდექსის უდიდესი მნიშვნელობა.

100 წამყვანი ტნკ-ის ტრანსნაციონალიზაციის ინდექსის დინამიკა ცხადყოფს, რომ 1990-იანი წლების შემდგომ მისი საშუალო მნიშვნელობა, როგორც წესი, 50%-ს აღემატება. ინდექსის ცვლილებაზე გავლენას ახდენს საერთაშორისო შერწყმები და შთანთქმები, რადგან მისი აქტივიზაცია ამაღლებს ინდექსის მნიშვნელობას.

ცხრილი 13

ტრანსნაციონალიზაციის ინდექსის უდიდესი მაჩვენებლის მქონე ტნკ-ები, 2006 წ.

ტნკ		ინდექსი (%)	ქვეყანა
1.	Barrick Gold Corp.	94	კანადა
2.	Xstrata PLC	92	დიდი ბრიტანეთი
3.	Linde AG	91	გერმანია
4.	Pernod Ricard SA	87	საფრანგეთი
5.	WPP Group Plc	87	დიდი ბრიტანეთი
6.	Liberty Global Inc	85	აშშ
7.	Vodafone Group Plc	85	დიდი ბრიტანეთი
8.	Philips Electronics	85	ჰოლანდია

9.	Nestle SA	83	შვეიცარია
10.	Hutchison Whampoa Limited	82	ჰონ კონგი

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2008, გვ. 220-222 მიხედვით

შემუშავებულია, ასევე, ქსელის გავრცელების ინდექსი (ინტერნაციონალიზაციის ინდექსი), რომელიც განისაზღვრება როგორც უცხოური ფილიალების რაოდენობის შეფარდება ფილიალების საერთო რაოდენობასთან. განვითარებული ქვეყნების უდიდესი ტნკ-ების ფილიალების 70% განლაგებულია საზღვარგარეთ, ხოლო განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ების ფილიალების 50% უცხოურია.

ცხრილში 14 მოცემულია ტნკ-ები, რომლებსაც აქვთ ამ ინდექსის უდიდესი მნიშვნელობა.

ცხრილი 14

მსოფლიოს წამყვანი ტნკ-ების ათეული ინტერნაციონალიზაციის ინდექსის მიხედვით, 2006 წ.

ტნკ		ქვეყანა	ინდექსი %
1.	Liberty Global Inc	აშშ	97
2.	Eads	ჰოლანდია	97
3.	Singtel Ltd.	ჰოლანდია	95
4.	Cemex S.A.	მექსიკა	95
5.	Schlumberger Ltd	აშშ	94
6.	Thomson Corporation	კანადა	94
7.	Nestle SA	შვეიცარია	93
8.	Alcan Inc.	კანადა	93
9.	Nokia	ფინეთი	93
10.	Novartis	შვეიცარია	92

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2008, გვ. 220-222 მიხედვით

გარდა აღნიშნული ორი ინდექსისა, 2006 წლიდან შემუშავებულია ქსელის გეოგრაფიული გავრცელების ინდექსი (GSI), რომელშიც გათვალისწინებულია

უცხოური შვილობილი კომპანიების რაოდენობა და მიმღები ქვეყნების რაოდენობა, სადაც კომპანიას აქვს განყოფილებები.

მიმღები ქვეყნების რაოდენობის მიხედვით (სადაც აქვთ შვილობილი კომპანიები, რომლებიც მათ სრულ მფლობელობაშია) მსოფლიოს უდიდეს ტნკ-ებს შორის ძირითადად ევროპული კომპანიები არიან წარმოდგენილნი. პირველი პოზიციები უკავიათ Deutche Post-ს, რომელიც საქმიანობას ახორციელებს 111 მიმღებ ქვეყანაში, Royal Dutch Shell – 98 ქვეყანაში, Nestle – 96 ქვეყანაში, Siemens – 89 ქვეყანაში, BASF AG – 88 ქვეყანაში. [1]

ამერიკული სამრეწველო ტნკ-ები იღებენ მათი შემოსავლის ნახევარს საზღვარგარეთიდან[2] და მათ მიერ დასაქმებულთა ნახევარი უცხოელებია[3]. მაღალტექნოლოგიურ დარგებში დასაქმებულთა 40% უცხოელია საფრანგეთში[4].

მსოფლიოში ყოველი მეათე ადამიანი დასაქმებულია ტნკ-ების მიერ. კომპანიის გლობალურობის ხარისხზე მეტყველებს მართვის უმაღლესი დონის მრავალეროვნული შემადგენლობა და აქვთ თუ არა იმ ქვეყნების წარმომადგენლებს, სადაც განლაგებულია შვილობილი კომპანიები, დაწინაურების შესაძლებლობა მართვის უმაღლეს დონემდე. ცხრილში 15 წარმოდგენილია ტნკ-ები, რომელტაც აქვთ უცხოელთა დასაქმების უდიდესი წილი.

ცხრილი 15

მსოფლიოს წამყვანი ტნკ-ების ათეული უცხოელთა დასაქმების წილის მიხედვით, 2006 წ.

ტნკ		ქვეყანა	დასაქმებულთა რაოდენობა		
			მთლიანი	უცხოური	%
1.	Nestle SA	შვეიცარია	265 000	257 434	97,1
2.	Mitsui & Co Ltd	იაპონია	41 761	39 792	95,2

[1] World Investment Report, UNCTAD, 2008, გვ. 28

[2] US Direct Investment Abroad, US Bureau of Economic Analysis, 2005, გვ. 62

[3] US Direct Investment Abroad, US Bureau of Economic Analysis, 2005, გვ. 86

[4] Measuring Globalization: Activities of Multinationals, OECD, 2007/2008 edition, გვ. 119

3.	Xstrata PLC	დიდი ბრიტანეთი	28 198	26 506	93,9
4.	Barrick Gold Corp.	კანადა	17 000	15000	93,5
5.	AES Corporation	აშშ	32 000	28 693	89,6
6.	WPP Group Plc	დიდი ბრიტანეთი	77 686	69 202	89,0
7.	Honda Motor Co Ltd	იაპონია	167 231	148 544	88,8
8.	Linde AG	გერმანია	58 835	51 670	87,8
9.	Inbev SA	ჰოლანდია	85 617	73 495	85,8
10.	Philips Electronics	ჰოლანდია	121 732	104 222	85,6

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2008 გვ. 220-222 მიხედვით

განვითარებულ ქვეყნებში ტნკ-ბის უცხოური ფილიალების მიერ განხორციელებული ექსპორტი ქვეყნების მთლიანი ექსპორტის საკმაოდ მაღალ წილს შეადგენს. მაგალითად, 2001 წ. შვედეთის ექსპორტის 31% იყო არაშვედური ტნკ-ების ფირმისშიდა ექსპორტი. ეს მაჩვენებელი 1996 წელს 11%-ს შეადგენდა.

კორპორაციების გლობალიზაციის დახასიათებისათვის მხოლოდ გეოგრაფიული ნიშანი არასაკმარისია. აქ გათვალისწინებული უნდა იყოს, აგრეთვე, კომპანიების სტრატეგიისა და სტრუქტურის მახასიათებლები. ღირებულებათა ჯაჭვში საქმიანობის ყველა სახის გლობალიზაცია ერთდროულად არ ხდება, ამიტომ კომპანიები, რომლებსაც ღირებულებათა ჯაჭვის სხვადასხვა სტრუქტურა აქვთ, გლობალიზაციის სხვადასხვა ხარისხით გამოირჩევიან. აქ მნიშვნელოვანია როგორც მყიდველი-გამყიდველის (business to customer), ასევე, მიმწოდებელი-მწარმოებლის (business to business) ურთიერთობები. თუ ღრმავდება ერთ-ერთი მხარის გლობალიზაცია, მაშინ საჭირო ხდება მეორე მხარეც აკმაყოფილებდეს გლობალიზაციის მოცემული დონის მოთხოვნებს. აქედან გამომდინარე, ბიზნესის ყოველი მხარე უნდა ავსებდეს ერთმანეთს, რაც წარმატების აუცილებელი პირობაა.

ანალიზში ამ ასპექტების ჩართვით იკვეთება ის მაჩვენებლები, რომლებიც კონკრეტული კომპანიის გლობალიზაციის ხარისხის შეფასებისთვისაა საჭირო:

- რამდენად მსგავსია ქვეყნების მიხედვით ბიზნესის ეკონომიკური და სამართლებრივი გარემო;

- რამდენად მსგავსია კომპანიის კლიენტების მოთხოვნილებები სხვადასხვა ქვეყანაში;
- რამდენად შეიცავს კომპანიის მიერ სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებული საქონელი და მომსახურება სტანდარტულ კომპონენტებს;
- რამდენად ურთიერთდამოკიდებულია დისტრიბუტორებისა და სხვა შუამავლების საქმიანობა და რამდენად მსგავსია ქვეყნების მიხედვით გასაღების ქსელის მართვის პრაქტიკა;
- რამდენად მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია მასშტაბის ეკონომიას საქონლის ღირებულების თვალსაზრისით;
- რამდენად მნიშვნელოვან როლს ასრულებს მსოფლიო მასშტაბით ახალი საქონლის შემოტანის სისწრაფე კომპანიის კონკურენტუნარიანობაში;
- საქონლისა და მომსახურების გაყიდვაზე ტექნიკური ფაქტორები ახდენს მეტ გავლენას თუ კულტურული ფაქტორები;
- რამდენად მსგავსია მომხმარებელთა ქცევა;
- რამდენად შესაძლებელია ერთ-ერთი შვილობილი კომპანიის მიერ მიღებული გამოცდილების გავრცელება და გამოყენება სხვა ქვეყნების შვილობილი კომპანიების მიერ.

რაც უფრო ძლიერია იმ ფაქტორების გავლენა, რომლებიც არ აიძულებს კომპანიებს ადგილობრივ პირობებთან ადაპტაციას, მით უფრო მაღალი იქნება მათი გლობალიზაციის ხარისხი.

აღნიშნული კრიტერიუმების საფუძველზე, მაგალითისთვის, შესაძლებელია დავახასიათოთ საერთაშორისო ორიენტაციის მქონე ერთ-ერთი უდიდესი ქართული კომპანიის, საქართველოს მინისა და მინერალური წყლების კომპანიის, გლობალიზაციის ხარისხი. იგი საქმიანობას ახორციელებს 1995 წლიდან და აქვს უახლესი ტექნოლოგიებით აღჭურვილი საწარმოები. წყლების ჩამოსხმისა და ხარისხის კონტროლის მონიტორინგს ახორციელებენ ევროპელი ექსპერტები. კომპანიამ მიიღო ISO სერტიფიკატი 2007 წელს. მის ასორტიმენტს შეადგენს ბორჯომი კლასიკური, ლიკანი, ბორჯომის წყაროები და ბორჯომი მსუბუქი. ეს

პროდუქცის განსაკუთრებით კარგადაა ცნობილი დსთ-ს სივრცეში, ამავდროულად, თანდათან პოპულარული ხდება აშშ-ში, ევროკავშირსა და ისრაელში.

კომპანია მინერალური წყლების ექსპორტს ახორციელებს 1996 წლიდან. ამ ხნის განმავლობაში გამომჟღავნდა, რომ მას უნარი შესწევს კონკურენცია გაუწიოს მსოფლიოში ცნობილ ბრენდებს. ამჟამად ბორჯომის ექსპორტი შედის 30 ქვეყნის ბაზარზე. გაყიდვების მოცულობის მიხედვით უდიდეს ბაზრებს წარმოადგენენ უკრაინა, ბალტიისპირეთის ქვეყნები, ყაზახეთი და აზერბაიჯანი. 2007 წელს მთლიანი გაყიდვების 65% მოდიოდა საზღვარგარეთის ბაზრებზე. მომავალი სამი წლის განმავლობაში კომპანია გეგმავს, რომ განახორციელოს 140 მლნ ლიტრი მინერალური წყლის ექსპორტი[1].

2006 წლის რუსულმა ემბარგომ კომპანიაზე უკიდურესად მძიმე ზემოქმედება მოახდინა. მან, ფაქტობრივად, ერთ დღეში დაკარგა ესქპორტის დაახლოებით 65%. ამის საპასუხო სტრატეგია, რომელსაც კომპანიამ მიმართა, ითვალისწინებდა ღონისძიებებს სამი მიმართულებით: 1. საერთაშორისო ბაზრებზე პროდუქციის აგრესიული მარკეტინგი; 2. გაყიდვების გეოგრაფიული გაფართოება 3. ახალი ბრენდების შემოტანა. ამ სტრატეგიების წყალობით უკრაინაში გაყიდვები 50%-ით გაიზარდა. კომპანიამ მოახრეხა სხვა მნიშვნელოვან ახალ ბაზრებზე შესვლა, მათ შორის, ყირგიზეთში, მონღოლეთში, ტაჯიკეთსა და უზბეკეთში. კომპანია ახორციელებს ღონისძიებებს დასავლეთი და აღმოსავლეთი ევროპის ისეთ ქვეყნებში შესასვლელად, როგორებიცაა ჩეხეთი, ბელგია, პოლონეთი და გერმანია. იგი, ასევე, გეგემავს დიდი ბრიტანეთის ბაზარზე შეღწევას. მისთვის მიმზიდველია, აგრეთვე, ჩინეთისა და იაპონიის ბაზრები. გარდა ამისა, ბორჯომი ამჟამად იმკვიდრებს პოზიციებს ლათინური ამერიკის ქვეყნების ბაზრებზე.

გლობალიზაციის ზემოთაღნიშნული კრიტერიუმების გათვალისწინებით საქართველოს მინისა და მინერალური წყლების კომპანიის მდგომარეობა ამგვარია[2]:

- წლიური ბრუნვა შეადგენს 50 მლნ ლარზე მეტს;

---

[1] Borjomi Consolidates Its Position In Foreign Markets, Interview with Zaza Kikvadze, Director General of Georgian Glass & Mineral Waters, Georgia Today, #413 http://www.georgiatoday.ge/article_details.php?id=5258

[2] www.businessinfo.ge და http://www.borjomi.ge/en

- საწარმოო სიმძლავრეები აქვს სამ ქვეყანაში;
- აქტივების 80% იმყოფება საზღვარგარეთ;
- გაყიდვების 1/3 ხორციელდება საზღვარგარეთ.

ოპერაციების გეოგრაფიული მასშტაბის გაფართოებასთან ერთად კომპანია აწყდება სულ უფრო მრავალფეროვან ეკონომიკურ და სამართლებრივ გარემოს. ამიტომ მას გარკვეული ცვლილებები შეაქვს თავის ზოგიერთ სტრატეგიაში. ერთ ქვეყანაში შეძენილი გამოცდილების სხვა ქვეყნებში გამოყენების ეფექტიანობა შედარებით დაბალია. მიუხედავად, ამისა, კომპანიის საერთო სტრატეგიასა და ხედვას მისი ხელმძღვანელობა ახასიათებს როგორც გლობალურს. მისი პროდუქციის – მინერალური წყლების - სტანდარტიზაციის ხარისხი მაღალია და მოთხოვნა მათზე დაახლოებით მსგავსია სხვადასხვა ქვეყანაში. კომპანია მომხმარებელთა სეგმენტაციის თითქმის ერთნაირ პრინციპებს იყენებს. ტრადიციულად სეგმენტირება ხდება გაზიანობის, გამოყენების ხასიათის (სამკურნალო, სასმელი), და ფასის (დაბალი და მაღალი) მიხედვით. გასაღების ყველაზე მნიშვნელოვანი არხია ტრადიციული სასურსათო მაღაზიები. კომპანია, ასევე, იყენებს სავაჭრო წარმომადგენელთა სადისტრიბუციო ქსელს.

ამდენად, საქართველოს მინისა და მინერალური წყლების კომპანიის ზომა, საწარმოო ბაზა და ბრუნვა არ არის იმ მასშტაბის, რომ ტნკ-ების გაეროს მიერ მოცემულ განმარტებას შეესაბამებოდეს. ტრანსნაციონალიზაციის ზემოთ განხილული თეორიების უმრავლესობა კომპანიის ზომას და წარმომადგენლობას მრავალი ქვეყნის ბაზარზე მისი გლობალურობის უმნიშვნელოვანეს დეტერმინანტად მიიჩნევს. თუმცა, თუ გავიხსენებთ "დაბადებით გლობალური" ფირმის კონცეფციას, მცირე ზომის კომპანიაც შესაძლებელია მივაკუთვნოთ გლობალურ კომპანიას მისი სტრატეგიისა და ორიენტაციის მიხედვით. საქართველოს მინისა და მინერალური წყლების კომპანიის სტრატეგიის მახასიათებლები პასუხობს ზემოთ ჩამოთვლილ კრიტერიუმებს, რომლებიც გლობალიზაციის ხარისხზე მიგვითითებს. ამდენად, შეგვიძლია მივიჩნიოთ, რომ ეს კომპანია ქართული "გლობალიზებადი" კომპანიის ერთ-ერთ პირველ მაგალითს წარმოადგენს.

კომპანიების გლობალიზაციის დონის განსაზღვრის ზემოთ მოტანილი კრიტერიუმები შესაძლებელია გამოგვადგეს დარგების გლობალიზაციის სიღრმის განსაზღვრისთვისაც. მ. პორტერის მიერ შემოთავაზებული გლობალური დარგის განსაზღვრება შეიძლება დავაკავშიროთ გლობალური კომპანიების განსაზღვრებასთან. ფირმის კონკურენტული პოზიცია ერთ ქვეყანაში მნიშვნელოვნად იქნება დამოკიდებული მის კონკურენტულ პოზიციაზე მეორე ქვეყანაში[1] სწორედ მაშინ, როდესაც ფირმის საქმიანობა მრავალი ქვეყნის მასშტაბით კოორდინირებული და ინტეგრირებულია. რაც უფრო მეტი გლობალური ფირმა მოქმედებს დარგში, მით უფრო დიდი იქნება მისი გლობალიზაციის ხარისხი. მეორე მხრივ, თუ გავითვალისწინებთ მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის ცალკეულ ელემენტებს, შეიძლება ითქვას, რომ დარგის გლობალიზაცია დამოკიდებული იქნება: მის მიერ წარმოებული საქონლისა და მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობაზე, საერთაშორისო ინვესტიციებზე ამ დარგის საწარმოო სიმძლავრეებსა და ფასიან ქაღალდებში.

ტრადიციულად, გლობალურ დარგებს მიაკუთვნებენ საავტომობილო, მანქანათმშენებლობის, საყოფაცხოვრებო ტექნიკის და სხვ. დარგებს. გასათვალისწინებელია, რომ გლობალიზაციის პროცესების გაღრმავებასთან ერთად, დარგების სულ უფრო ფართო წრე იძენს გლობალური დარგისთვის დამახასიათებელ ნიშან-თვისებებს, მათ შორის, ერთი შეხედვით, ისეთი ნაკლებად ინტერნაციონალიზებული დარგი, როგორიც მშენებლობაა. იგი ნებისმიერი ეკონომიკის ხერხემალს წარმოადგენს და ხასიათდება საკმაოდ მაღალი კომპლექსურობით, რადგან დაკავშირებულია აქტივების საერთაშორისო მობილურობასთან პროექტის ადგილმდებარეობიდან გამომდინარე, ასევე, ადგილობრივი სამუშაო ძალის აქტიურ მონაწილეობასთან პროექტების შესრულებაში. იგი მჭიდროდაა დაკავშირებული სხვა დარგებთან, როგორიცაა უძრავი ქონება, საკონსულტაციო მომსახურება და ინჟინირინგი. მშენებლობის დარგის განვითარებაზე დიდად არის დამოკიდებული ინფრასტრუქტურის განვითარების დონე, რის გარეშეც გლობალიზაციის პროცესში ნებისმიერი ქვეყნის

[1] Porter M. Competition in Global Industries, Harvard Business Schools Press, 1993, გვ. 20

სრულფასოვანი მონაწილეობა წარმოუდგენელია. ამიტომ სამშენებლო სექტორი და ამ დარგში მოქმედი ფირმები საკმაოდ დიდ ყურადღებას იქცევენ.

მიუხედავად იმისა, რომ ამ დარგის პროდუქცია ნაკლებადაა ჩართული საერთაშორისო ვაჭრობაში, ხოლო ცალკეულ ქვეყნებში ამ დარგში ძირითადი წილი ადგილობრივ ფირმებს უჭირავთ, მშენებლობის სექტორი სულ უფრო გლობალური ხდება. სავაჭრო ნაკადების "ნაკლებობას" ავსებს საერთაშორისო ინვესტიციები, საერთაშორისო დეველოპერული პროექტები, ერთობლივი საწარმოები. დღესდღეობით მშენებლობის გლობალურ დარგში გაწეული წლიური დანახარჯები 4 ტრლნ დოლარს აღწევს.[1] ორგანიზაცია Global Insight (აქვეყნებს ეკონომიკურ, ფინანსურ, დარგობრივ ინფორმაციას მონაცემების მეცნიერულ ანალიზზე დაყრდნობით) აკეთებს დადებით გრძელვადიან პროგნოზს მშენებლობის გლობალური დარგის განვითარების შესახებ და აღნიშნავს, რომ 2012 წლისთვის ამ დარგში განხორციელებული ინვესტიციების ზრდის ტემპი 5%-ს მიაღწევს[2].

მშენებლობის მომსახურების მიწოდებაში ჩართული ფირმების წრე მეტად მრავალფეროვანია, დაწყებული ადგილობრივი ფირმებიდან, დამთავრებული მსხვილი ტრანსნაციონალური კორპორაციებით. ჟურნალი Engineering News Record[3] აქვეყნებს მშენებლობის სექტორში წამყვანი 225 საერთაშორისო კონტრაქტორის რეიტინგს უცხოეთდან მიღებული შემოსავლების სიდიდის მიხედვით. ზოგიერთი კომპანია, უცხოური შემოსავლების მაღალი წილის მიხედვით 2008 წელს მოცემულია ცხრილში 16.

ცხრილი 16

საერთაშორისო კონტრაქტორები უცხოური შემოსავლების წილის მიხედვით

კომპანია	ქვეყანა	შემოსავლები		
		უცხოური	მთლიანი	წილი %
TECHNIP	საფრანგეთი	9,843.0	10,004.0	98
SAIPEM	იტალია	11,339.0	11,757.0	96

[1] Jamagidze L. Construction Industry In International Business, Building Entrepreneurship and Immovable property, Proceedings of International Conference, Varna, 2005, გვ. 153
[2] http://www.globalinsight.com/Construction
[3] www.enr.com

HOCHTIEF AG	გერმანია	21,313.4	23,861.0	89
BOVIS LEND LEASE	ავსტრალია	8,011.2	9,648.7	83
STRABAG SE	ავსტრია	12,689.2	15,797.0	80
SKANSKA AB	შვედეთი	13,982.2	18,546.9	75
BECHTE	აშშ	11,742.0	17,696.0	66

წყარო: Top 225 International Contractors, 2008, enr.construction.com/people/topLists/topIntlCont/topIntlCont_1-50.asp

რეიტინგის მონაცემების მიხედვით, გარდა განვითარებული ქვეყნების ტნკ-ებისა, მშენებლობის საერთაშორისო ბაზარზე სულ უფრო აქტიურდებიან განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ები (ჩინეთი, სამხ. კორეა, თურქეთი). აღსანიშნავია, რომ განვითარებადი ქვეყნების ტნკ-ების გააქტიურება 1970-იანი წლების ბოლოდან გახდა თვალსაჩინო. ისინი ცდილობენ სწრაფად აითვისონ ორგანიზაციული, ოპერაციული და მმართველობითი შესაძლებლობები, რაც გლობალურ კომპანიებს გააჩნიათ. განსაკუთრებით მძლავრი პოზიციები რეგიონულ და გლობალურ ბაზრებზე მოიპოვეს კორეულმა სამშენებლო ტნკ-ებმა. ეს, გარკვეულწილად, სახელმწიფოს მხარდაჭერის პოლიტიკითაც იყო განპირობებული. სამხრეთ კორეის მთავრობამ მშენებლობა ჩართო სტრატეგიული მნიშვნელობის დარგების კატეგორიაში. კორეულ ტნკ-ებს კონკურენციას უწევენ თურქული სამშენებლო კომპანიები. მშენებლობა კაპიტალტევადი დარგია, ამიტომ სახელმწიფოს ხელშეწყობა, სავაჭრო ბარიერების შემცირება, ექსპორტის წახალისების პროგრამები ამ დარგის კომპანიების საერთაშორისო ექსპანსიის განმსაზღვრელი ფაქტორია. მიუხედავად იმისა, რომ განვითარებადი ქვეყნების სამშენებლო კომპანიების მიერ მიწოდებული მომსახურების ხარისხი ბევრად ჩამორჩება ევროპულ სტანდარტს, ისინი მნიშვნელოვან კონკურენციას უწევენ ევროპულ სამშენებლო კომპანიებს, რადგან იყენებენ იაფ სამუშაო ძალას.

მშენებლობის დარგი პროექტების შესრულებაზე დაფუძნებულია დარგია, ამიტომ მისი გლობალიზაცია უკავშირდება ე.წ. outsourcing-ისა და ოფშორინგის

ტენდენციების გაძლიერებას, როცა ცალკეული მომსახურების მიწოდება გადადის საერთაშორისო სუბკონტრაქტორების პასუხისმგებლობაში. მაგალითად, აშშ-ს სამშენებლო სექტორის ოპერაციების დიდი ნაწილი გადადის ინდოეთსა და ჩინეთში[1]. ამას ხელს უწყობს არა მარტო შედარებით იაფი მუშახელის არსებობა, არამედ ამ ქვეყნებში საინფორმაციო ტექნოლოგიების განვითარების საკმარისი დონე იმისათვის, რომ ეს ოპერაციები დაბალი დანახარჯებით შესრულდეს.

ერთობლივი საწარმოების შექმნა ადგილობრივ და უცხოურ კომპანიებს შორის მშენებლობის დარგში, ასევე, დამახასიათებელი მოვლენაა და უკავშირდება პროექტების დაფინანსების, ტექნოლოგიებისა და ნოუ-ჰაუს გადაცემის საჭიროებას, ასევე, უცხოური ფირმებისათვის ადგილობრივი კანონმდებლობისა და წესების გაცნობაში დახმარებას. პარტნიორობის სხვა ფორმების გამოყენების შემთხვევაში მომსახურების განხორციელება შეიძლება დაეკისროს ერთ პარტნიორს, რომელიც მთელ სამუშაოს შეასრულებს, ან რამდენიმე სპეციალიზებულ სუბკონტრაქტორს, რომლებიც სამუშაოების სხვადასხვა ნაწილზე არიან პასუხისმგებელნი. მშენებლობის დარგის ზოგიერთ გლობალურ კომპანიას შედარებით უნიფიცირებული მოთხოვნები აქვს და ახალი უცხოური ოპერაციების განვითარებისათვის იყენებენ უკვე გამოცდილ და სანდო პარტნიორებს. ამდენად, ფირმათაშორისი თანამშრომლობის გააქტიურება მნიშვნელოვანია მოცემული დარგის გლობალიზაციის პროცესში.

[1] Sattineni A. Outsourcing and Off-shoring: options for US Construction Industry, International Business and Economic Research Journal, May, 2008, Volume 7, Number 5 გვ. 59

2.2. ტნკ-ების სამოქმედო გარემოს მახასიათებლები

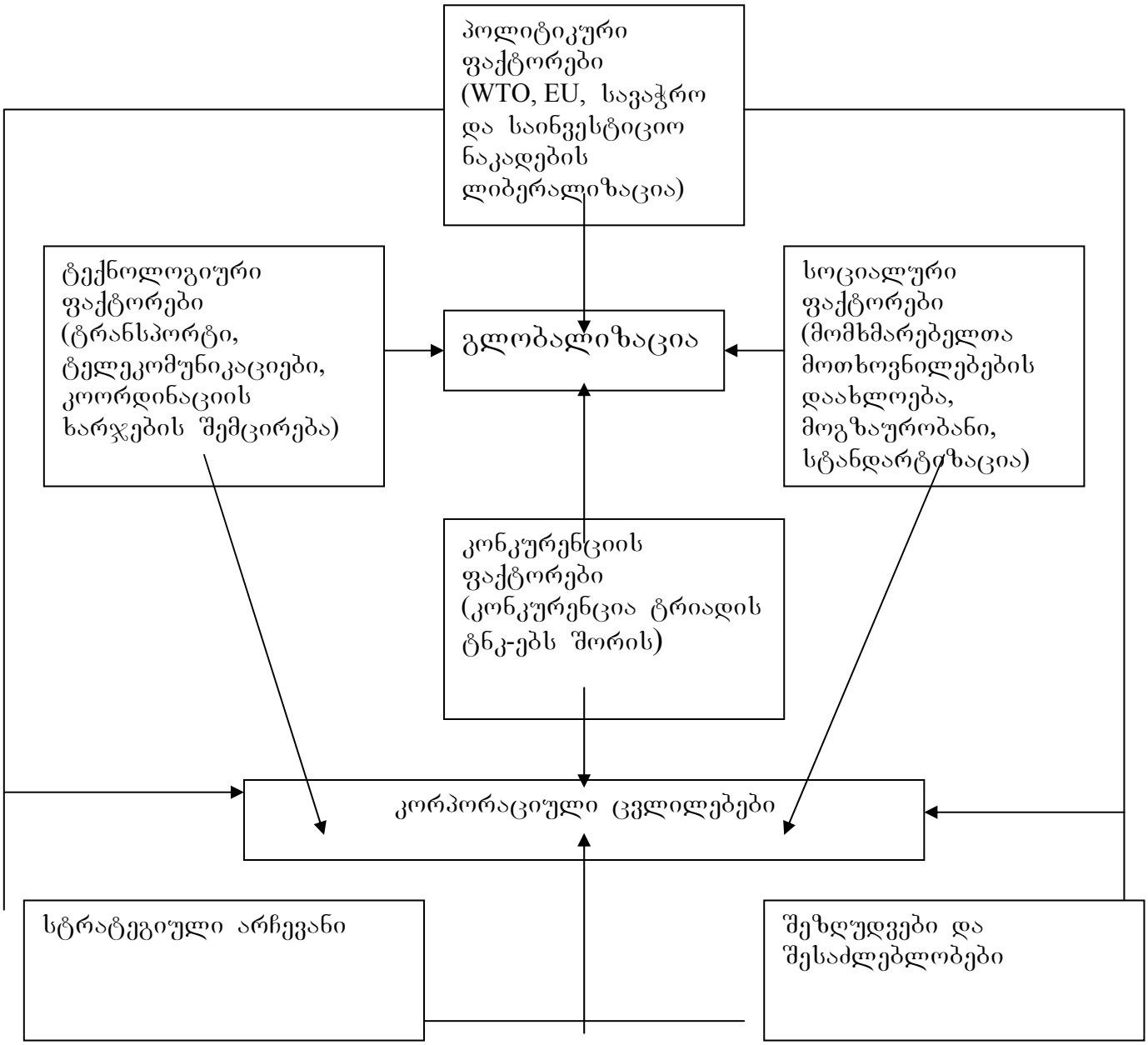
თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები წარმოგვიდგება, როგორც საქონლის, მომსახურებისა და კაპიტალის ყველა ნაკადის მომცველი საქონელმოძრაობისა და ინტელექტუალური საქმიანობის შედეგების გაცვლის გლობალური სისტემა.

ქვეყნებს შორის ურთიერთდამოკიდებულების გაღრმავება თანამედროვე რეალობაა. ამ ურთიერთდამოკიდებულების ბევრი ასპექტი დადებითი შედეგების მომტანია, თუნდაც იმ თვალსაზრისით, რომ შესაძლებელია მრავალი პრობლემის წინააღმდეგ ერთობლივი ძალისხმევით ბრძოლა.

თანამედროვე კორპორაციები აწყდებიან სულ უფრო არასტაბილურ გარემოს, სადაც მიმდინარეობს გეოპოლიტიკური, ეკონომიკური, ტექნოლოგიური, სოციალური, კულტურული ცვლილებები. ნახ. 2-ზე წარმოდგენილია ფაქტორები, რომლებიც კომპლექსურად აყალიბებს გლობალურ ეკონომიკურ სივრცეს.

კორპორაციის გარე გარემო ზეწოლას ახდენს შიდა გარემოზე. მას შემდეგ, რაც განხორციელდება საერთაშორისო გარემოს დინამიკის გაანალიზება სხვადასხვა კუთხით, შესაძლებელია შეფასდეს სტრატეგიული განვითარება იმ კორპორაციებისა, რომლებიც გლობალურ კორპორაციებად გარდაქმნის პროცესში არიან.

გლობალიზაციის პროცესების დაჩქარებას XX საუკუნის 90-იან წლებში ხელი შეუწყო ისეთი ახალი მოვლენების განვითარებამ, როგორებიცაა:



ნახ. 2. გლობალური კომპანიების სამოქმედო გარემოს ფაქტორები

ა) ცვლილებები წარმოების, სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებში, რაც უზრუნველყოფს მრავალფეროვანი სახის საქონლისა და მომსახურების წარმოებას და გადაადგილებას უფრო სწრაფად და იაფად; ინფორმაციის სწრაფ გაცვლას და სწრაფ რეაგირებას გარემოს ფაქტორებზე. საინფორმაციო ტექნოლოგიების განვითარება ხელს უწყობს როგორც ბაზრების, ასევე, საქმიანობის გლობალურ კოორდინაციას.

ბ) ეკონომიკის ლიბერალიზაციის პოლიტიკა, რაც უზრუნველყოფს სავაჭრო და საინვესტიციო საქმიანობის შეუზღუდაობას.

გ) მსოფლიოს წამყვან ქვეყნებში რეალური შემოსავლების ზრდა, რამაც აამაღლა მოთხოვნა საქონელსა და მომსახურებაზე;

დ) გლობალური ინსტიტუტები;

მსოფლიო სავაჭრო სისტემის ლიბერალიზაცია და საერთაშორისო ფინანსური ბაზრების სწრაფი ზრდა ტნკ-ების სამოქმედო გარემოს უმთავრესი ეკონომიკური ფაქტორებია. როგორც მოკლევადიანი, ასევე, გრძელვადიანი კაპიტალის ბაზრების ზრდა მეტად მნიშვნელოვანია კომპანიებისათვის, რომელთაც ყოველდღიურად სულ უფრო დიდი მოცულობის ფინანსური რესურსების ესაჭიროებათ, ამიტომ ფინანსური ბაზრების ზრდა და კომპანიების ზრდა ერთდროულად მიმდინარეობს.

კომპანიების გარე გარემოში მრავლად მოქმედებენ კონკურენციის ფაქტორები – მაღალხარისხოვანი საქონლისა და მომსახურების სიმრავლე, საქონელ-სუბსტიტუტები, მომხმარებელთა გემოვნების დახვეწა აიძულებს კომპანიებს მუდმივად კონცენტრირებულნი იყვნენ მომხმარებლებზე, მოიძიონ შემოსავლის ახალი წყაროები შეინარჩუნონ მყარი ურთიერთობები მომწოდებლებთან, დისტრიბუტორებთან და კლიენტებთან.

რეგიონალიზაციის ტენდენციების გაღრმავებასთან ერთად ტნკ-ები ცდილობენ განამტკიცონ საკუთარი პოზიციები რეგიონულ ბაზრებზე. ამასთან, ტრიადის წამყვანი რეგიონები გეოგრაფიულად ახლოსაა ქვეყნებთან, რომლებიც ტნკ-ებისთვის წარმოადგენენ დაბალი დანახარჯების მქონე წარმოების განლაგების ადგილებს (მაგალითად, ლათინური ამერიკის ქვეყნები, აღმოსავლეთი ევროპა, მალაიზია და ვიეტნამი). ამიტომ, მოსალოდნელია, რომ მომავალში ამაღლდება არა შიდარეგიონული ვაჭრობის წილი, არამედ რეგიონთაშორისი ვაჭრობის წილი და ეს, სავარაუდოდ, მნიშვნელოვან წვლილს შეიტანს ეკონომიკური განვითარების დონეების დაახლოებაში.

კომპანიები ცდილობენ მოიპოვონ კონკურენტული პოზიცია, რომელიც უზრუნველყოფს გლობალიზაციის შემდგომ გაღრმავებას. საინფორმაციო

ტექნოლოგიები, კაპიტალის ბაზრების მაღალინტეგრირებულობა, შერწყმები და შთანთქმები ამის მაჩვენებელია.

გამომდინარე ეკონომიკური ფაქტორებიდან, ტნკ-ების წინაშე წამოჭრილი ახალი ამოცანები უკავშირდება:

- სულ უფრო მზარდ კონკურენციას ტნკ-ებს შორის;
- ცვლილებებს მსოფლიოში ეკონომიკური აქტივობის გადანაწილებაში რეგიონული სავაჭრო ბლოკების მნიშვნელობის ზრდის გამო;
- სტრატეგიების ამოქმედების აუცილებლობა, რომლებიც უზრუნველყოფს მათთვის მაქსიმალურ უპირატესობებს ლიბერალიზებული ვაჭრობიდან და საინვესტიციო საქმიანობიდან;

ტექნოლოგიურ წინსვლას მივყავართ გლობალურ ეკონომიკურ ზრდამდე, რაც ნაჩვენებია ნ. კონდრატიევის თეორიაში[1]. მის მიხედვით, ეკონომიკური ციკლები მეორდება 50 წლიანი შუალედით და დაკავშირებულია ტექნოლოგიური ცვლილებების ფაზებთან. ბოლო ციკლი (დაიწყო 1980-90-იან წლებში) საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტალღას წარმოადგენს და მის წარმმართველად გვევლინებიან ფირმათა ქსელები, რომლებიც კომპიუტერულ და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიებზე დაფუძნებულ წარმოებისა და კონტროლის სისტემებს იყენებენ. გრძელვადიან პერიოდში ტექნოლოგიური განვითარების ტენდენციები იწვევს ცვლილებებს სხვადასხვა სახის საქმიანობის ადგილმდებარეობაში, კონტროლსა და მართვაში ქვეყნებისა და რეგიონების მიხედვით.

ტექნოლოგიების გავლენა ტნკ-ების ფუნქციონირების თვალსაზრისით აისახება მათ ორგანიზაციაში მომხდარ ცვლილებებში, ინოვაციებზე წარმოებაში, გაყიდვებსა და მარკეტინგში.

საინფორმაციო ტექნოლოგიების განვითარებამ, ერთი მხრივ, განაპირობა კომპიუტერული და პროგრამული უზრუნველყოფის შესაძლებლობების გაფართოება, მეორე მხრივ, შეამცირა მათი ერთეულის დანახარჯები. დღეს არსებობს გლობალური საინფორმაციო ინფრასტრუქტურა ინტერნეტის სახით,

---

[1] Hugill P. J. World Trade Since 1431: Geography, Technology, and Capitalism, JHU Press, 1993, გვ. 9

რომლის გამოყენება ცვლის ბიზნესის განხორციელების პრაქტიკას. იმის გამო, რომ www-ში ინფორმაციის განთავსებისა და ინტერნეტით სარგებლობის ხარჯები მნიშვნელოვნად შემცირდა, იგი ემსახურება კლიენტთა სულ უფრო მზრად რაოდენობას. ინტერნეტის გამოყენება ბევრად უწყობს ხელს ინოვაციური, საწარმოო, მომსახურების პროცესების გაუმჯობესებას.

1990-იანი წლებიდან ტნკ-ების წინაშე მდგომი ერთ-ერთი უმთავრესი მმართველობითი ამოცანაა რეპოზიცირება ელექტრონულ საბაზრო სივრცეში, რომელიც დაბალი ტრანსაქციური ხარჯებით ხასიათდება.

ორგანიზაცია Internet World Stats მონაცემების თანახმად, დღეს მსოფლიო მოსახლეობის 21%-ზე მეტი ინტერნეტის მომხმარებელია. ცხრილში 17 მოცემულია ინტერნეტის მომხმარებელთა წილი ზოგიერთი ქვეყნის მოსახლეობაში.

ცხრილი 17

ინტერნეტის მომხმარებლები სხვადასხვა ქვეყანაში 2008 წ.

ქვეყანა		ინტერნეტის მომხმარებლები (% მოსახლეობაში)
1	ჰოლანდია	90,1
2	ნორვეგია	87,7
3	კანადა	84,3
4	შვედეთი	77,4
5	იაპონია	73,8
6	პორტუგალია	72,9
7	აშშ	72,3
8	სამხრეთ კორეა	70,7
9	გერმანია	68,6

10	ფინეთი	68,6

წყარო: www.internetworldstats.org

ამავე ორგანიზაციის მონაცემებით, ინტერნეტის მომხმარებელთა პროცენტული ზრდა 2000-2008 წლებში ყველაზე მაღალი იყო ცენტრალური აღმოსავლეთისა და აფრიკის რეგიონებში. მონაცემები წარმოდგენილია ცხრილში 18.

ცხრილი 18

ინტერნეტის მომხმარებელთა ზრდა პროცენტულად მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში 2000-2008 წწ.

რეგიონი	ზრდა %	წილი მსოფლიო მომხმარებლებში %
აფრიკა	1.031,2	5,3
აზია	406,1	39,5
ევროპა	266,0	26,3
ცენტრალური აღმოსავლეთი	1.176,8	2,9
ჩრ. ამერიკა	129,6	17,0
ლათინური ამერიკა	669,3	9,5
ავსტრალია და ოკეანეთი	265,1	1,4
მსოფლიო	305,5	100

წყარო: www.internetworldstats.org

გლობალიზაციის ინფრასტრუქტურა, ზეტერიტორიული სივრცეების ფორმირება უსაზღვრო შესაძლებლობებს ქმნის ტნკ-ებისთვის. კომპანიებმა, რომელთა საქმიანობა დაკავშირებულია საინფორმაციო ტექნოლოგიებთან, ტელეკომუნიკაციებთან, ელექტორნულ მედიასა და ტრანსეროვნულ ფინანსებთან 1970-იანი წლების შემდგომ მნიშვნელოვნად გაამყარეს თავიანთი პოზიციები მსოფლიო ფინანსურ ბაზრებზე. ეს დარგები არა მარტო ემსახურებიან სხვა ტრადიციულ სფეროებს, არამედ, თავის მხრივ, წარმოების წამყვან სფეროებს წარმოადგენენ. სიმძიმის ცენტრი მრეწველობიდან ინაცვლებს უხილავი (ფინანსები,

ინფორმაცია და კომუნიკაციები) სფეროებისკენ. ტერიტორიული განზომილების მქონე ბიზნესში მოგების წყარო უმთავრესად არსებობდა სოფლის მეურნეობის, მომპოვებელი და გადამამუშავებელი მრეწველობის დარგებში. გლობალიზაციის პირობებში კი დამატებითი მოგების წყაროები არის ელექტრონული გარიგებების, მონაცემთა დამუშავების, საინფორმაციო მომსახურების სფეროებში. 1990-იან წლებში საგარეო გარიგებების მხოლოდ 5% იყო უშუალოდ დაკავშირებული ქვეყნებს შორის "რეალური" საქონლის მოძრაობასთან.[1]

www-ით განხორციელებული გარიგებები ყოველწლიურად დიდ ტემპით იზრდება. მათი მოცულობა 1997 წელს 7,5 მლრდ დოლარს შეადგენდა, ხოლო უკვე 2003 წელს მხოლოდ აშშ-ში 300 მლრდ დოლარს მიაღწია.[2] მაგალითად, კომპანია Dell Computers ინტერნეტის მეშვეობით ყოველდღიურად 4 მლნ დოლარის გაყიდვებს ახორციელებს, ხოლო Cisco Systems – 20 მლნ დოლარის ღირებულების გარიგებებს. ორგანიზაცია Foreign Policy-ს გლობალიზაციის ინდექსში ოთხი მაჩვენებლიდან ერთ-ერთია საინფორმაციო კავშირები – ინტერნეტის მოხმარების მაჩვენებელი. ყოველწლიურად იზრდება ახალი მომხმარებლების ინტერნეტში ჩართვის ტემპი, როგორც განვითარებულ, ასევე, განვითარებად ქვეყნებში. უკანასკნელ წლებში განვითარებად ქვეყნებში ინტერნეტში ჩართვის ტემპი სამჯერ ამაღლდა[3].

აშშ საინფორმაციო ტექნოლოგიებზე ხარჯავს მშპ-ს 8.8%[4]. ეს უფრო მეტია, ვიდრე მისი დანახარჯები სამეცნიერო კვლევებზე. თითქმის ამდენივეს ხარჯავს ჩინეთი (მშპ-ს 8.4%). ღია საინფორმაციო სივრცის არსებობა, მიუხედავად ქვეყნის შიდაპოლიტიკური ვითარებისა, შედის ყველა განვითარებული ქვეყნის ინტერესებში. ამ სფეროში ლიდერის პოზიციას ინარჩუნებენ იაპონია, რომლის დანახარჯები 1 სულ მოსახლეზე 2500 აშშ დოლარია და შვეიცარია – 3150 დოლარი[5].

---

[1] I. Sholte, Global Capitalism and the State, International; Affaris, 1997, N3, გვ. 430

[2] Ch Hill, International Business: Competing in the Global Marketplace, 2003, გვ.73

[3] www.foreignpolicy.org

[4] OECD, ITS database

[5] OECD, ITS database

ტექნოლოგიური მიღწევები ცვლის როგორც საწარმოო პროცესებს, ასევე, პროდუქციის დიზაინსა და მახასიათებლებს. ციფრულ კონტროლზე დაფუძნებული მეთოდებისა და კომპიუტერული დიზაინის მეთოდების (CAD–CAM) გამოყენების საშუალებით მოხდა მოქნილ საწარმოო სისტემებზე (FMS) გადასვლა. ოცდამეერთე საუკუნეში ტექნოლოგიების ხელმისაწვდომობა და გამოყენების შესაძლებლობა გლობალური ბიზნესის წარმატების უმნიშვნელოვანესი დეტერმინანტია.

ტექნოლოგიური განვითარების დონე მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილში, რასაკვირველია, ერთნაირი არ არის. განსხვავებები ასახულია ტექნოლოგიურ მოღწევათა ინდექსში, რომლის მიხედვით ქვეყნები შემდეგ ჯგუფებად არიან დაყოფილი: 1. ლიდერები (სულ 18 ქვეყანა); 2. პოტენციური ლიდერები (სულ 19 ქვეყანა); 3. ტექნოლოგიების დინამიკურად დამნერგავი ქვეყნები (სულ 26 ქვეყანა); 4. მარგინალური ქვეყნები (სულ 9 ქვეყანა); 5. დანარჩენი ქვეყნები[1].

თანამედროვე გლობალური პოლიტიკური და სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, ისევე, როგორც გეოპოლიტიკური კონფლიქტები, ხელს უშლის ქვეყნების დაახლოებას და, ამდენად, კომპანიებს ახალი ბაზრების ძიებაში. გლობალიზაციის ასიმეტრიული ხასიათი სირთულეებს ქმნის ფირმებისათვის, რომლებიც მიზნად ისახავენ გლობალურ ბაზრებზე დამკვიდრებას.

უფსკრული ეკონომიკური განვითარების დონეებს შორის განვითარებულ და განვითარებადი ქვეყნების ერთ ჯგუფს შორის ძლიერ დიდია. შესაბამისად, მოსახლეობის დიდ ნაწილი გამოდევნილია გლობალური ბაზრიდან. 1,2 მლრდ ადამიანი ცხოვრობს უკიდურეს სიღარიბეში; აფრიკის ზოგიერთ უკიდურესად ჩამორჩენილ ქვეყანაში თითქმის არ მიემართება ტნკ-ების ინვესტიციები და მათ ეკონომიკაში არ შეიმჩნება განვითარების რაიმე არსებითი ტენდენციები.

პოლიტიკური ფაქტორები ტნკ-ების სამოქმედო გარემოში მეტად მნიშვნელოვანია და მოსალოდნელია, რომ მათი ზემოქმედების შედეგებს ექნება გრძელვადიანი ხასიათი ტნკ-ების განვითარების ტენდენციების ჩამოყალიბებაში. ეს ფაქტორებია:

---

[1] ყორღანაშვილი ლ. ინტელექტუალური კაპიტალი და ტექნოლოგიების საერთაშორისო გადაცემა, თბ., 2004, გვ. 88

- ნაკლებად განვითარებული ქვეყნებისა და ყოფილი სოციალისტური სისტემის ქვეყნების გლობალურ ეკონომიკაში ინტეგრირების აუცილებლობა;
- ქვეყნებს შორის ეკონომიკური უთანაბრობის დაძლევის პრობლემები და შესაძლებლობები;
- ტნკ-ების ეკონომიკური პოტენციალის ზრდის შედეგად კონტროლის რეალური ცენტრის არსებობის პრობლემები;
- საერთაშორისო და რეგიონული ორგანიზაციების როლი საერთაშორისო ვაჭრობისა და ინვესტიციების განხორციელებაში;
- გარემოს დაცვასა და შესაბამისი პოლიტიკის შემუშავების აუცილებლობასთან დაკავშირებული საკითხები.

აღნიშნულ საკითხებს აქვთ, ასევე, ეკონომიკური განზომილება, რაც კიდევ ერთხელ ნათელს ხდის ეკონომიკური და პოლიტიკური საკითხების ურთიერთგადაჯაჭვულობას.

გლობალიზაციის პროცესებს თანამედროვე ეტაპზე აქვს მნიშვნელოვანი ინსტიტუციური მხარდაჭერა, რის დადასტურებაცაა UN-ის, WTO-ს, OECD-ის, IMF-ის, მსოფლიო ბანკისა და სხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების საქმიანობა. ათასწლეულის განვითარების მიზნებში დასახულია სიღარიბეში მცხოვრები მოსახლეობის რაოდენობის ორჯერ შემცირება 2015 წლისთვის, საყოველთაო დაწყებითი განათლების უზრუნველყოფა ყველა ქვეყანაში, გენდერული თანასწორობის მიღწევა, ბავშვთა სიკვდილიანობის 2/3-ით შემცირება და მდგრადი განვითარების ეროვნული კონცეფციების ამოქმედება[1].

ამ მიზნების რეალიზაცია, რა თქმა უნდა, სოციალური და მორალური იმპერატივია, მაგრამ, ამავდროულად, უკავშირდება მზარდი ურთიერთდამოკიდებულების გააზრებას, რადგან მსოფლიოს ამა თუ იმ ნაწილში მიმდინარე პროცესების შედეგები სწრაფად ვრცელდება მის დანარჩენ ნაწილებშიც. გლობალიზაციის ასიმეტრიულობის დაძლევა მეტად მნიშვნელოვანია, რადგან

[1] United Nations Millenium Development goals http://www.un.org/millenniumgoals/

გლობალური ეკონომიკა რეალურად ვერ იფუნქციონირებს გლობალურ ბაზრებში ყველა ქვეყნის ჩართვის გარეშე.

2.3. ტნკ-ებისა და სახელმწიფოების ურთიერთობის საკითხი

თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში პარალელურად თანაარსებობენ ტნკ-ები და გლობალური კომპანიები. ტნკ-ებში ცენტრალიზებული მართვა შეხამებულია სხვა ქვეყნებში განლაგებული იურიდიული პირებისა და სტრუქტურული ერთეულების დამოუკიდებლობის გარკვეულ ხარისხთან. ტნკ-ების საქმიანობის მასშტაბები სულ უფრო ფართოვდება, იცვლება მათი სტრატეგიები და ორგანიზაცია, ხდება მათი გარდაქმნა გლობალურ კომპანიებად. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის სიღრმე მსოფლიოში არსებული ნორმების, სტანდარტების, მარეგულირებელი წესების, პოლიტიკის, ტექნიკური ფაქტორების დაახლოების, ასევე, კულტურასა და გემოვნებაში არსებული განსხვავებების შემცირების პროცესებით, ტნკ-ებისა და გლობალური კომპანიების საქმიანობის მასშტაბებითა და მათი თვისობრივი ტრანსფორმაციებით განისაზღვრება.

ამ პროცესებში სახელმწიფოს როლს გლობალიზაციის სხვადასხვა კონცეფცია სხვადასხვაგვარად აფასებს. გლობალიზაციის პროცესი იწვევს ფუნდამენტურ ცვლილებებს სახელმწიფოებსა და ბაზრებს შორის ურთიერთობებში. შეიძლება ითქვას, რომ დღეს გლობალიზაციის პროცესის როგორც სახელმწიფოების მზარდი ურთიერთდამოკიდებულების მიმართ ყურადღებას ჩრდილავს მძლავრი გლობალური სუბიექტების მიმართ ყურადღება, რადგან ამ ურთიერთდამოკიდებულებას განაპირობებს საქონლის, მომსახურების ტექნოლოგიების ნაკადების საზღვრებს მიღმა გადაადგილების მზარდი ტემპი, რაშიც სწორედ გლობალური ბიზნეს-სუბიექტები (ტნკ-ები) ასრულებენ წამყვან როლს.

თანამედროვე მსოფლიო ვითარდება როგორც ერთიანი სისტემა, რომლის ფარგლებში თანაარსებობენ ტნკ-ები და ნაციონალური ეკონომიკური სივრცეები. ტრანსნაციონალური საწარმოო სისტემა ზემოქმედებს ეროვნული ეკონომიკების განვითარებაზე. საქონლის, მომსახურების, კაპიტალისა და ტექნოლოგიების

ფირმათაშორისი და შიდასაფირმო ნაკადები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს ცალკეული ქვეყნების ექსპორტზე და განსაზღვრავს ქვეყნების საერთაშორისო სპეციალიზაციას. ტნკ-ებისა და ეროვნული სახელმწიფოების ურთიერთობაში შესამჩნევია როგორც წინააღმდეგობანი, ასევე, ურთიერთხელსაყრელი თანამშრომლობა. კრიტერიუმი, რომელიც ამ თანამშრომლობის ეფექტიანობაზე მეტყველებს, არის კორპორაციების მთლიანი მოგებისა და საზოგადოების კეთილდღეობის მაქსიმიზაცია.

ტნკ-ებისა და სახელმწიფოების ურთიერთობაში ისტორიულად შენიშნებოდა როგორც მტრული, ასევე, ჰარმონიული დამოკიდებულების ფაზები. მაგალითად, მეოცე საუკუნის 50-60-იან წლებში ტნკ-ების როლს სახელმწიფოები საკმაოდ პოზიტიურად აფასებდნენ. 60-იანი წლების ბოლოს და 70-იანი წლების დასაწყისში განვითარებად ქვეყნებში ტნკ-ებს საკმაოდ ხშირად აკრიტიკებდნენ და უწოდებდნენ "მონოპოლისტურ მონსტრებს". ამის შემდგომ დამოკიდებულება კვლავ შეიცვალა და ისინი მიჩნეულნი იყვნენ უცხოური კაპიტალის, ტექნოლოგიებისა და ნოუ-ჰაუს მნიშვნელოვან წყაროდ.[1]

1970-იან წლებში ჯ. ჰაიმერმა[2] მიაქცია ყურადღება მნკ-ების გაძლიერებულ ძალაუფლებას და სახელმწიფოსთან მათი ურთიერთობის საკითხებს. მის ნაშრომებში ხაზგასმულია, რომ ტნკ-ების საქმიანობისა და ძალაუფლების ზრდა ასუსტებს ეროვნული სახელმწიფოების დამოუკიდებლობას. ამ კუთხით განსაკუთრებით თვალსაჩინოა ორი ასპექტი: სუვერენიტეტის რღვევა და ეკონომიკური პოლიტიკის ტრადიციული ინსტრუმენტების არაეფექტიანობა. მიხედავად ამისა, აშკარაა, რომ ტნკ-ები გარკვეული ეკონომიკური სისტემის ფარგლებში მოქმედებენ და საჭიროა როგორც ამ ეკონომიკური სისტემის, ისე ტნკ-ების საქმიანობის სწორი მართვა.

---

[1] Cordey P. A., Business and State Relations in Latin America, The Role of Transnational Corporations, University of Fribourg, 2005, გვ. 100

[2] Ietto-Gillies G. Hymer, the Nation-state and the Determinants of MNCs' Activities, South Bank University, 2001, გვ. 3

ტნკ-ებსა და სახელმწიფოებს სრულიად განსხვავებული მიზნები ამოძრავებთ. სახელმწიფოს ისეთი ეკონომიკური მიზანი, როგორიცაა ახალ ბაზრებზე დამკვიდრება ემთხვევა ტნკ-ების ინტერესებს, მაგრამ სხვა მიზნები, მაგალითად, სოციალური სტრუქტურებისა და კულტურული ღირებულებების შენარჩუნება, გარემოს დაცვა, ეკონომიკური ავტონომიურობის შენარჩუნება არ დგას ტნკ-ების საქმიანობის დღის წესრიგში. გასათვალისწინებელია, რომ სახელმწიფოს ავტონომია აბსოლუტური არასდროს ყოფილა. ღია ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფოს უხდება დააბალანსოს ალტერნატივები ტრანსნაციონალური ეკონომიკური საქმიანობიდან მიღებულ სარგებელსა და ავტონომიურობას შორის. საზღვრების გახსნისას ყოველი სახელმწიფო ცდილობს შეინარჩუნოს ავტონომიურობის რაც შეიძლება მაღალი ხარისხი. მაგრამ გლობალიზაციის პირობებში ტრანსნაციონალური კომპანიების ფარდობითი ზემოქმედება მაღლდება. ქსელური ორგანიზაციული სტრუქტურების გავრცელება, ბაზრების ურთიერთგადახლართვა, ტექნოლოგიების სტრატეგიული მნიშვნელობა აიძულებს სახელმწიფოებს ჩაერთონ გლობალურ ეკონომიკურ სისტემაში, თუ სურთ საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის შენარჩუნება.

სახელმწიფოს ფუნქციები – კანონიერების უზრუნველყოფა და სტაბილიზაცია - ტნკ-ების ინტერესებსაც პასუხობს. სუსტმა სახელმწიფომ შესაძლებელია პრობლემები შეუქმნას ტნკ-ების, ისევე, როგორც სხვა სუბიექტების ფუნქციონირებას. ნებისმიერი ბაზარი საჭიროებს მარეგულირებელ წესებს, რომელსაც უმთავრესად სახელმწიფო აყალიბებს, ამიტომ სახელმწიფოებს კვლავ აქვთ აუცილებელი ფუნქციები ტრანსნაციონალური კაპიტალის ბატონობის პირობებშიც. მაგალითად, გლობალურ ფირმებს აუცილებლად სჭირდებათ საკუთრების დაცულობის სათანადო გარანტიები, რომელიც მათ სახელმწიფომ უნდა მისცეს. შეიძლება ითქვას, რომ გლობალიზაციის პროცესი გარკვეულ ასპექტებში იქნებოდა უფრო ნელი, რომ არა სახელმწიფოს ხელშემწყობი ღონისძიებები. სახელმწიფოს ამ თუ იმ სტრატეგიასა და პოლიტიკას შეუძლია შექმნას ხელსაყრელი ან ხელისშემშლელი პირობები გლობალიზაციის პროცესების განვითარებისათვის. ამიტომ აქტუალურია ის, თუ რა ტრანსფორმაციებს განიცდის

სახელმწიფო გლობალიზაციის პირობებში და როგორ გარდაქმნის თავის შესაძლებლობებს ამ პროცესთან ადაპტაციის მიზნით. მაგალითად, იაპონური ტნკ-ების მაღალი ზრდის ტემპი და ინტერნაციონალიზაცია საავტომობილო და ელექტრონიკის სექტორებში 1980-90-იან წლებში ბევრმა მკვლევარმა ახსნა, როგორც მათი ეროვნული ეკონომიკური და პოლიტიკური ინსტიტუტებიდან გამომდინარე უნიკალური კონკურენტული უპირატესობის შედეგი. დიდი როლი ჰქონდა, ასევე, სახელმწიფოს აზიის ქვეყნების ფირმების ინტერნაციონალიზაციის პროცესში.

გარდა აღნიშნულისა, სახელმწიფო პირდაპირ მონაწილეობს ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ საქმიანობაში სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული ტნკ-ების საშუალებით. სახელმწიფო ტნკ-ები იქმნება რაიმე სტრატეგიული ეკონომიკური მიზნებისათვის. ბევრი მათგანი საქმიანობს სანავთობო და მაღალტექნოლოგიურ დარგებში. სახელმწიფოს, ასევე, შეუძლია შეასრულოს ერთგვარი ფილტრის როლი იმ ინვესტიციების მიმართ, რომლებიც ეროვნულ მიზნებს არ პასუხობს. მაგალითად, 1979 წელს, როცა ჩინეთმა პირველად გახსნა საზღვრები უცხოური კაპიტალისთვის, შექმნა სპეციალური ეკონომიკური ზონები. ამ ზონების გარეთ ტერიტორიები არ ყოფილა ღია უცხოური ინვესტიციებისთვის 1980-იანი წლების შუა ხანებამდე, ვიდრე ჩინეთის მთავრობამ არ დაინახა ის რეალური სარგებელი, რომელიც უცხოური ტნკ-ების ინვესტიციებს მოჰყვა.

თუმცა ყოველივე ეს არ ნიშნავს, რომ გლობალიზაციის პირობებში სახელმიწფოს მნიშვნელობა ცვლილებებს არ განიცდის. ი. შოლტეს მიხედვით, სახელმწიფოები კარგავენ სუვერენიტეტის ნაწილს. სუვერენიტეტის ტრადიციული გაგება გლობალიზაციის პირობებისთვის შეუსაბამოა. გლობალური პროცესები, როგორიცაა მაგალითად, ელექტრონული ფინანსური ოპერაციები და ტრანსნაციონალური საწარმოო სისტემა არაა მიჯაჭვული ერთ ტერიტორიულ ადგილმდებარეობას, რომელზეც შეიძლებოდა, რომ სახელმწიფოს ჰქონოდა უმაღლესი სუვერენული უფლებები. სუვერენიტეტი დღეს აღარ უკავშირდება აბსოლუტურ და ცალმხრივ სახელწიფო ხელისუფლებას, არამედ მისი გავლენის გავრცელებას რეგულირების კონკრეტულ საზღვრებში.[1]

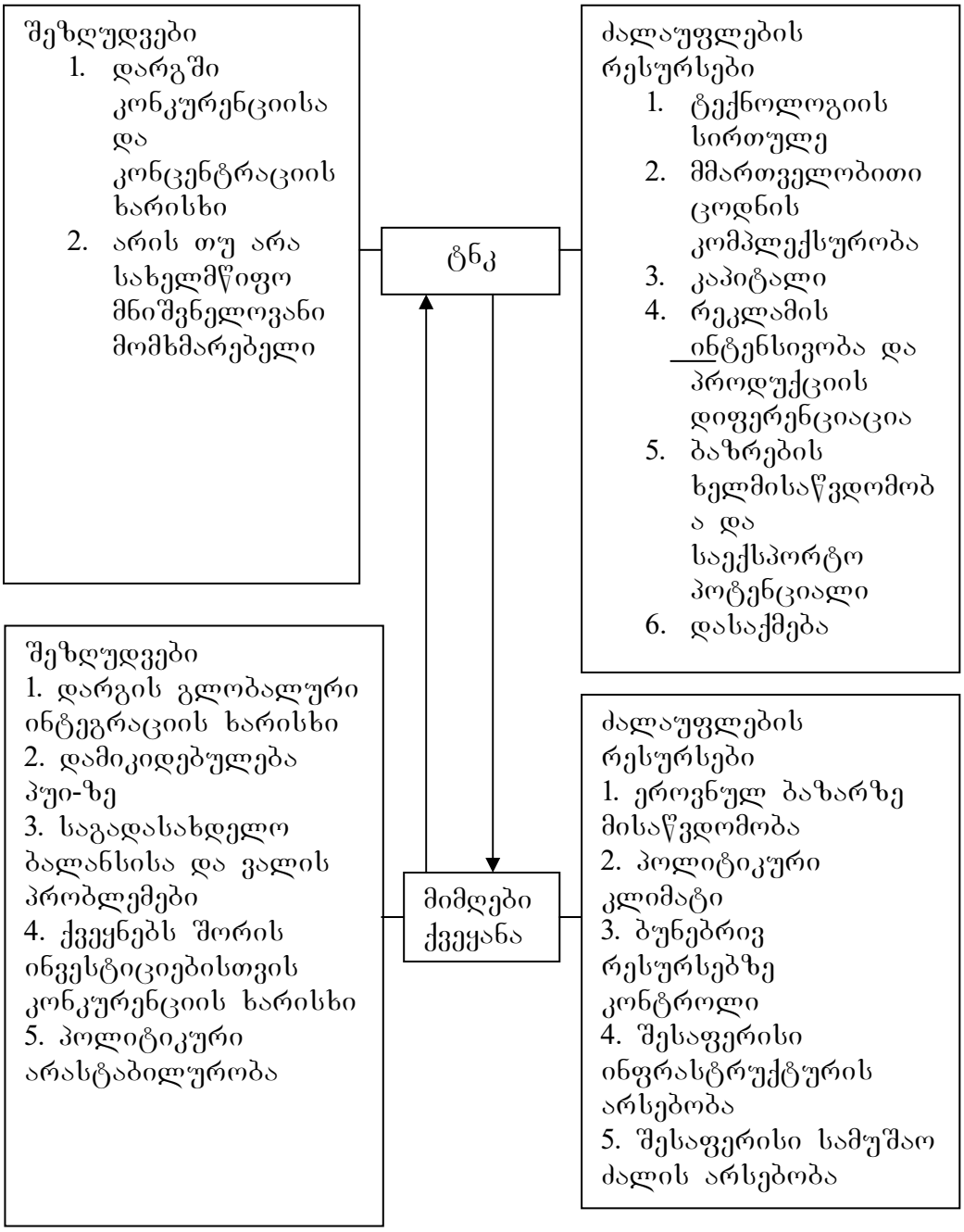
[1] Scholte I., Global Capitalism and The State, International Affaires, 1997, გვ. 440

ყველაზე გამოკვეთილი სფერო, სადაც სახელმწიფომ დაკარგა სუვერენიტეტის ნიშნები არის ეროვნულ ვალუტაზე კონტროლი და ფინანსური ბაზრები. ფულის გლობალური მობილურობა მეტისმეტად ართულებს სახელმწიფოებისთვის ფულის მიწოდების, საპროცენტო განაკვეთებისა და სავალუტო კურსების კონტროლს. ევროვალუტა და ევროობლიგაციები სახელმწიფოების კონტროლის სფეროს მიღმაა. ტრილიონობით დოლარის ღირებულების წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტებით ვაჭრობა არ მიეკუთვნება არც ერთ ტერიტორიულ იურისდიქციას.

ტრანსნაციონალური კორპორაციები ფლობენ მექანიზმებს, რომელთა საშუალებით თავს არიდებენ სახელმწიფოთა საგადასახადო კანონმდებლობას. ესაა ტრანსფერული ფასები და ოფშორული ზონები. დივერსიფიცირებული სტრუქტურა ტნკ-ებს აძლევს გადასახადებისგან თავის არიდების შესაძლებლობას. ალიანსები ქმნიან ისეთ რთულ არქიტექტურას, რომ ფინანსური და საგადასახადო ორგანოები კარგავენ კონტროლს ამ გაერთიანებათა ფინანსურ ნაკადებზე. ამ მოვლენას უკავშირდება ოფშორების მკვეთრი ზრდა. დღეს მთელი რიგი ქვეყნები თავიანთი საგადასახადო პოლიტიკის გამო გახდნენ მიმზიდველნი, როგორც ოფშორული ზონები. სსფ-ს შეფასებით, სხვადასხვა ჯუჯა სახელმწიფოთა ოფშორების საფარის ქვეშ დამალულია 2 ტრლნ დოლარზე მეტი. ფაქტობრივად, ფინანსური სისტემის გლობალიზაციამ მიაღწია იმგვარ დონეს, რომ ძლიერი ქვეყნების საგადასახადო ორგანოებიც კი უძლურნი არიან გადასახადებზე ეფექტიანი კონტროლის განხორციელებაში. ტნკ-ებს თავისუფლად შეუძლიათ საწარმოო სიმძლავრეების გადატანა სხვა იურისდიქციის ფარგლებში, თუკი მოცემული სახელმწიფოს მარეგულირებელი წესები მათთვის მიუღებელი აღმოჩნდება. ხშირად მხოლოდ ეს მიზეზიც საკმარისია იმისათვის, რომ სახელმწიფომ მათ გარკვეული დათმობები შესთავაზოს.

ტნკ-ების გლობალური საწარმოო ქსელები ხასიათდებიან გაფანტულობით დროში და გეოგრაფიულ სივრცეში და ნებისმიერი სახელმწიფოსთვის რთულია მათი მოქცევა კონტროლის საზღვრებში.

მართალია, ტნკ-ების ეროვნული კუთვნილება სულ უფრო პირობით ხასიათს იძენს, მაგრამ იმის გამო, რომ ისინი სხვადასხვა ეროვნულ პოლიტიკურ და ეკონომიკურ სივრცეში მოქმედებენ, შეიძლება გახდნენ კონფლიქტის წყარო სახელმწიფოებს შორის. ტრანსფერული ფასები და დაბეგვრის საკითხები ამის მაგალითია. თუ ტნკ გადაანაცვლებს შემოსავლებს A ქვეყნიდან B ქვეყანაში ფირმისშიდა ბაზრის ფასების გამოყენებით, შეიძლება წარმოიქმნას დაძაბულობა ამ ქვეყნებს შორის.



ნახ. 3

წყარო: Jarblad A., The Global political Economy of Transnational Corporation, A Theory of Assymentic Interdependence, Lulea University of Technology, 2003, გვ. 9

რ. ვერნონს ეკუთვნის ტნკ-ებისა და მიმღები სახელმწიფოების ურთიერთობის მოდელი, რომელშიც ეს ურთიერთქმედება წარმოდგენილია როგორც თითოეული მხარის მიზნების, ძალაუფლების რესურსებისა და გარკვეული შეზღუდვების ფუნქცია[1]. თითოეული მხარე ფლობს მეორისთვის სასარგებლო აქტივებს და მათ აქვთ შესაძლებლობა ერთმანეთისგან გამოითხოვონ ეს აქტივები. თითოეული მხარე, ასევე, გარკვეულწილად შეზღუდულია, რომ ისარგებლოს საკუთარი ძალაუფლებით და მხარეს, რომელსაც აქვს მეტი საბაზრო ძალაუფლება მეტ სარგებელს იღებს ამ ურთიერთქმედებიდან. მოდელი, ასევე, უშვებს, რომ ტნკ-ებისა და მიმღები სახელმწიფოების ურთიერთობა დინამიკურია და დროში ევოლუციას განიცდის.

ვიდრე ტნკ დამკვიდრდება ქვეყანაში, მიმღები სახელმწიფოს საბაზრო ძალაუფლება სუსტია, რადგან ახალ ქვეყანაში ინვესტირება ყოველთვის გარკვეულ რისკთან არის დაკავშირებული და რადგან ტნკ-ს შეიძლება მხედველობაში ჰქონდეს სხვა პოტენციული ადგილმდებარეობები ინვესტიციების განთავსებისათვის, მიმღები მთავრობა შეეცდება მისცეს მას გარკვეული დათმობები. ინვესტიციის განხორციელების შემდეგ კი ეს ძალაუფლება იცვლება, რადგან მცირდება განუსაზღვრელობა და რისკი. დროთა განმავლობაში მცირდება დამოკიდებულება ტნკ-ზე, როგორც კაპიტალის, ტექნოლოგიისა და ბაზრების ხელმისაწვდომობის წყაროზე, რადგან დგება ტექნოლოგიის სიმწიფის ეტაპი და იგი ხელმისაწვდომი ხდება ღია ბაზარზე.

ტნკ-ების ძალაუფლება უკავშირდება, ჯერ ერთი, იმ მატერიალურ რესურსებს, რომელსაც ისინი ფლობენ. უზარმაზარი მოცულობის მატერიალური რესურსები ტნკ-ებს გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში უქმნის კონკურენტულ

[1] Jarblad A., The Global political Economy of Transnational Corporation, A Theory of Assymentic Interdependence, Lulea University of Technology, 2003, გვ. 9

უპირატესობას სამოქალაქო საზოგადოების სხვა სუბიექტებთან შედარებით. ამის შედეგად, ტნკ-ების მიერ ლობირების შესაძლებლობები სულ უფრო ფართოვდება როგორც ეროვნულ, ასევე, ზენაციონალურ დონეებზე.

ტნკ-ების ძალაუფლების კიდევ ერთი წყარო, რომელიც ლიტერატურაში სტრუქტურული ძალაუფლების სახელწოდებითაა ცნობილი, გამომდინარეობს კაპიტალის მობილურობიდან. ინვესტიციების თავისუფლად გადატანის შესაძლებლობები ფარულად ახდენს გავლენას მთავრობების პოლიტიკაზე. ვინაიდან ქვეყნებს შორის კონკურენცია ინვესტიციების მოსაზიდად სულ უფრო ძლიერდება, იზრდება ტნკ-ების სტრუქტურული ძალაუფლებაც. მის ზრდას უწყობს ხელს, ასევე, კაპიტალის გლობალურ ნაკადებში სპეკულაციური კაპიტალის წილის ამაღლება.

ტნკ-ების მიერ განხორციელებული ინვესტიციების შედეგად მიმღების ქვეყნისთვის ხელმისაწვდომი ხდება ტექნიკური და მმართველობითი ცოდნა. ამდენად, მიმღები მთავრობა შეიძენს ფარდობით ძალაუფლებას, თუკი პუი-ს მოჰყვება ეროვნული ეკონომიკის განმავითარებელი ეფექტი. ამ შემთხვევაში ტნკ შეეცდება შეინარჩუნოს სახელმწიფოს დამოკიდებულება მასზე, როგორც ახალი ტექნოლოგიების წყაროზე და ახალ საექსპორტო ბაზრებზე გასვლის საშუალებაზე. მეორე ალტერნატივაა, რომ ტნკ-მ დატოვოს ეს ქვეყანა, ან დაემორჩილოს სახელმწიფოს მოთხოვნებს. სქემაზე 3 მოცემულია ის რესურსები და შეზღუდვები, რომელსაც მხარეები ფლობენ. როგორც სქემიდან ჩანს, ტნკ-ებს ნაკლები შეზღუდვები აქვთ, ვიდრე სახელმწიფოებს, რადგან მათ თავისუფლად შეუძლიათ ადგილსამყოფელის შეცვლა. ამასთან, სახელმწიფოები, რომლებსაც შედარებით დიდი ბაზრები აქვთ, მეტ უპირატესობას ფლობენ ბაზრის ძიებაზე ორიენტირებული ტნკ-ების წინაშე, ვიდრე მცირე ბაზრის მქონე სახელმწიფოები.

მიმღებ სახელმწიფოებსა და ტნკ-ებს შორის კონფლიქტი ზოგჯერ სახელმწიფოებს შორის ფარული დაპირისპირების გამოხატულებაც არის. ტნკ-ები საერთაშორისო ეკონომიკური დიპლომატიის სფეროში არა უბრალოდ ინსტრუმენტებს, არამედ, მთავრობასთან ერთად, საერთაშორისო ურთიერთობების აქტიურ სუბიექტებს შეიძლება წარმოადგენდნენ. ამიტომ მნიშვნელოვანია იმის

გააზრება, რომ ურთიერთობები წარიმართება სახელმწიფოებს შორის, ტნკ-ებს შორის და ტნკ-ებსა და სახელმწიფოებს შორის. ამ ურთიერთობათა სამივე წახნაგი ერთმანეთთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, თუ მიმღებ სახელმწიფოსა და ტნკ-ს შორის წარმოიქმნა კონფლიქტი, ამ უკანასკნელმა მხარდაჭერისთვის შეიძლება საკუთარი ქვეყნის მთავრობას მიმართოს.

ტნკ-ებისა და სახელმწიფოების ეკონომიკური პოტენციალის შედარებისთვის შეიძლება მოვიყვანოთ მონაცემები 2006 წელს სხვადასხვა ტნკ-ის გაყიდვების მოცულობისა და ზოგიერთი ქვეყნის მშპ-ს შესახებ, რომლებიც ნათელს ხდის, რომ ტნკ-ები თავისი ეკონომიკური საქმიანობის მასშტაბებით არათუ უტოლდებიან სახელმწიფოებს, არამედ აღემატებიან კიდეც მათ.

ცხრილი 19

ზოგიერთი ქვეყნის მშპ და ტნკ-ების გაყიდვების მოცულობა 2006 წელს

№	ქვეყანა	მშპ მლნ აშშ დოლარი	ტნკ	გაყიდვები მლნ აშშ დოლარი
1	დანია	275 237	Exxonmobil Corporation	365 467
2	საბერძნეთი	244 951	Wal-Mart Stores	344 992
3	არგენტინა	214 058	Royal Dutch/Shell Group	318 845
4	ჩეხეთი	141 801	Ford Motor Company	160 123
5	ისრაელი	123 434	Volkswagen Group	131 571
6	ბულგარეთი	31 483	Suez	55 563
7	აზერბაიჯანი	20 122	BMW AG	26 575
8	საქართველო	7 550	TeliaSonera AB	18 970
9	სომხეთი	6 406	AES Corporation	12 299
10	ყირგიზეთი	2 695	Barrick Gold Corp.	5 636

წყაროები: WTO Trade Profiles, 2007, გვ.8,9,12,28,48, 49, 67,70, 86, 95
UNCTAD World Investment Report, 2008, gv. 220-222

ტნკ-ებს აქვთ ბერკეტები, რომელთა საშუალებით ზემოქმედებენ არა მხოლოდ მიმღები სახელმწიფოს გადაწყვეტილებებზე. ტნკ-ებს შესწევთ უნარი, რომ გარკვეული ცვლილებები შეიტანონ ბაზირების ქვეყნის სახელმწიფოს პოლიტიკაში. ტნკ-ების ეკონომიკური ექსპანსიის ზრდა განაპირობებს ქვეყნიდან კაპიტალის გადინებას, რაც მთლიანობაში სასარგებლოა, მაგრამ უარყოფით გავლენას ახდენს დასაქმებისა და უმუშევრობის დინამიკაზე, წარმოების მოცულობის ზრდაზე, რაც საბოლოოდ მშპ-ში აისახება. აქედან გამომდინარე, გარკვეულ შემთხვევებში მსხვილ კორპორაციებს შეუძლიათ ზემოქმედება სახელმწიფოზე, რათა მან პოლიტიკა მათი ინტერესების შესაბამისად წარმართოს.

სახელმწიფო სუვერენიტეტის შემცირება მრავალმხრივი შეთანხმებების ზრდის პარალელურად მიმდინარეობს, რომელთა მეშვეობით თვითნებური გადაწყვეტილებების მიღების შესაძლებლობები მცირდება. რეგიონული სავაჭრო ბლოკები და ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაცია აყალიბებენ გარემოს, რომელშიც გლობალური საწარმოო სისტემა და ბაზრები უნდა ფუნქციონირებდეს. OECD, განსაკუთრებით 1980-იანი წლების შემდგომ, ხელს უწყობს გლობალური ბაზრის ზრდას ლიბერალიზაციის, ტექნიკური სტანდარტებისა და სხვა წესების მრავალმრივი ჰარმონიზაციის საშუალებით. ამდენად, გლობალიზაციის პირობებში სახელმწიფოების მხრიდან ცალმხრივი ინიციატივებისა და გადაწყვეტილებების მიღების ძალაუფლება შესუსტდა, მაგრამ, ამავდროულად, სახელმწიფოებმა მოიპოვეს სხვადასხვა სფეროზე კოლექტიური და მრავალმხრივი ზედამხედველობის შესაძლებლობები. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ამ შესაძლებლობებით ძლიერი, განვითარებული სახელმწიფოები მეტად სარგებლობენ, ვიდრე განვითარების დაბალი დონის მქონე ქვეყნები.

თანამედროვე გლობალური ეკონომიკის კომპლექსურობა განაპირობებს რეგიონული და საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და ინსტიტუტების არსებობას. ისინი სახელმწიფოებთან ერთად ახორციელებენ საერთაშორისო ეკონომიკური საქმიანობის მხარდაჭერასა და რეგულირებას. სახელმწიფოებისთვის საერთაშორისო ორგანიზაციები და ინსტიტუტები არის შეთანხმებული გადაწყვეტილებების

უზრუნველმყოფი, რათა ტრანსნაციონალური კაპიტალის საქმიანობა სახელმწიფოს ინტერესების შესაბამისად წარიმართოს.

ამდენად, თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკა წარმოადგენს რთულ, სამდონიან სისტემას, რომელსაც აყალიბებენ ეროვნულ, რეგიონულ და საერთაშორისო დონეზე მოქმედი ძალები. შეიძლება ვიგულისხმოთ, რომ სახელმწიფოს ფუნქციები გადანაწილდება ამ მაკროდონეებს შორის.

პირველი დონე – ესაა ზესახელმწიფოებრივი, ანუ საერთაშორისო. თავისი ფუნქციების ნაწილს სახელმწიფო გადაუნაწილებს, ერთის მხრივ, რეგიონულ ინტეგრაციულ დაჯგუფებებს და, მეორეს მხრივ, საერთაშორისო ორგანიზაციებს. სახელმწიფო ემორჩილება იმ კანონმდებლობას, ნორმებსა და წესებს, ასევე იმ ვალდებულებებს, რომლებიც საფუძვლად უდევთ საერთაშორისო ორგანიზაციებს. ეს წესები და ვალდებულებები წარმოადგენენ წესრიგის ეთგვარ პარამეტრებს, რაც, ერთი მხრივ, ზღუდავს სახელმწიფოს ცალმხრივი თავისუფლების ხარისხს, მაგრამ, მეორე მხრივ, ზრდის მის შესაძლებლობებს უფრო მაღალ, საერთაშორისო დონეზე.

მეორე დონე არის რეგიონული. სახელმწიფო ასრულებს რეგიონული შეთანხმებების ფარგლებში ნაკისრ ფუნქციებსა და ვალდებულებებს.

მესამე დონეს წარმოადგენს თვით სახელმწიფო, როგორც ასეთი. მისი ფუნქციებია ხელსაყრელი გარემოს შექმნა საქმიანობის წარმართვისათვის, სოციალური გარანტიების უზრუნველყოფა, ეკოლოგიური და სხვა პროცესების თვალყურის დევნება, სტრატეგიული კვლევების სტიმულირება მეცნიერების სფეროში და საზოგადოებრივი განვითარების პროგნოზირება, მოქალაქეთა უფლებების დაცვა და მრავალი სხვა. ამგვარად, სახელმწიფო არის ბირთვი, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს ყველა აღნიშნულ დონეს შორის ჰარმონიული ურთიერთობების განვითარება.

ტნკ-ების ეკონომიკური პოტენციალის ზრდისა და ძალაუფლების წყაროების გაფართოების პარალელურად სულ უფრო აქტუალური ხდება მათი პოლიტიკური როლის შესწავლა. ამასვე უკავშირდება კერძო სუბიექტთა მიერ განხორციელებული მართვისა და კერძო ძალაუფლების ცნებები. ტნკ-ები ამუშავებენ და ქმნიან გარკვეულ ქცევის კოდექსებს, რომელთა ჩარჩოშიც აქცევენ თავიანთ საქმიანობას.

ესაა თვითრეგულირების გარკვეული ფორმა, ხოლო მათი თანამშრომლობა სხვა ეკონომიკურ, პოლიტიკურ თუ სამოქალაქო საზოგადოების სუბიექტებთან ერთობლივი რეგულირების გამოხატულებას წარმოადგენს. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესში ცენტრალური როლი აქვთ არა მარტო ცალკეულ ტნკ-ებს, არამედ ტნკ-ების ქსელებს. სახელმწიფოსთან ურთიერთობის კონტექსტში მნიშვნელოვანია ტნკ-ების ქსელური ურთიერთობების განხილვა სხვა ინსტიტუტებთან და სტრუქტურებთან, რადგან კერძო და სახელმწიფო პარტნიორობის სხვადასხვა ფორმა დღეს მეტად აქტუალური და მნიშვნელოვანია.

გლობალიზაციის პროცესების გავლენით სახელმწიფოსგან გარკვეული ფუნქციების ჩამოშორება მიმდინარეობს მის მიერ ახალი ფუნქციების შეძენის პარალელურად. ტნკ-ების გიგანტური ზომა, საქმიანობის მასშტაბები და მათი გლობალური ეკონომიკის რეალურ სუბიექტებად ჩამოყალიბება არ ნიშნავს, რომ მათ შესწევთ უნარი, შეასრულონ ყველა ის ფუნქცია, რომელიც, ტრადიციულად, სახელმწიფოებს ეკისრებოდათ. ტნკ-ების მოტივაცია – მოგებაზე ორიენტირებული გლობალური საქმიანობა და ის მეთოდები, რომლებიც გამოიყენება ამ მიზნის სარეალიზაციოდ, არაა მოწოდებული და ვერ იქნება უზრუნველმყოფი, მაგალითად, სოციალური უთანაბრობის პრობლემების გადაწყვეტისა ერთი ქვეყნის შიგნით ან გლობალური მასშტაბით. სახელმწიფოებს შეუძლიათ დააბალანსონ ზემოთაღნიშნულ სამ დონეზე მოქმედი ეკონომიკური სუბიექტებისა და ძალების ინტერესები.

მიუხედავად ამისა, ტნკ-ებს შეუძლიათ სახელმწიფო და სამოქალაქო საზოგადოების სხვა სუბიექტებთან, ასევე, საერთაშორისო ინსტიტუტებთან თანამშრომლობის გზით წვლილი შეიტანონ სხვადასხვა პრობლემის გადაწყვეტაში. ამისკენ მათ უბიძგებთ საზოგადოებრივი პასუხისმგებლობის დემონსტრირების, ასევე, ურყოფითი საზოგადოებრივი აზრისა და მასთან დაკავშირებული ეკონომიკური რისკის აცილების სურვილი. მაგალითად, შეთანხმება გაერთიანებული ერების ორგანიზაციასა და ტნკ-ებს შორის, Global Compact, საფუძვლად უდევს მათ შორის პარტნიორობას გლობალიზაციის პროცესის თანმხლები ზოგიერთი პრობლემის გადაწყვეტაში, ადამიანის უფლებების,

სოციალური და გარემოზე ზრუნვის ნორმებისა და ანტიკორუფციული სტანდარტების საყოველთაო დაცვის ხელშეწყობით.

თავი 3. გლობალური განვითარების ტენდენციები

3.1. ტნკ-ები მსოფლიო ვაჭრობისა და ინვესტირების პროცესებში

საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების განვითარებამ პრაქტიკულ რეალობად აქცია ის პროცესები, რომლისთვისაც საფუძველი მოამზადა განვითარებულ ქვეყნებში ეკონომიკური ლიბერალიზაციის პოლიტიკამ და საერთაშორისო ინსტიტუტებმა. II მსოფლიო ომის შემდეგ ეს ფაქტორები კორპორაციების ზრდის მნიშვნელოვანი პირობაც გახდა.

ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონაცემების მიხედვით, 1950 წლის შემდგომ მსოფლიო ვაჭრობა გაცილებით მაღალი ტემპით იზრდება, ვიდრე მსოფლიო მშპ. 1994-2006 წლებში ვაჭრობა საშუალოდ 6%-ით იზრდებოდა, ხოლო მსოფლიო მშპ – საშუალოდ 3%-ით.[1]

ცხრილში 20 წარმოდგენილია მონაცემები სხვადასხვა რეგიონისა და ქვეყნის მიხედვით საქონლითა და მომსახურებით ვაჭრობის განვითარების ტენდენციების შესახებ.

როგორც ცხრილიდან ჩანს, წამყვანი როლი საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩრ. ამერიკასა და ევროპას აქვს. ახალი ტექნოლოგიების ფლობაზე მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ქვეყნის პოზიცია საერთაშორისო ვაჭრობაში. თანამედროვე ეტაპზე განვითარებულ ქვეყნებზე მოდის ტექნოლოგიების გაყიდვების 80%-ზე მეტი. მსოფლიო იმპორტის 28% მოდის ამერიკაზე, 44% – ევროპაზე, აფრიკაზე – 2% და აზიაზე 26%, ხოლო მსოფლიო ექსპორტის 21% მოდის ამერიკაზე, 47%

[1] www.wto.org/resources/statistics

ცხრილი 20

საქონლით ვაჭრობა მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში (მლრდ დოლარი და %)

რეგიონი	ექსპორტი					იმპორტი				
	ღირებულება	წლიური პროცენტული ცვლილება				ღირებულება	წლიური პროცენტული ცვლილება			
	2006	2000-2006	2004	2005	2006	2006	2000-2006	2004	2005	2006
მსოფლიო	11762	11	22	14	15	12080	11	22	13	14
ჩრ. ამერიკა	1675	5	14	12	13	2546	7	17	14	11
ცენტრ. და სამხ. ამერიკა	426	14	30	25	20	351	9	28	23	18
ევროპა	4957	11	20	9	13	5218	11	20	10	14
დსთ-ს სივრცე	422	19	36	28	24	278	23	31	25	29
აფრიკა	361	16	31	30	21	290	14	28	20	16
ცენტრალური აღმოსავლეთი	644	16	33	35	19	373	14	31	19	14
აზია	3276	12	25	16	18	3023	12	27	17	16

წყარო: World Trade Report, World Trade Organization, 2007, გვ. 45

– ევროპაზე, აფრიკაზე – 2% და აზიაზე 30%. ჩრ. ამერიკის, აზიისა და ევროპის შიდარეგიონული ვაჭრობა შეადგენს მსოფლიო საქონლით ვაჭრობის 53%-ს, ხოლო რეგიონთაშორისი ვაჭრობა – 23%.

განვითარებული ქვეყნების წილი საერთაშორისო ვაჭრობაში მერყეობს დაახლოებით 70–80%–ის ფარგლებში[1]. მსოფლიოს უმსხვილესი ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნებია აშშ, გერმანია, იაპონია, ჩინეთი, საფრანგეთი და გაერთიანებული სამეფო.

გლობალიზაციის მასშტაბების გაფართოება საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურაში მნიშვნელოვნად ზრდის მომსახურების სექტორის წილს. მომსახურებით მსოფლიო ვაჭრობაში, ასევე, წამყვანი ადგილი უკავიათ განვითარებულ ქვეყნებს. განვითარებული ქვეყნებიდან მომსახურების ექსპორტის მოცულობა უფრო ჩქარი ტემპით იზრდება საქონლის ექსპორტთან შედარებით. 2006 წელს მსოფლიო მომსახურების ექსპორტმა შეადგინა 2415,0 მლრდ დოლარი, ხოლო იმპორტმა – 2345,0 მლრდ დოლარი. აშშ მსოფლიოს მომსახურების უმსხვილესი ექსპორტიორი (14.7%) და იმპორტიორი (12%) ქვეყანაა. აღსანიშნავია, რომ 20 განვითარებულ ქვეყანაზე მოდის მსოფლიო მომსახურების ექსპორტის 74,7% (1797,6 მლრდ. დოლარი) და იმპორტის 72.8% (1710,8 მლრდ დოლარი)[2].

ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონაცემების მიხედვით, OECD წევრ ქვეყნებში მომსახურების ნაკადები, რომლებიც დაკავშირებულია ტნკ-ების ფილიალების მიერ განხორციელებულ ოპერაციებთან, დაახლოებით 1,5-ჯერ აღემატება მომსახურებით ტრადიციული ფორმით ვაჭრობას. მომსახურების მიწოდების ზრდა მსოფლიოში კომერციული წარმომადგენლობის მეშვეობით ტნკ-ების როლის აქტივიზაციაზე მეტყველებს.

ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფილიალების გაყიდვები ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, როგორც საქონლით, ასევე, მომსახურებით ვაჭრობის სფეროში. აქედან გამომდინარე, მზარდია მათი როლი მსოფლიო ვაჭრობაში.

---

[1] ფუტკარაძე საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების მიმართულებები გლობალიზაციის პირობებში, ჟ. საქართველოს ეკონომიკა, 2007, №5, http://www.geoeconomics.ge/start.php?lp=1

[2] World Trade Report, World Trade Organization, 2007, გვ. 52

ცხრილი 21

ზოგიერთი ქვეყნის ტნკ-ის მომსახურების სექტორის საზღვარგარეთული ფილიალების გაყიდვები (მლრდ დოლარი და %)

ქვეყანა	ღირებულება			წლიური ცვლილება %	
	2003	2004	2005	2003-04	2004-05
ავსტრია	9,1	9,4	13,9	4	48
ბელგია	31,7	41,8	47,8	32	14
კანადა	70,6	77,3	85,3	10	14
გერმანია	220,3	264,4	383,4	20	45
პორტუგალია	5,6	7,1	9,9	27	40
აშშ	521,8	571,8	653,3	10	12

წყარო: International Trade Statistics, WTO, 2008, გვ. 34

უცხოური ფილიალების გაყიდვების წილი სხვადასხვა ქვეყნის გაყიდვების მთლიან მოცულობაში ასე გამოიყურება: სინგაპური – 19%, ჩინეთი – 28%, აშშ- 18%. მრეწველობაში მათ მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება ირლანდიაში შეადგენს 40%-ს, უნგრეთში – 24%-ს, ჩინეთში- 5%-ს[1].

ცხრილი 22

უცხოური ტნკ-ების მომსახურების სექტორის ფილიალების გაყიდვები ზოგიერთი ქვეყნის მიხედვით (მლრდ დოლარი და %)

ქვეყანა	ღირებულება			წლიური ცვლილება %	
	2003	2004	2005	2003-04	2004-05
ბელგია	25,0	28,2	28,9	12	3
ჩეხეთი	18,6	23,0	28,5	23	24

[1] World Investment Directory Online, UNCTAD, http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3198&lang=1

საფრანგეთი	102,6	128,8	148,0	26	15
გერმანია	124,0	139,1	183,9	12	32
უნგრეთი	9,5	16,7	-	75	-
ესპანეთი	40,6	49,7	52,5	22	0,5
შვედეთი	36,4	43,5	46,0	19	6
დიდი ბრიტანეთი	174,8	222,1	253,3	27	14
აშშ	416,0	427,1	456,3	3	7

წყარო: International Trade Statistics, WTO, 2008, გვ. 35

ტნკ-ების უცხოური ფილიალების მთლიანი აქტივები 2006 წელს გაიზარდა 20%-ით. ხოლო გაყიდვები, მთლიანი გამოშვება და ექსპორტი, შესაბამისად, 18, 16 და 12%-ით.[1] ეს ფილიალები აწარმოებენ მსოფლიო მშპ-ს 10%-ს. 2005 წელს ეს მაჩვენებელი 9% იყო. 2007 წელს მათ მიერ შექმნილმა დამატებულმა ღირებულებამ შეადგინა მსოფლიო მშპ-ს 11%.

ცხრილში 23 მოცემულია ზოგიერთი მაჩვენებელი, რომელიც მეტყველებს გლობალურ ეკონომიკაში ტნკ-ების მზარდ როლზე.

ცხრილი 23

მსოფლიო პუი-სა და საერთაშორისო წარმოების მაჩვენებლები

მაჩვენებელი	ღირებულება მიმდინარე ფასებით (მლრდ დოლარი)				წლიური ცვლილება %			
	1990	2005	2006	2007	1996-2000	2004	2005	2006
პუი-ს შედინება	202	946	1306	1 833	40,0	31,6	27,4	38,1
პუი-ს გადინება	230	837	1216	1 997	36,4	56,6	-4,6	45,2
საერთაშორისო	151	716	880	1 637	51,5	28,2	88,2	22,9

[1] World Investment Report, 2008, UNCTAD, გვ. 27

შერწყმები და შთანთქმები									
უცხოური ფილიალების გაყიდვები	6126	21394	25177	31 197	8,4	15,0	3,0	17,7	
უცხოური ფილიალების მთლიანი გამოშვება	1501	4184	4862	6 029	7,3	15,9	6,3	16,2	
უცხოური ფილიალების მთლიანი აქტივები	6036	42637	51187	68 716	19,3	-1,0	9,3	20,1	
უცხოური ფილიალების ექსპორტი	1523	4197	4707	5 714	3,3	16,1	20,5	10,7	12,2
უცხოურ ფილიალებში დასაქმებულთა რაოდენობა (ათასი კაცი)	25103	63770	72627	81 615	11,5	5,7	3,7	16,3	13,9

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2007, გვ. 9

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, 2006 წელს ტნკ-ების უცხოურ ფილიალებში დასაქმებული იყო 73 მლნ ადამიანი. ეს სამჯერ აღემატება 1990-იანი წლების მაჩვენებელს. 2007 წელს კი ტნკ-ების მიერ დასაქმებული ადამიანების რაოდენობამ 82 მლნ-ს მიაღწია. მონაცემებიდან ჩანს, რომ საერთაშორისო დასაქმების მაჩვენებლის ზრდის ტემპი, ზოგადად, უფრო დაბალია, ვიდრე ტნკ-ების საზღვარგარეთული აქტივებისა და გამოშვების ზრდის ტემპი, რაც იმითაა განპირობებული, რომ ტნკ-ები უფრო მეტად კაპიტალტევადი და ტექნოლოგიტევადი საქონლის წარმოებით არიან დაკავებულნი.

გლობალიზაციის პროცესში ტნკ-ების როლის შესახებ წარმოდგენას გვიქმნის მათი წვლილი სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკურ აქტივობაში. კერძოდ, უცხოური

ფილიალებისა და შვილობილი კომპანიების წილი დასაქმებულთა რაოდენობასა და ქვეყნების მთლიან გაყიდვებში. ეს მაჩვენებლები 10%-ს აღემატება საფრანგეთში, გაერთიანებულ სამეფოში. ტნკ-ების უცხოური ფილიალების მიერ შექმნილი პროდუქციის წილი ექსპორტში ძალიან მაღალია ირლანდიაში (90 %), უნგრეთში (80 %), პოლონეთში (56 %), ჩინეთში (50 %), ჩეხეთში (47 %), შვედეთსა (39 %) და მექსიკაში (31 %)[1].

დღესდღეობით მრავალი სახელმწიფო მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული ტრანსნაციონალურ კაპიტალზე. ტნკ-ების საშუალებით ისინი იღებენ მნიშვნელოვან შემოსავლებს, ახალ ტექნოლოგიებს, სამხედრო აღჭურვილობას და სხვა. ცნობილია, რომ განვითარებული ქვეყნები ყოველმხრივ ხელს უწყობენ საკუთარი ტნკ-ების განვითარებას. საბაზრო სტიმულირების პროგრამის ფარგლებში 1990-იან წლებში აშშ-ში მრავალმა ტნკ-მ მიიღო პირდაპირი სუბსიდიები მთელ მსოფლიოში მათი პროდუქციის გასაღების სტიმულირების მიზნით. მიმღები ქვეყნები კი ანიჭებენ ტნკ-ებს გარკვეულ შეღავათებს იმ იმედით, რომ შემცირდება უმუშევრობის დონე და სახელმწიფო მიიღებს მეტ შემოსავალს გადასახადების სახით.

სავაჭრო და საინვესტიციო ნაკადების გაფართოება გადაჯაჭვულია ბაზრებისა და წარმოების გლობალიზაციასთან. გლობალური საწარმოო სპეციალიზაციის დაჩქარებასთან ერთად ექსპორტირებული საქონელი შეიცავს იმპორტირებული შუალედური პროდუქტების სულ უფრო მზარდ წილს.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მონაცემებით, მსოფლიო ვაჭრობის 67% ხორციელდება ტნკ-ების საშუალებით. აქედან, 34% არის ტნკ-ების შიდასაფირმო ვაჭრობა, ხოლო 33% ტნკ-ების ვაჭრობა სხვა მხარეებთან[2].

გლობალიზაციის გაღრმავებაში უდიდესი როლი აქვს ტნკ-ების მიერ საქონლისა და მომსახურების წარმოების ოფშორინგს. ეს გულისხმობს ღირებულების ჯაჭვის ნაწილის გადატანას საზღვარგარეთ, რომელიც შეიძლება განახორციელონ როგორც ტნკ-ის შვილობილმა კომპანიამ, ასევე, სხვა კომპანიებმა.

---

[1] Navaretti G. B. Venable A. J. Multinational Firms in the World Economy, Princenton University Press, 2004, გვ. 5
[2] Globalization and Transnational Corporations, UNCTAD Training Course on International Investment Agreements, 2003, გვ. 3

სამრეწველო წარმოების ოფშორინგი ფართოდაა გავრცელებული მსოფლიოში. შუალედური პროდუქტების 1/5-ის შესყიდვა განვითარებულ ქვეყნებში ხდება საზღვრაგარეთ. მცირე ქვეყნების კომპანიები, (ავსტრია, ბელგია და ჰოლანდია) მეტად არიან დამოკიდებულნი უცხოელ მიმწოდებლებზე. (შუალედური პროდუქტების დაახლოებით 35-45% შესყიდვა ხდება საზღვარგარეთ მრეწველობის დარგში).

ეკონომიკის გლობალიზაციის ტემპზე, გარდა საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადებისა, ვმსჯელობთ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების (პუი) ნაკადების მიხედვით. მათი მოცულობა განსაკუთრებით გაიზარდა 1980-იანი წლების II ნახევრიდან. მართალია, ამ პერიოდში პუი-ს მოზღვავება ძირითადად განვითარებულ ქვეყნებში ხდებოდა, 1990-იანი წლებიდან ინვესტიციები წარიმართა, ასევე, განვითარებადი და ახალი ინდუსტრიული ქვეყნებისაკენ. საერთოდ, 1970-იანი წლების შემდგომ პუი მუდმივად ზრდის ტენდენციით ხასიათდებოდა. კლება იყო 2001-2003 წლებში, რაც მსოფლიო ეკონომიკის ზრდის ტემპების საერთო დაცემას უკავშირდება.

პუი შეიძლება განვიხილოთ მაკრო და მიკრო დონეზე. მაკროგაგებით, ესაა კაპიტალის ნაკადები, რომელიც კვეთს ეროვნულ საზღვრებს და იზომება საგადასახდელო ბალანსის ჩანაწერების მიხედვით. ეს მიმღებ ქვეყნებში აყალიბებს აქციონერულ კაპიტალს, რომელშიც ბაზირების ქვეყნის კორპორაციებს აქვთ კონტროლის შესაძლებლობა.

მიკროგაგებით ყურადღება ექცევა ინვესტორის მოტივაციას, ასევე, ტნკ-ის ოპერაციებისა და ამ ინვესტიციებით შექმნილი ფილიალების საქმიანობის შედეგებს წარმოშობისა და მიმღები ქვეყნებისათვის. ეს შედეგები აისახება ვაჭრობაში, დასაქმებაში, წარმოებაში, ინტელექტუალურ კაპიტალში, რაც საგადასახდელო ბალანსით ვერ აისახება. ეს შედეგები დაკავშირებულია ტნკ-ის მიერ დედა კომპანიისა და ფილიალების საქმიანობის კოორდინაციისა და კონტროლის შესაძლებლობასთან.

ტნკ-ების საზღვარგარეთული საქმიანობის უნივერსალური საზომი დღეს-დღეობით არის პუი-ს ნაკადების ერთობლიობა.[1] კერძოდ, იგი არის მაჩვენებელი ტნკ-ის დედა კომპანიის ფინანსური წილის მოცულობისა უცხოური ფილიალებში. რადგან ტნკ-ების საქმიანობა მრავალ ქვეყანას მოიცავს, პუი-ს ნაკადები შეიძლება გამოვიყენოთ ტნკ-ის საქმიანობის ზეგავლენის შეფასებისთვის ვაჭრობაზე, ბაზირებისა და მიმღებ ქვეყნებზე, დასაქმებასა და გამოშვების მოცულობაზე.

ჯერ კიდევ XVII საუკუნეში ოსტ-ინდოეთის კომპანიას ჰქონდა საზღვარგარეთული განყოფილებები[2]. ფრანგული, ინგლისური და ჰოლანდიური ვაჭართა ოჯახები გზავნიდნენ თავიანთ ნათესავებს ამერიკაში, რომლებიც მათი ფირმების წარმომადგენლების როლს ასრულებდნენ. ასევე, ამერიკელ კოლონისტებსაც მიზანშეწონილად მიაჩნდათ ჰყოლოდათ აგენტები და ჰქონოდათ განყოფილებები მნიშვნელოვან სავაჭრო ცენტრებში, რათა გაეყიდათ ამერიკული საექსპორტო საქონელი. ამგვარი წარმომადგენლობების შექმნა შეიძლება მივიჩნიოთ პუი-ს პირველ მაგალითებად.

დღესდღეობით მსოფლიო ინვესტიციური ბაზრის გაფართოვებისა და განმტკიცების ძირითადი ძალას ტრანსნაციონალური ბანკები და მათი უცხოური ფილიალები წარმოადგენენ[3].

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის გამოკვლევების მიხედვით, 1970-იანი წლებიდან დაწყებული, კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადებში პირდაპირი ინვესტიციების როლი სულ უფრო იზრდება. 1980-იანი წლების დასაწყისისთვის მათი წილი შეადგენდა 15%-ს, 1990-იანი წლების დამდეგს – 30%-ს[4]. 1980-იან წლებში პუი-ს ნაკადების უდიდესი ნაწილი მოემართებოდა ევროპიდან და აშშ-დან,

---

[1] R. E. Lipsey, Foreign Direct Invetments and The Operations of Multinational Firms: Concepts, History and Data, NBER Working Paper Series, 2001, გვ. 16

[2] Cartwright R. I. Mastering Globalization of Business, Palgrave Macmillan, 2004, გვ. 16

[3] ქოქიაური ლ. საერთაშორისო ინვესტირების ტენდენციები და საქართველო, "გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები", საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის კრებული, თბ., 2008, გვ. 168

[4] Foreign Direct Investment Trends and Statistics, International Monetary Fund Statistics Department, 2003, გვ. 6

1990-იან წლებში იაპონია გახდა პუი-ს, ასევე, მნიშვნელოვანი წყარო, როცა მისმა ინვესტიციებმა შეაღწია აზიის განვითარებად ქვეყნებში.

განვითარებულ ქვეყნებში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემავალი ნაკადების დინამიკა ნაჩვენებია ცხრილში 24.

ცხრილი 24

პუი-ს შედინება განვითარებულ ქვეყნებში 1980-2006წ.

წელი	პუი მიმდინარე ფასებით (მლრდ დოლარი)
1980	46,6
1985	42,5
1990	172,1
1995	218,7
2001	635,0
2004	464,0
2005	746,6
2006	910,2

წყარო: www.unctad.org/fdistatistics

მონაცემებიდან ჩანს, რომ 1980-იან წლებთან შედარებით 2006 წლისთვის განვითარებული ქვეყნებისკენ მიმართული პუი-ს ნაკადები გაიზარდა 19,5-ჯერ.

2006 წ. პუი-ს გლობალურმა ნაკადებმა შეადგინა 1 306 მლრდ დოლარი. განვითარებულ ქვეყნებში შესული პუი გაიზარდა 45%-ით. ევროკავშირი უდიდესი რეციპიენტი რეგიონია, სადაც პუი-ს 41% განხორციელდა. განვითარებად და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში პუი გაიზარდა, შესაბამისად, 21 და 68%-ით[1]. განვითარებად ქვეყნებს შორის უდიდესი რეციპიენტი ქვეყნები არიან ჩინეთი, ჰონ-კონგი, ბრაზილია, მექსიკა და სინგაპური, რომლებზეც მთელი ნაკადების 60% მოდის.

[1] World Investment Report, UNCTAD, 2007, გვ. 3

2006 წელს განვითარებულ ქვეყნებში გაიზარდა პუი-ს როგორც შედინება, ასევე, გადინება. გამავალი ნაკადები გაიზარდა 29%-ით და შეადგინა 1 120 მლრდ დოლარი, ხოლო შემავალი ნაკადები – 22%-ით და შეადგინა 910 მლრდ დოლარი.

2006 წელს იაპონიის პუი-ები გაიზარდა 10%-ით, რომელიც ტრადიციულად კაპიტალის წმინდა ექსპორტიორია და მიაღწია 50 მლრდ დოლარს. აშშ და ჩინეთი არიან მისი ინვესტიციების ძირითადი მიმღებნი. 2005-2006 წლებში დიდი იაპონური ინვესტიციები შევიდა, ასევე, ჰოლანდიასა და გაერთიანებულ სამეფოში. 2006 წელს პუი-ს შედინება იაპონიაში უარყოფითი იყო, რაც უკავშირდება ერთი ევროპული და ერთი ჩრდილოამერიკული კომპანიის დივესტიციურ გადაწყვეტილებებს[1].

ქვეყნები აქტიურად ესწრაფვიან აამაღლონ საკუთარი საინვესტიციო მიმზიდველობა. საერთაშორისო ინვესტიციური ბაზრის ლიბერალიზაცია, ინვესტიციური თანამშრომლობის უნივერსალური ნორმების შემუშავება არის ნაციონალური მთავრობებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ გატარებული პოლიტიკის ძირითადი ტენდენციები, რომელსაც წვლილი შეაქვს მსოფლიო ინვესტიციური ბაზრის განვითარებაში[2].

1991-2006 წლებში მსოფლიოს 100-ზე მეტმა ქვეყანამ შეიტანა 600-მდე შესწორება ინვესტიციების მარეგულირებელ წესებში, რომლებიც აიოლებდნენ უცხოური კომპანიების შეღწევას მათ ბაზრებზე. 2004-2005 წლებში გაფორმდა 34 ახალი რეგიონული და რეგიონთაშორისი საინვესტიციო შეთანხმება, მუშაობა მიმდინარეობს კიდევ მრავალ შეთანხმებაზე.

სხვადასხვა გამოკვლევებით, სინგაპურს და აშშ-ს მსოფლიოში ყველაზე თავისუფალი რეჟიმი აქვთ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისთვის. ზოგადად, პუი-ს საერთაშორისო გარემო საკმაოდ ხელსაყრელია. შეიძლება გამოიყოს რამდენიმე ახალი ტენდენცია:

---

[1] World Investment Report, UNCTAD, 2007, გვ. 4

[2] ქოქიაური ლ. საერთაშორისო ინვესტირების ტენდენციები და საქართველო, "გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის კრებული, თბ., 2008, გვ. 168

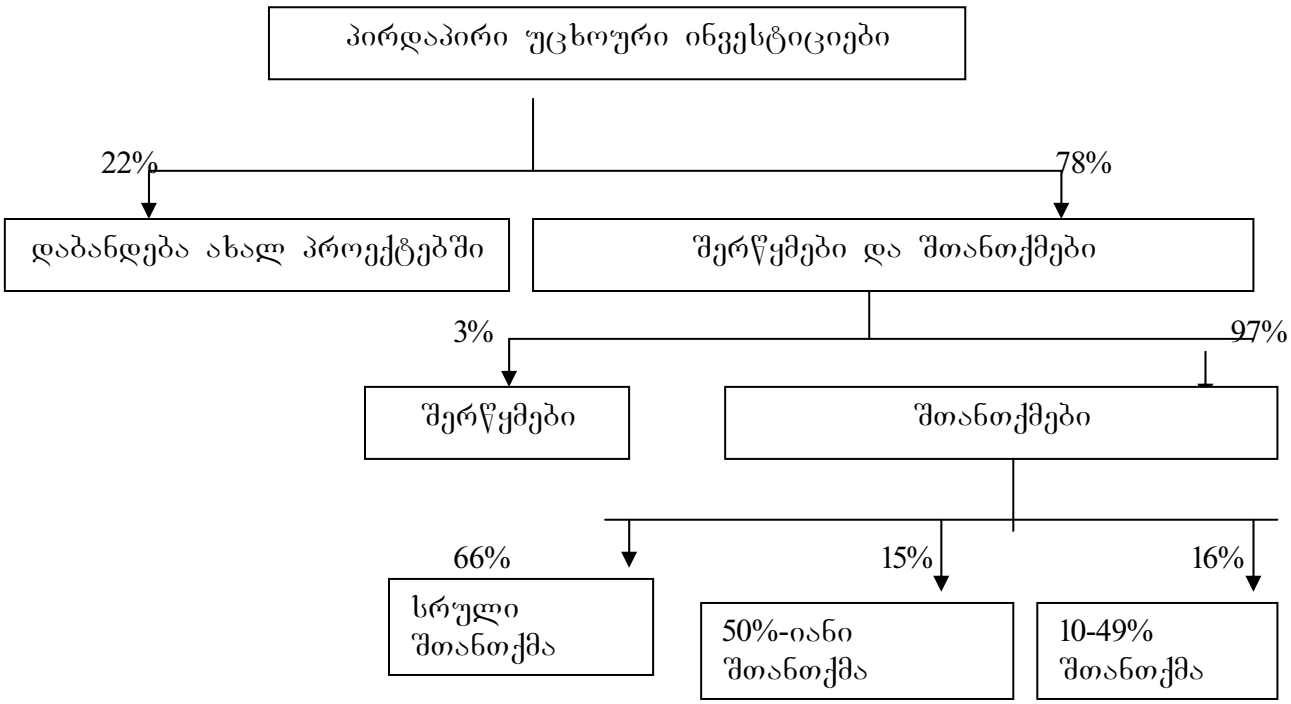
1) დოლარის პოზიციების შესუსტების გამო, ინვესტორები, ვისი ინვესტიციებიც დოლარს ეფუძნება შედარებით არასახარბიელო პირობებში აღმოჩნდნენ;

2) განვითარებად ქვეყნებში დაფუძნებული ტნკ-ების პოზიციების გაძლიერება;

3) სადაზღვევო კომპანიებისა და კერძო აქციონერული კაპიტალით შექმნილი კომპანიების გლობალური ინვესტირების სტრატეგიების გაძლიერება.

გლობალიზაციის პირობებში კომპანიებისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია ოპტიმალური ბაზრის წილის მოპოვება. ამიტომ უმნიშვნელოვანესია პუი-ს ისეთი ფორმები, როგორებიცაა შერწყმები და შთანთქმები – ორი ან მეტი კომპანიის აქტივებისა და ვალდებულებების კომბინაცია ერთი ბიზნეს-სუბიექტის წარმოქმნით. შთანთქმა შეიძლება გავიგოთ როგორც უფრო დიდი სუბიექტის მიერ შედარებით მცირე ზომის კომპანიის შეერთება, ასევე, გარიგება, რომელსაც აქვს მტრული ხასიათი. შერწყმა გულისხმობს ორი თანაბარი ზომის სუბიექტის კომბინაციას ან მეგობრული ხასიათის გარიგებას. ნახატზე წარმოდგენილია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სხვადასხვა სახეების განაწილება. როგორც ჩანს, ახალ პროექტებში განხორციელებული ინვესტიციები შეადგენს პუი-ს ღირებულების მხოლოდ 22%-ს, ხოლო დანარჩენი შერწყმებსა და შთანთქმებზე მოდის. შერწყმებისა და შთანთქმების რაოდენობაში მხოლოდ 3%-ს შეადგენს შთანთქმები, ხოლო, თავის მხრივ, შთანთქმების რაოდენობაში უდიდესი წილი (65%) სრულ შთანთქმებს უკავია.

ნახ. 4 პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სხვადასხვა სახე



წყარო: Brakman S, Garresten H, Marrevijk C. V. Cross Border Mergers and Acquisitions: The Facts as a Guide For International Economics, CESifo Working Paper #1823, 2006, გვ. 2

შერწყმებსა და შთანთქმებს მათი განვითარების ისტორიის მანძილზე ტალღისებური ხასიათი ჰქონდა. მორიგი ტალღა დაიწყო 1990-იან წლებში და გრძელდება დღესაც. გლობალიზაციის ფონზე გამოკვეთილი ტენდენციაა სხვადასხვა ქვეყნების კომპანიებისა და ტნკ-ების გაერთიანება.

კომპანიებს დიდი მასშტაბისა და ბაზრის გაზრდილი წილის მოპოვებისათვის შეუძლიათ გამოიყენონ ორგანული ზრდისა და ზრდის გარე სტრატეგიები. ორგანული ზრდის სტრატეგიას ყველა კომპანია იყენებს განვითარების ამა თუ იმ ეტაპზე. მიუხედავად გარკვეული უპირატესობებისა, იგი ბიზნესის დივერსიფიკაციისა და საქმიანობის ახალი სახეების ათვისებისათვის შეზღუდულ შესაძლებლობებს იძლევა. ამასთან, თანამედროვე კომპანიებმა

მიაღწიეს იმ მასშტაბს, რომლის დროსაც ორგანული ზრდის სტრატეგიის შესაძლებლობები თითქმის სრულად გამოყენებულია. დღეს მეტად მნიშვნელოვანია, რომ სასურველი მიზნის მიღწევა მოხდეს რაც შეიძლება მცირე დროში, რასაც ორგანული ზრდა ვერ უზრუნველყოფს.

შერწყმებისა და შთანთქმების როგორც ბიზნესის განვითარების სტრატეგიის უპირატესობებია:

- მიზნების სწრაფად მიღწევის შესაძლებლობა;
- სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი აქტივების, მათ შორის არამატერიალურის სწრაფად მოპოვება;
- მასშტაბის ეკონომია და სინერგიული ეფექტის მიღწევა;
- ბაზრის გაზრდილი წილის მოპოვება.

ინტეგრაციის პროცესის ხასიათიდან გამომდინარე, შერწყმებისა და შთანთქმების გარიგებები შეიძლება იყოს ჰორიზონტალური, ვერტიკალური ან კონგლომერატული ტიპის. ღირებულების მიხედვით საერთაშორისო შერწყმებისა და შთანთქმების 70% უკანასკნელ პიროდში იყო ჰორიზონტალური ტიპის. საერთაშორისო შერწყმებისა და შთანთქმების გაძლიერებას მნიშვნელოვნად განაპირობებს პრივატიზაცია და დერეგულირება.

მოწინავე დარგებში ტექნოლოგიური ცვლილებები და ინოვაციები ჩნდება ძალიან სწრაფად და ფირმები ამას აგრესიული შთანთქმებით პასუხობენ. Cisco და Microsoft, მაგალითად, შთანთქმებს იყენებენ იმის უზრუნველსაყოფად, რომ კონკურენტ ფირმებში ინოვაციებმა და ტექნოლოგიურმა ცვლილებებმა ძირი არ გამოუთხაროს მათ ძლიერ კონკურენტულ პოზიციას.

გეოპოლიტიკური ცვლილებები, როგორებიცაა მაგალითად, ჩინეთის ბაზრის გახსნა, ახლო აღმოსვლეთის კონფლიქტები და სხვა, მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს გლობალური კომპანიების ოპერაციებზე. ზოგ შემთხვევაში ასეთი ცვლილებები მათთვის წარმოაჩენს ახალ შესაძლებლობებს, ზოგჯერ კი დივესტიციური გადაწყვეტილებების მიზეზი ხდება. მაგალითად, 2005 წელს IBM-მა პერსონალური კომპიუტერების განყოფილება ჩინურ ფირმა Lonova-ში გადაიტანა,

რაც ნაკარნახევი იყო ჩინეთის შიდა ბაზრის მზარდი პოტენციალითა და სამთავრობო ინტერვენციების შერბილებით.

შერწყმები და შთანთქმები ყველაზე აქტიურად მიმდინარეობს კომპიუტერული და პროგრამული უზრუნველყოფის, ფარმაცევტულ, საავტომობილო, ელექტრონიკის, ფინანსური და საბანკო მომსახურების, ტელეკომუნიკაციების, საბროკერო, საინვესტიციო და მმართველობითი კონსალტინგის, კვების მრეწველობის სფეროებში.

ეროვნული ეკონომიკების მზარდი ურთიერთდამოკიდებულება ტნკ-ების მეშვეობით კიდევ უფრო ძლიერდება შერწყმებისა და შთანთქმების ტალღის შედეგად. მაგალითად, ფარმაცევტულ დარგში 1980-იანი წლებიდან განხორციელდა საერთაშორისო შერწყმების დიდი ტალღა, რის შედეგადაც ჩამოყალიბდნენ უზარმაზარი მულტი-ქვეყნიანი კონგლომერატები. პირველი ტალღის შედეგად ჩამოყალიბდა Bristol-Myers Squibb და Smith Kline Beecham[1]. მეორე ტალღა დაიწყო 1994 წელს, როცა მოხდა American Home Product-ის შერწყმა Ayersa da Wyeth-თან, ერთი წლის შემდეგ შეიქმნა Galcxo Wellcome, Pharmacia და Pjohn, ხოლო 1996 წელს – Novartis, Ciba-Geigy-სა და Sandoz-ის შერწყმის შედეგად. 2000 წელს Pfizer შეერწყა Warner Lambert-ს და შემდეგ შთანთქა Pharmacia 2002 წელს[2].

მსგავსი უზარმაზარი კონგლომერატები ჩამოყალიბდა საავტომობილო დარგში, როგორებიცაა Daymler-Chrysler, Reneau-Nissan და სხვა.

Thompson Financial Securities Data-ს[3] (ორგანიზაცია აგროვებს და აქვეყნებს უახლეს ინფორმაციას ფინანსურ, სამეცნიერო, სამართლებრივ სფეროებში მიმდინარე ტენდენციების შესახებ) მიერ მოპოვებული მონაცემების ანალიზმა აჩვენა, რომ 1990-იანი წლებიდან მოყოლებული საერთაშორისო შერწყმები და შთანთქმები მათი მთლიანი მოცულობის 20%-ს შეადგენდა.

ცხრილში 25 წარმოდგენილია 2006 წელს განხორციელებული გარიგებები, რომელთა მოცულობა აღემატება 1 მლრდ დოლარს.

---

[1] New York Times, October 4, 1989,
http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=950DEED9113FF937A35753C1A96F948260

[2]http://www.pfizer.ca/english/newsroom/press%20releases/default.asp?s=1&year=2000&releaseID=29

[3] www.thompsonreuters.com

ცხრილი 25

მყიდველი კომპანია	შეძენილი კომპანია	მოცულობა (მლრდ $)
Mittal Steel Co NV	Arcelor SA	32,2
Telefónica SA	O2 PLC	31,7
Airport Development	BAA PLC	21,8
Xstrata PLC	Falconbridge Ltd	17,4
Cia Vale do Rio Doce SA	Inco Ltd.	17,2
Linde AG	BOC Group PLC	14,1
Alcatel SA	Lucent Technologies Inc	13,6
Nordic Telephone Co ApS.	TDC A/S	10,6
AXA SA.	Winterthur Schweizerische	10,0
Valcon Acquisition BV	VNU NV	9,6

წყარო: UNCTAD Cross-border Mergers and Acquisitions Database www.unctad.org/fdistatistics

შერწყმებისა და შთანთქმების დიდი ნაწილი განვითარებული ქვეყნების კომპანიებს შორის გარიგებებზე მოდიოდა, რადგან განვითარებადი ქვეყნებისთვის, როგორც წესი, ამგვარი გარიგებები ნაკლებ დამახასიათებელია. იქ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებში სჭარბობს დაბანდებანი ახალ მშენებლობაზე. გლობალურ ბაზრებზე გადარჩენისთვის ბრძოლა არის ის ფაქტორი, რომელიც განაპირობებს შერწყმებისა და შთანთქმების ტალღის გაძლიერებას.

ამგვარად, მსოფლიო სავაჭრო (რომლის 2/3-ს ტნკ-ები წარმართავენ) და საინვესტიციო ნაკადების (3/4-ს ტნკ-ები ახორციელებენ) ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ისინი 1990-2000-იან წლებში განუწყვეტლივ იზრდებოდა. ზრდის ტენდენციებს ავლენენ ტნკ-ების უცხოური ფილიალების მთლიანი გამოშვება, მათ მიერ განხორციელებული ექსპორტი, მომსახურების სექტორში ტნკ-ების უცხოური ფილიალების გაყიდვები გაცილებით მაღალი ტემპით იზრდება, ვიდრე მომსახურებით ვაჭრობის ტრადიციული ნაკადები (მიწოდების I ფორმა). მზარდია

ტნკ-ების როლი სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკურ აქტივობაში (დასაქმება, გამოშვება, ექსპორტი). პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ისეთი ფორმების გააქტიურების შედეგად, როგორიცაა შერწყმები და შთანთქმები წარმოიქმნება გლობალური ბაზრის საკმაოდ მნიშვნელოვანი ნაწილი – კომპანიების ბაზარი, რომელიც საქონლისა და მომსახურების ბაზრების მსგავსად, სწრაფად გლობალიზებადია. ამდენად, ტნკ-ების არხების მეშვეობით საქონლის, მომსახურებისა და ინვესტიციების საერთაშორისო მოძრაობა ქვეყნების ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულების გაღრმავების უნიშვნელოვანესი ფაქტორია.

2.2. ალიანსებისა და ქსელების როლი გლობალიზაციის გაღრმავებაში

კომპანიების გადაწყვეტილებებში ამა თუ იმ ქვეყანაში პირდაპირი ინვესტიციების შესახებ დიდ როლს ასრულებს სხვა კომპანიებთან და ორგანიზაციებთან თანამშრომლობისა და ქსელების შექმნის შესაძლებლობები. ასევე, ყურადღება ექცევა ე.წ. კერძო და საჯარო პარტნიორობას. ეს გულისხმობს ისეთი ფუნქციონალური გარემოს არსებობას, რომელიც კომპანიებს პირობებს უქმნის საწარმოო და ოპერაციული საქმიანობის განხორციელებისთვის.

გლობალიზაციის ფაქტორების ზემოქმედების პირობებში მსოფლიო ეკონომიკის წამყვანი სუბიექტები შესაბამისად განსაზღვრავენ საკუთარ სტრატეგიებს. აქტუალური ხდება საქმიანობის ისეთი ფორმების გამოყენება, რომელიც მათ გაუადვილებს გლობალურ გარემოში მოქმედებას. სწორედ ამიტომ თანამედროვე ტნკ-ების სტრატეგიებში შერწყმები და შთანთქმები, ალიანსები უდიდეს როლს ასრულებს.

თანამედროვე ტნკ-ების წინაშე დგას მთელი რიგი კომპლექსური საკითხები:

- გეოგრაფიულად გაბნეული ოპერაციების გლობალური კოორდინაცია და ინტეგრაცია;
- გლობალური სტრატეგიების ათვისების მიზნით კომპანიის მართვის გლობალური ფილოსოფიისა და ხედვის არსებობა;
- ცვლილებები წარმოებაში, სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებში, ადამიანისეული რესურსების მართვაში და ა. შ;

მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში აქტუალური ხდება შემდეგი სტრატეგიული მიზნები:

- პოზიცირება მსოფლიოს უდიდეს ბაზრებზე.

ეს მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ იმ კომპანიებისათვის, რომელთა ბაზირების ქვეყანა შედარებით მცირე ბაზრითა და რესურსული პოტენციალით გამოირჩევა. ბიზნესში ინვესტიციების ძირითადი ნაკადი მოდის მაღალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებიდან (აშშ, იაპონია, კანადა). ნებისმიერი ქვეყნის კომპანიები განიხილავენ ოპერაციების წარმართვის შესაძლებლობას უდიდეს ბაზრებზე. აშშ, როგორც უდიდესი ბაზარი მსოფლიოში პირველ ადგილს იკავებს ინვესტიციების მოზიდვის თვალსაზრისით.

- ხელმისაწვდომობა საერთაშორისო კაპიტალისა და იაფი კრედიტის წყაროებთან.

ამისთვის კომპანიები ხსნიან ფილიალებს კარგად განვითარებული ფინანსური ბაზრების მქონე ქვეყნებში, ასევე, სპეციალურ ფინანსურ ფილიალებს საერთაშორისო ფინანსურ ცენტრებში. უკანასკნელ პერიოდში გააქტიურდნენ განვითარებადი ქვეყნების კომპანიებიც, რომლებიც განათავსებენ აქციებს წამყვან საფონდო ბირჟებზე, რათა ხელი მიუწვდებოდეთ კაპიტალთან და განავითარონ გლობალური ოპერაციები.

- წარმოების აუცილებელი მოცულობის მიღწევა.

უდიდესი კომპანიები ესწრაფვიან მასშტაბის ეკონომიას წარმოებისა და მსხვილი ფინანსური დაბანდებების სფეროში.

- სპეციფიკური სტრატეგიული მოთხოვნების შესრულება საკუთარ საწარმოო სექტორში.

კომპანიებს სჭირდებათ გლობალური ბიზნეს-გეგემები, რომელიც უპასუხებს მათი საწარმოო სექტორის შიგნით არსებულ სპეციფიკურ მოთხოვნებს. ისინი შეიძლება დამოკიდებული იყოს სასაქონლო ბაზარზე, საქმიანობის საწარმოო ან ფინანსურ ასპექტებზე. ასეთ შემთხვევებში კომპანიები მიმართავენ შერწყმებს ან შთანთქმებს, სტრატეგიული ალიანსების შექმნას.

1980-იან წლებში გაბატონებული მდგომარეობა ჰქონდა მ. პორტერის ხუთი ფაქტორისა და ღირებულებათა ჯაჭვის თეორიას, რომელიც ეყრდნობა კონკურენტული გარემოს ანალიზს ხუთი ფაქტორის მიხედვით. იგი ემსახურება სტრატეგიის დადგენას, რომელიც კომპანიას მოუტანს კონკურენტულ უპირატესობას. ამ მიდგომაში ძირითადი აქცენტი კეთდება გარე გარემოში არსებულ ძალებზე და არა კომპანიის შიდა რესურსებზე. მ. პორტერის თეორიის ნაკლად შეიძლება ჩაითვალოს ის, რომ იგი აქცენტს აკეთებს კონკურენციაზე და ყურადღების მიღმა ტოვებს თანამშრომლობის შესაძლებლობებს, ასევე, განიხილავს გარემოს და არაა გათვალისწინებული შიდა კომპეტენციები.

1990-იან წლებში აქტუალური გახდა თეორიული მიდგომები, რომლებიც ყურადღებას აქცევს არა კომპანიის პოზიციას დარგში, არამედ იმას, თუ როგორ მართავს იგი საკუთარ რესურსებს და რამდენად უწყობს ხელს ძირითადი კომპეტენციებისა და გამოკვეთილი შესაძლებლობების განვითარებას. ამ მიდგომის ავტორები არიან გ. ჰამელი, ა. ჰინი, რ. სანჩესი, ჯ. სტოპფორდი. პორტერის თეორიისგან განსხვავებით, ისინი ამტკიცებენ, რომ კონკურენტული უპირატესობა დამოკიდებულია თვით კომპანიის ქცევაზე და არა იმდენად კონკურენტულ გარემოზე. კომპანია უნდა ცდილობდეს საკუთარი ძირითადი კომპეტენციების დადგენას და გამოყენებას. ძირითადი კომპეტენციები არის ის კოლექტიური ცოდნა, რომელიც ორგანიზაციას გააჩნია, იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა განხორციელდეს მრავალფეროვანი საწარმოო ფუნქციების კოორდინაცია და ტექნოლოგიების მრავალრიცხოვანი ნაკადების ინტეგრირება.[1] კომპანიას ამ კომპეტენციების გამოყენება შეუძლია სხვადასხვა ბაზარზე. აღნიშნული მიდგომა განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს ორგანიზაციულ სწავლებას და ცოდნას, როგორც კონკურენტული უპირატესობის წყაროს. შესაბამისად, აქტუალურია თანამშრომლობა იმ კომპანიებს შორის, რომელთა კომპეტენციები არის ურთიერთშემავსებელი. მაგალითად, დიდი ბრიტანეთის საცალო ვაჭრობის სფეროს კომპანია Marks&Spencer-ის ტრადიციული ძირითადი კომპეტენცია დაკავშირებული

---

[1] Storehouse J. Campbell D. Global and Transnational Business: Strategy and Management, Palgrave Macmillan, 2003 გვ. 24

იყო საცალო ვაჭრობასთან, იმ საქონლის წარმოება, რომელიც Marks&Spenser-ის მაღაზიებში იყიდება გატანილია მის ფარგლებს გარეთ და მინდობილია სხვა მწარმოებლებს. ისინი აწარმოებენ ავეჯს, ტანსაცმელს, საკვებ პროდუქტებს, რომელიც Marks&Spenser-ის მაღაზიებში იყიდება. კომპანია თანამშრომლობს მათთან როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე საზღვარგარეთ. შესაბამისად, კომპანიას შეუძლია ყურადღების კონცენტრირება მარკეტინგზე, საცალო სავაჭრო საქმიანობაზე. ამ თანამშრომლობით მწარმოებლების მიერ მიღებული უპირატესობაა ხელმისაწვდომობა დიდი რაოდენობით საცალო გასაღების არხებზე, მათ აქვთ მიწოდების გრძელვადიანი შეთანხმებები. ასე, რომ ორივე მხარე კონცენტრირებულია ძირითადი კომპეტენციების მათ შესაბამის სფეროზე. ამასთან, თანამშრომლობით ძლიერდება მათი კონკურენტული შესაძლებლობები.

საინფორმაციო და საკომუნიკაციო ტექნოლოგიების წყალობით თანამშრომლობა ხელს უწყობს ე.წ. ვირტუალური კორპორაციების წარმოქმნას. ასეთ პირობებში მიზანშეწონილია განიხილებოდეს არა ცალკეული ორგანიზაციების სტრატეგიები, არამედ ურთიერთდაკავშირებული ორგანიზაციების დინამიკა და მათი სტრატეგიები.

ნებისმიერ შემთხვევაში კომპანიების მამოძრავებელი ძალა ბაზარია და იგი მომხმარებლის მოთხოვნილებებს უნდა პასუხობდეს. ამდენად, გარე კონკურენტული ფაქტორების იგნორირება არ შეიძლება. კომპანიები განსაზღვრავენ და აანალიზებენ, თუ რომელ ბაზრებზეა შესაძლებელი მათი ძირითადი კომპეტენციების გამოყენება. გლობალიზაციის პირობებში კომპანიების სტრატეგია დაფუძნებულია როგორც მათ რესურსებსა და კომპეტენციებზე, ასევე, დარგებისა და ბაზრების გლობალიზაციის ხარისხზე.

თანამედროვე ფირმის მოდელი განსხვავდება ინდუსტრიული ტიპის ორგანიზაციისგან; ტრადიციული, მასობრივი წარმოება სულ უფრო შეუთავსებელია ახალი პირობებისათვის. გლობალიზაცია ფირმებს მეტი მოქნილობისკენ უბიძგებს. გლობალური კონკურენტუნარიანობის მისაღწევად მათ მოწინავე ტექნოლოგიები უნდა გამოიყენონ, დაეყრდნონ ბაზარზე დროულად შესვლის მეთოდებს, აითვისონ წარმოებისა და მიწოდების just-in-time ხერხები. საერთაშორისო ბიზნესის

ცვალებადი ტენდენციებისთვის თავის გართმევის მიზნით კომპანიებს უხდებათ ისეთი სტრატეგიების ათვისება, რომლებიც უზრუნველყოფს მომხმარებელთა მრავალფეროვანი მოთხოვნილებების სრულად დაკმაყოფილებას, მიმწოდებლებთან, გამსაღებლებთან, თანამშრომლებთან და მენეჯერებთან ურთიერთკავშირების სისტემების სწრაფად გარდაქმნას, ვინაიდან გლობალურ კონკურენციაში ჩაბმულ ფირმებს უხდებათ არა მხოლოდ შიდა ოპერაციების მართვა, არამედ ღირებულებათა მთელი ჯაჭვის კოორდინირება. ყოველივე აღნიშნულის განხორციელება შეუძლებელია მხოლოდ საკუთარ რესურსებზე დაყრდნობით. თვით უმსხვილესი კომპანიებისთვის ლიდერობის შენარჩუნება რთულდება ბაზრის იმ სექტორებზეც კი, რომლებშიც ისინი ტრადიციულად დომინირებდნენ.

ამ ფონზე ერთ-ერთი გამოკვეთილი ტენდენციაა ფირმათაშორისი თანამშრომლობის გააქტიურება. სტრატეგიული ალიანსებისა და ფირმათაშორისი თანამშრომლობის სხვა ფორმების რაოდენობა ყოველწლიურად 25%-ით იზრდება.

ალიანსების მიმართ ყურადღება 1980-იან წლებში გაიზარდა. შედარებით ადრე სამეცნიერო ლიტერატურაში ფირმათაშორისი თანამშრომლობის განხილვა შემოიფარგლებოდა ალტერნატივით სრულ ინტეგრირებასა და არაინტეგრირებულობას შორის. ყურადღების ცენტრში იყო ფირმის მიმართება ბაზართან, ხოლო ფირმისშიდა და ფირმათაშორისი ურთიერთკავშირებით დაინტერესება მცირე იყო.

1990-იან წლებში, როცა ფირმის თეორია დამოუკიდებელ დარგად ჩამოყალიბდა, ყურადღების ცენტრში მოექცა ფირმის არსებობისა და ფუნქციონირების, საზღვრების, შიდა ორგანიზაციის პრობლემები, ამავდროულად, ფირმათაშორისი თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმა. დღეს პოპულარულია ფირმის მოდელი, რომელიც რესურსებზეა ორიენტირებული. ამ თეორიის მიხედვით ფირმის რესურსები მისი კონკურენტული უპირატესობის განმსაზღვრელი ძირითადი წყაროა. ფირმას შეუძლია მოიპოვოს და განავითაროს კონკურენტული უპირატესობა მხოლოდ იმ რესურსებზე დაყრდნობით, რომლის იმიტირება კონკურენტებს არ შეუძლიათ. ფირმის მიერ კონკურენტული უპირატესობის მოპოვების უნარზე მიუთითებს რესურსების ოთხი ინდიკატორი:

ღირებულება, იშვიათობა, განუმეორებლობა, შეუცვლელობა. თანამედროვე ფირმის საზღვრები დგინდება ფიზიკური, ადამიანისეული და ორგანიზაციული რესურსების კომბინაციისა და მათზე კონტროლიდან გამომდინარე.

გლობალური კონკურენციისა და ტექნოლოგიური ცვლილებების საპასუხოდ ფირმები ქმნიან მოქნილ ორგანიზაციულ სტრუქტურებს, რომელიც ეყრდნობა ჰორიზონტალურ კავშირებს, ავითარებენ სხვა ფირმებთან ალიანსების ქსელური სტრუქტურას საინფორმაციო ტექნოლოგიების მეშვეობით. ამ სახის ორგანიზაციული კონფიგურაცია, სადაც თავისუფლების მეტი ხარისხია, ხელსაყრელ პირობებს ქმნის ინოვაციების, ცოდნისა და ინფორმაციის დამუშავებისათვის. ამდენად, ფირმათაშორისი თანამშრომლობა არის საშუალება იმ დამატებითი რესურსების, ცოდნისა და უნარის შესაძენად, რომელსაც ფირმები არასაკმარისი მოცულობით ფლობენ.

ფირმათაშორისი თანამშრომლობის გააქტიურება XXI საუკუნის დასაწყისში უკავშირდება ისეთ მოვლენებს, როგორებიცაა სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებისა და ინოვაციების კომერციალიზაციისთვის გაწეული დანახარჯების ზრდა; უპირატესობის მინიჭება იმგვარი პროექტებისთვის, რომლებსაც საერთაშორისო მასშტაბით განხორციელებისას მოაქვთ მოგება. ახალ ტექნოლოგიებზე მოთხოვნის ზრდა უბიძგებს ტნკ-ებს განახორციელონ დედა კომპანიასა და შვილობილ კომპანიებს შორის ფირმისშიდა კავშირების ოპტიმიზაცია, რაც ამაღლებს ტრანსნაციონალიზებული საწარმოო სისტემის შიგნით კავშირების მოქნილობას. მაგრამ ტრანსნაციონალიზაციის პროცესები ღრმავდება არა მარტო ტნკ-ის ფირმისშიდა თანამშრომლობით, არამედ მის გარეთაც სალიცენზიო, სუბკონტრაქტების და თანამშრომლობის სხვა ფორმების გამოყენებით.

ფირმათაშორისი თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმის გამოყენება არა მარტო წარმოების მასშტაბის ეკონომიის მიღწევისა და ხარჯების მინიმიზაციის გზაა, არამედ ბიუროკრატიის მოქნილ და ეფექტიან სისტემად ტრანსფორმაციის შესაძლებლობასაც იძლევა.

ფირმათა გაერთიანების ორგანიზაციულმა ფორმებმა ისტორიული განვითარების გარკვეული გზა გაიარეს. ალიანსები ფირმათა ინტეგრაციის

თანამედროვე და მოქნილი ფორმაა, თუმცა მათ ინტეგრაციის ადრინდელი ტიპები არ განუდევნიათ. ალიანსების ფორმირება გლობალური სტრატეგიის რეალიზაციის სწრაფი და შედარებით იაფი გზაა, ამიტომ მათი შექმნა აქტიურად მიმდინარეობს. წარმატებული ალიანსების მაგალითებია Motorola-სა და Toshiba-ს, Philipsi-ისა და Sony-ს, Cisco-სა და Sun Microsystem-ის, Nissan-ისა და Renaux-ს ალიანსები.

2001 წ. Coca Cola-მ და P&G-მ განახორციელეს 4,2 მლრდ $-ის ღირებულების გარიგება ერთობლივი საწარმოს შექმნის შესახებ, რომელიც გამოიყენებდა Coca Cola-ს გასაღების უზარმაზარ ქსელს P&G-ის პროდუქტების ბაზარზე შეღწევის დროის შემცირების მიზნით[1]; Hewlett-Pakard-მა და NTT DoCoMo-მ დაამყარეს პარტნიორობა მეოთხე თაობის მობილური ტელეფონების ტექნოლოგიებზე ერთობლივი კვლევის წარმართვის მიზნით HP-ის ქსელური ინფრასტრუქტურისა და DoCoMo-ს ფიჭური ტექნოლოგიების გამოყენებით. Nasdaq-მა ევროპისა და იაპონიის ბაზრებზე შეღწევის მიზნით ჩამოაყალიბა ერთობლივი საწარმო SSI Technology-სთან ვაჭრობის ინტერნეტ-სისტემის განვითარების მიზნით.

ალიანსები იქმნება გრძელვადიანი ხელშეკრულებების გაფორმების მეშვეობით, ამასთან, შესაძლებელია ჩამოყალიბდეს ან არ ჩამოყალიბდეს ახალი სუბიექტი. არსებობს ალიანსების ფორმები, რომლებიც პარტნიორის წილობრივ მონაწილეობასაც ითვალისწინებს. ერთი კომპანია ყიდულობს მეორის წილს, რომლის სიდიდე საკმარისია საქმიანობის ერთობლივად განხორციელებისათვის, მაგრამ არ აღემატება საკონტროლო პაკეტის მოცულობას. პარტნიორები, ჩვეულებრივ, აფორმებენ რამდენიმე ფუნქციონალურ შეთანხმებას. აქციების გადაცემა პარტნიორისათვის განამტკიცებს ამ შეთანხმებების წარმატებული განხორციელების შესაძლებლობას. აქციების შესყიდვა, შეიძლება, ასევე, გამოიყენებოდეს, როგორც დამცავი საშუალება პარტნიორის მტრული მოქმედების თავიდან აცილების მიზნით. შეთანხმებებს წილობრივი მონაწილეობითა და ახალი სუბიექტის წარმოქმნით მიეკუთვნება ერთობლივი საწარმოები.

თანამედროვე ბიზნესში გავრცელებული ფირმათაშორისი თანამშრომლობის ფორმები წარმოდგენილია ცხრილში.

---

[1] http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/1181850.stm

ცხრილი 26

თანამშრომლობის ფორმა	ხანგრძლივობა	უპირატესობა	ნაკლოვანება
სუბკონტრაქტები	მოკლევადიანი	ხარჯებისა და რისკის შემცირება	მოძიების ხარჯები, ხარისხის უზრუნველყოფის პრობლემა
ლიცენზირება	ფიქსირებულვა-დიანი	ტექნოლოგიის მოპოვება	საკონტრაქტო ხარჯები
კონსორციუმები	საშუალოვადიანი	სტანდარტების ცოდნის, დაფინანსების ურთიერთგაზია რება	ინფორმაციის გაჟონვის საფრთხე
სტრატეგიული ალიანსები	მოქნილი	ბაზრის ხელმისაწვდომო ბა	ინფორმაციის გაჟონვის საფრთხე
ერთობლივი საწარმოები	გრძელვადიანი	დამატებითი ნოუ-ჰაუ	სტრატეგიული და კულტურული შეუთავსებლობა
ქსელები	გრძელვადიანი	სწავლის პოტენციალი	შინაგანი არასტაბილურობა

ალიანსის ან ქსელის ცენტრში, ჩვეულებრივ, დგას ე.წ. ფლაგმანი ფირმა, რომელსაც მის ფუნქციონირებაში თავისი, უნიკალური წვლილი შექვს. ეს

ითვალისწინებს მთლიანად ქსელის მართვის კომპეტენციას, ურთიერთობების წარმართვას მთავრობასთან და ა. შ.

უკანასკნელ წლებში ფირმათაშორისი თანამშრომლობის ტენდენციების უპრეცედენტო გაძლიერების მიზეზია იმის გააზრება, რომ ალიანსების ფარგლებში შესაძლებელია ფირმის კომპლექსური საქმიანობის კოორდინაცია და, ამავდროულად, იმ დისფუნქციური მომენტების აცილება, რაც იერარქიას უკავშირდება.

ალიანსები კომპანიებს სუსტი მხარეების კომპენსირების შესაძლებლობას აძლევს სტრატეგიული მიზნების რეალიზაციის გზაზე. სხვადასხვა შეფასებით, სტრატეგიული ალიანსების მსოფლიო ბრუნვა 40 ტრლნ $-ს აღწევს[1]. Fortune-ის 500 წამყვანი კომპანიის შემოსავლების 26% ალიანსების წყალობითაა მიღებული. მათი რაოდენობა იზრდება არა მხოლოდ საერთაშორისო მასშტაბით, არამედ ცალკეული ქვეყნების ფარგლებშიც.

ამერიკელი მეცნიერები ჯ. ჰენდერსონი და ს. პარისი ახასიათებენ პარტნიორობის ორ ასპექტს: გარემოდან გამომდინარეს და ფუნქციონირებიდან გამომდინარეს[2]. პირველს განსაზღვრავს სამი დეტერმინანტი:

- ორმხრივი სარგებელი (ფინანსური შემოსავლები, ინოვაციური პროდუქცია, რისკის განაწილება, დადებითი სამუშაო გარემო და სხვა);
- პასუხისმგებლობა (ურთიერთგაზიარებული მიზნები, სტიმულირების სისტემა, კონტრაქტები და სხვა);
- წინასწარი განწყობა (ნდობა, შეხედულებები).

მეორე ასპექტი გულისხმობს პარტნიორთა უნარს გავლენა მოახდინონ იმ პოლიტიკასა და გადაწყვეტილებებზე, რომელიც ზემოქმედებს ფირმათაშორის თანამშრომლობაზე. იგი მოიცავს:

- ცოდნის გადაცემას;
- განსაზღვრულ რესურსებზე პარტნიორთა ურთიერთდამოკიდებულებას;

---

[1] Gonzalez M. Startegic Alliances. The Right Way to Compete in the 21 st Century, Ivey Business Journal, Sept/Oct, 2001, გვ. 48

[2] Henderson J. Parise, S. Knowledge Resource Exchange in Strategic Alliances, IBM Corporation Journa, Vol. 40, #40, 2001, გვ. 909

- ორგანიზაციულ კავშირებს (მათ შორის პირად კონტაქტებს).

ფირმათაშორის თანამშრომლობას სხვადასხვა მოტივი უდევს საფუძვლად, როგორიცაა ტექნოლოგიების შემუშავებასა და ბაზარზე შეღწევასთან დაკავშირებული ხარჯებისა და დროის შემცირება; მასშტაბის ეკონომიის მიღწევა; ახალი პროდუქტების შემუშავებასა და კომერციალიზაციაზე დახარჯული დროის შემცირება. აღნიშნულ მოტივებს თანამედროვე პირობებში ემატება ახალი ცოდნის გადაცემა და ორგანიზაციული სწავლება.

ალიანსები ჰორიზონტალური ურთიერთდამოკიდებულებით (ჯვარედინი ლიცენზირება, კონსორციუმები) მიზნად ისახავს დამატებითი ტექნოლოგიის ან ნოუ-ჰაუს მოპოვებას, ხოლო ვერტიკალური ალიანსების უმთავრესი მიზანია დანახარჯების შემცირება. ალიანსები შეიძლება შეფასდეს მათი სტრატეგიული მნიშვნელობისა და ხანგრძლივობის მიხედვით. ზოგი ალიანსი გრძელდება მხოლოდ იმდენ ხანს, რამდენიც ესაჭიროება პარტნიორს ახალ ბაზარზე შესვლისთვის, მრავალი ალიანსი კი სრული შერწყმის წინა საფეხურს წარმოადგენს. კონტრაქტები და ლიცენზირება შეიძლება მართვის ტაქტიკურ გზად მივიჩნიოთ, ხოლო ერთობლივი საწარმოები და ინოვაციური ქსელები – სტრატეგიულ მიმართულებად, რომელთა ამოცანაა ორგანიზაციული სწავლებისა და ცოდნის გადაცემის პროცესების ხელშეწყობა.

ალიანსები უმთავრესად იქმნება მაღალტექნოლოგიურ დარგებში, სადაც ფირმები ცვლილებების სწრაფი ტემპით ხასიათდებიან როგორც სტრუქტურის, ისე კონკურენტული პოზიციის მხრივ.

სულ უფრო მეტი ტნკ უპირატესობას ანიჭებს სტრატეგიას, რომელიც რეგიონთაშორისი ალიანსების ჩამოყალიბებას გულისხმობს ორი ან მეტი ძლიერი საერთაშორისო კომპანიის მონაწილეობით. მძიმე ენერგეტიკული მოწყობილობებისა და ავიაციის დარგებში თანამშრომლობა უპირატესად ტრიადის რეგიონების – ევროპის, იაპონიისა და ჩრ. ამერიკის ფარგლებში ხორციელდება; ქიმიური მრეწველობის სექტორში ამ რეგიონთაშორისი თანამშრომლობა უფრო ღრმაა. ერთი ქვეყნის ფარგლებში ფირმათაშორისი თანამშრომლობის მოტივი უმთავრესად

ტექნოლოგიის მოპოვებაა, ხოლო საერთაშორისო ალიანსის შემთხვევაში უფრო მნიშვნელოვანია ბაზარზე შეღწევა.

უკანასკნელ წლებში აშშ-ს ფირმების მიერ ჩამოყალიბებული ალიანსების 41% საერთაშორისო იყო. ევროპული ფირმების წილი საერთაშორისო სტრატეგიული ალიანსებში უფრო მაღალია, ვიდრე აშშ-სა და იაპონური ფირმების. მთლიანობაში ტრიადის ალიანსების 65% საერთაშორისოა[1]. ალიანსის საერთაშორისო ორიენტაციაზე ზემოქმედებს ისეთი ფაქტორები, როგორებიცაა ქვეყნის ზომა, ფირმის სტრატეგია და კულტურა. როგორც წესი, მცირე ქვეყნების ფირმებს მეტი მიდრეკილება აქვთ საერთაშორისო ალიანსების ფორმირებისაკენ.

ამდენად, ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესები ღრმავდება არა მარტო ტნკ-ის ფირმისშიდა თანამშრომლობით, არამედ მის გარეთაც სალიცენზიო, სუბკონტრაქტების და თანამშრომლობის სხვა ფორმების გამოყენებით. ამას განსაკუთრებით ხელს უწყობს ტნკ-ების მისწრაფება ჩამოაყალიბონ რეგიონთაშორისი და საერთაშორისო ალიანსები, რომლებშიც ერთდროულად მრავალი ფირმა მონაწილეობს.

საყურადღებოა, რომ ფირმათაშორისი თანამშრომლობა აღარ შემოიფარგლება ორ კომპანიას შორის ალიანსებით. დღეს მომრავლდა კომპანიათა ჯგუფები, რომლების ერთიანდებიან საერთო მიზნით. შესაბამისად, მკვიდრდება კონკურენციის ახალი ფორმა – ჯგუფი უპირისპირდება ჯგუფს. ეს ქსელები, კლასტერები, ვირტუალური კორპორაციები შედგებიან კომპანიებისაგან, რომლებიც თავის მხრივ, თანამშრომლობის სხვადასხვა ფორმით არიან დაკავშირებულნი. გარდა ამისა, ქსელების ფორმირება სულ უფრო მეტად ხდება რესურსებით ღარიბი მცირე ფირმების მიზანი, როგორც განვითარებულ, ასევე განვითარებად ქვეყნებში.

ფირმებს ქსელურ სტრატეგიაზე ორიენტაციისკენ უბიძგებს:

- კონკურენციის გამკაცრება;
- საქონლისა და მომსახურების მიწოდების ოპერაციების მაღალი კომპლექსურობა;
- დერეგულირება;

[1] Gonzalez M. Startegic Alliances. The Right Way to Compete in the 21 st Century, Ivey Business Journal, Sept/Oct, 2001, გვ. 46

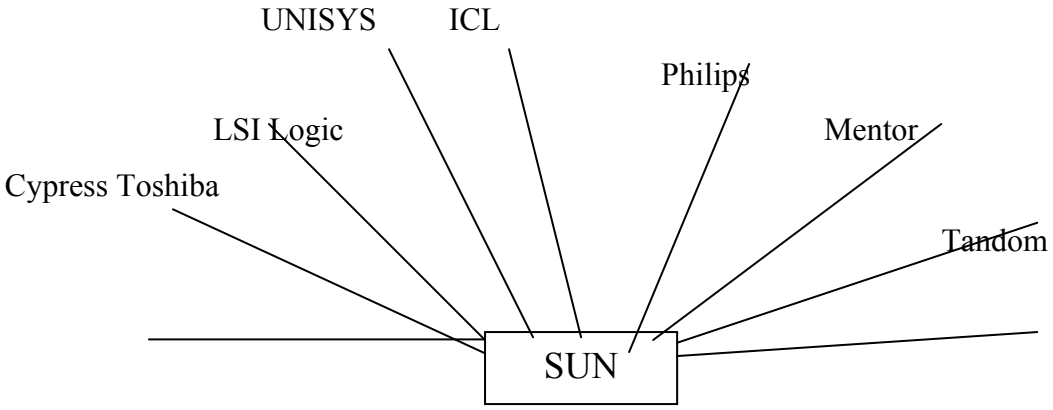
- ტელეკომუნიკაციებისა და კომპიუტერული ტექნოლოგიების მიღწევები.

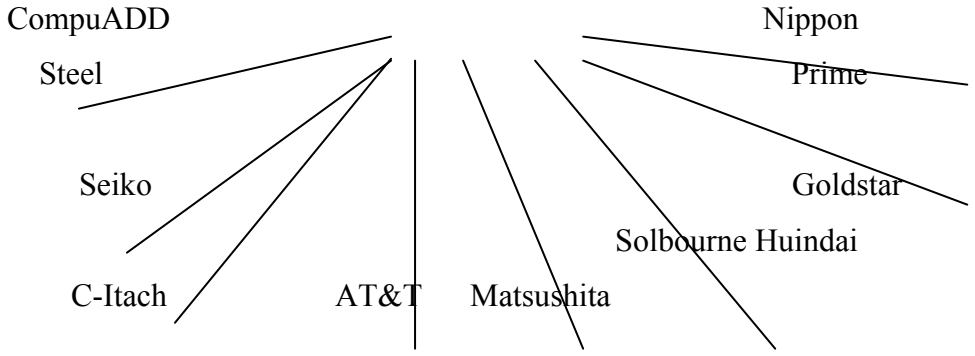
კონკურენცია ფირმებს აიძულებს მინიმუმამდე დაიყვანონ ოპერაციების რაოდენობა და დახარჯული რესურსები. ეს ნიშნავს, რომ მათ ერთდროულად უნდა უზრუნველყონ მოქნილობა, ხარჯების შემცირება და ხარისხი. ამის მისაღწევად საქმიანობა, რომელიც არ მიეკუთვნება ფირმის ძირითად კომპეტენციებს, გატანილია ფირმის გარეთ (outsourcing). ამ სახის სპეციალიზაცია თანამშრომლობის გაღრმავების აუცილებლობას გულისხმობს იმ ფირმებს შორის, რომლებიც მჭიდროდ დაკავშირებულ და ურთიერთდამატებით ოპერაციებს ასრულებენ. ეს სტრატეგია აყალიბებს ფირმის საზღვრების ახლებურ კონფიგურაციას.

ალიანსების ქსელები ჩვეულებრივი მოვლენაა მრეწველობის მაღალტექნოლოგიურ დარგებში: საავაციო მშენებლობა, კომპიუტერული და პროგრამული უზრუნველყოფა, ტელეკომუნიკაციები, ფარმაცევტიკა. მაგალითად, საერთაშორისო ალიანსები ქსელები, რომლებიც შექმნილია კომპიუტერული ტექნოლოგიების დამუშავების სფეროში, აერთიანებს აშშ-ს, იაპონიის, სამხრეთ კორეის და სხვა ქვეყნების მრავალ ფირმას.

ნახ. 5-ზე ნაჩვენებია თანამედროვე საერთაშორისო ალიანსების ქსელის მაგალითი.

ძირითადი კომპეტენციების განვითარება ფირმის ფარგლებში დაკავშირებულია სპეციფიკური ამოცანებისა და ცოდნის ძლიერ ინტეგრაციასთან ორგანიზაციის საერთო საქმიანობაში. ამ სტრატეგის სამი მთავარი თავისებურება – ჰორიზონტალური კოორდინაცია, ნდობის მაღალი ხარისხი, ადამიანისეული რესურსების სტრატეგიული მართვა – ხელს უწყობს თანამშრომლობასა და კონკურენციას შორის წონასწორობის დამყარებას.





ნახ. 5. Sun-ს ქსელის სტრუქტურა[1]

არაძირითადი კომპეტენციების ექსტერნალიზაცია ეყრდნობა განსაზღვრული სამუშაო ამოცანების გეოგრაფიული ადგილმდებარეობის შეცვლას, დროებით მომუშავეთა, ქვეკონტრაქტორთა გამოყენებას.

ფირმათაშორისი თანამშრომლობის თანამედროვე სტრატეგია კოოპერაციისა და კონკურენციის შეხამებას გულისხმობს. მისი მიზანია არა კონკურენტის უპირატესობათა განადგურება, არამედ მათი ათვისება და გამოყენება. ტრადიციული კონკურენციის პირობებში ვერც ერთი მეტოქე მხარე ვერ ახერხებდა საკუთარი მიზნების სრულად რეალიზაციას, რადგან ისინი პარალელურად მოქმედ ებდნენ და უპირისპირდებოდნენ ერთმანეთს. დღეს კი ფირმები ალიანსის ფარგლებში ცდილობენ ინტერესებისა და შესაძლებლობების კონვერგენციას, რაც მათ მაღალ ეფექტიანობას უზრუნველყოფს.

ცხრილი 27

განსხვავება ტრადიციულ და თანამედროვე კონკურენციას შორის

	ტრადიციული კონკურენცია	კოლექტიური კონკურენცია
სუბიექტები	ფირმები	ფირმათა ჯგუფები, ალიანსები, კლასტერები
დარგის სტრუქტურა	ფირმების ოლიგოპოლია	ჯგუფების ოლიგოპოლია

[1] Международный менеджмент, под. ред. Пивоварова, Питер, 2001, გვ. 133 მიხედვით

კონკურენტული დიფერენცირების ფაქტორი	ფირმის უპირატესობა	ჯგუფის უპირატესობა
რესურსები	კონტროლდება ფირმის მიერ	კონტროლდება ჯგუფის მიერ
მართვა	ხორციელდება კორპორაციული მართვის სტრუქტურით	ხორციელდება ალიანსის სტრუქტურით

კონკურენტული უპირატესობა დამოკიდებულია ფირმის მიერ ცოდნის, როგორც სტრატეგიული რესურსის, შექმნის, გადაცემის, გამოყენებისა და დაცვის უნარზე. ეს შეეხება როგორც უხილავ ცოდნას (მომუშავეთა გამოცდილება), ასევე, ხილულს – კომპონენტები, პროდუქტები. ამ პროცესებში გადამწყვეტ როლს ინოვაციური ქსელები და სამეცნიერო-კვლევითი კონსორციუმები ასრულებს. უხილავი ცოდნის გარდაქმნა ხილულ ცოდნად არის ის მექანიზმი, რომელიც საფუძვლად უდევს ორგანიზაციულ სწავლებას. დიალოგის, დისკუსიის, გამოცდილების გაზიარებისა და დაკვირვების პროცესში ინდივიდუალური ცოდნა ღრმავდება ორგანიზაციულ დონემდე. ეს დამატებითი ურთიერთქმედების წინაპირობას ქმნის. ყალიბდება "ცოდნის ქსელი", რომელიც შემდგომ კვეთს შიდა ორგანიზაციულ და ორგანიზაციათაშორის საზღვრებს. ამდენად, ქსელები იძლევა გარე წყაროებიდან ცოდნის დაგროვების შესაძლებლობას, რომლის გაზიარება და შენახვა შეიძლება სამომავლო მიზნებისათვის.

ყოველ ფირმას ჰყავს პარტნიორთა ჯგუფი, რომელთანაც რეგულარული საქმიანი ურთიერთობების აკავშირებს. ესენია მომწოდებლები, დისტრიბუტორები, კლიენტები და კონკურენტები, უნივერსიტეტები. დროთა განმავლობაში ხდება ცოდნის ურთიერთგადაცემა, მაღლდება ნდობა და მცირდება ტრანსაქციური ხარჯები.

ორგანიზაციულ ქსელებს აქვთ ორი თავისებურება: საქმიანი ციკლები და არასტაბილურობა, რაც ნიშნავს, რომ ქსელები დროთა განმავლობაში ვითარდებიან.

მაგალითად იაპონიაში ტრადიციული ბიზნეს ჯგუფები იყო ოჯახური Zaibatsu და შედარებით ნაკლებ მჭიდროდ ინტეგრირებული keiretsu. ყველაზე ცნობილი ჯგუფებია სამი ყოფილი ოჯახური Zaibatsu – Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo და კომერციული ბანკების გარშემო ორგანიზებული Fuji, Sanwa და Dai Ichi Kangyo. არსებობს keiretsu-ს ორი ტიპი: ვერტიკალური, რომელშიც მომწოდებლები და გასაღების არხები იერარქიულად ორგანიზებული არიან დარგის ძლიერი მწარმოებლის გარშემო, მაგ: Toyota Motor. თავის მხრივ, ეს მწარმოებელი არის სხვა keiretsu-ს წევრი, რომელიც შედგება მსხვილი ბანკის, სადაზღვევო კომპანიის, სავაჭრო კომპანიის და ყველა ძირითადი სამრეწველო ჯგუფის წარმომადგენლებისაგან. ამგვარი დარგთაშორისი keiretsu ქმნის საკმაოდ მნიშვნელოვან შიდა ბაზარს შუალედური პროდუქტებისათვის. აღსანიშნავია, რომ უკანასკნელ წლებში მცირდება keiretsu-ს ეფექტიანობა, რადგან იაპონიაში ჩნდებიან კომპანიათა ნაკლებად ფორმალური კლასტერები, რომლებიც მწარმოებლურობისა და ზრდის უფრო მაღალ მაჩვენებელს აღწევენ.

თანამედროვე პირობებში მეტად პოპულარულია სამეცნიერო-კვლევითი კონსორციუმები, რომლებიც აერთიანებს რამდენიმე ორგანიზაციას რაიმე ნათლად განსაზღვრულ პროექტზე მუშაობის მიზნით. კონსორციუმებს შეიძლება ჰქონდეს ძლიერ ცენტრალიზებული ფორმა, სადაც ერთი ფირმა თავს უყრის მთელ ინვესტიციებს კვლევებზე და ნაკლებ ცენტრალიზებული, როცა ხედება სხვადასხვა ფირმაში გაბნეული კვლევითი საქმიანობის კოორდინაცია.

ჩვეულებრივ, ევროპული ფირმები ცენტრალიზებულ ფორმას ანიჭებენ უპირატესობას, აშშ-ს ფირმებისაგან განსხვავებით. აშშ-ს კომპანიები არჩევენ დამოუკიდებელი კვლევების განხორციელებას და კვლევას უნივერსიტეტებში. იაპონური კონსორციუმები ძირითადად ორიენტირებული არიან გამოყენებითი ხასიათის კვლევებზე – პროდუქტის განვითარება და პილოტური წარმოება. ხოლო აშშ-ს კონსორციუმები კონცენტრირებული არიან იდეების გენერაციასა და პროექტის განხორციელების ტექნიკურ მხარეებზე. ფირმათაშორისი თანამშრომლობის ეს ფორმა განსაკუთრებით მიმზიდველია, თუ მისი მხარდაჭერით მთავრობაცაა დაინტერესებული. ევროკავშირში ამგვარი მხარდაჭერა

ხორციელდება ევროპული კვლევებისა და ტექნოლოგიური განვითარების ჩარჩო-პროგრამის ფარგლებში. (Framework Programme for European Research and Technological Development).

ფართო ხასიათი აქვს ფირმათა თანამშრომლობას უნივერსიტეტბთან. ეს გამოიხატება დოქტორანტებისა და სხვადასხვა სამეცნიერო-კვლევითი პროექტების მხარდაჭერით, ასევე, ოფიციალური კონტრაქტებით კონკრეტულ სამეცნიერო-კვლევით პროექტებზე. ეს ფირმებს ეხმარება მუდმივად იყვნენ სიახლეთა ცენტრში მეცნიერებისა და ტექნოლოგიების მოწინავე და სწრაფად განვითარებად სფეროებში.

ალიანსის სტრატეგიული ღირებულება განისაზღვრება მის მიერ ახალი ცოდნის გავრცელებისა და ორგანიზაციული სწავლების ხელშეწყობით. კულტურული თავისებურებები განაპირობებს ამ უნარის მიხედვით განსხვავებას. მაგალითად, ცნობილია რომ ბრიტანული და ამერიკული ფირმები მეტ ყურადღებას უთმობენ ალიანსის სამართლებრივ და ფინანსურ მხარეებს, ვიდრე მისი მეშვეობით ცოდნის შეძენას, ხოლო ფრანგული, გერმანული და იაპონური ფირმები უფრო სწავლისკენ არიან მიდრეკილნი. საერთოდ, ევროპული და ამერიკული ფირმები შედარებით ნაკლები წარმატებით ახერხებენ ალიანსების გამოყენებას სტრატეგიული სწავლების მიზნით, ვიდრე იაპონური ფირმები., რადგან ისინი მეტ ყურადღებას უთმობენ ფინანსური კონტროლისა და მოკლევადიანი ფინანსური სარგებლის საკითხებს, ვიდრე გრძელვადიან სასწავლო პოტენციალს..

ამგვარად, ფირმათაშორისი თანამშრომლობის გაძლიერება გლობალური სტრატეგიის რეალიზაციის ერთ-ერთი მიმართულებაა და უკავშირდება ბიზნესის გლობალიზაციის გაღრმავებას. შედარებით სუსტი პოზიციების მქონე ქვეყნების ფირმებს შეუძლიათ მისი გამოყენება ახალი ტექნოლოგიების, კაპიტალისა და მმართველობითი ნოუ-ჰაუს შესაძენად და საკუთარი კონკურენტული უპირატესობის განსამტკიცებლად.

2.3. ტნკ-ები ტექნოლოგიებისა და ცოდნის გადაცემის გლობალურ პროცესებში

მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის ერთ-ერთ უმნიშვნელოვანეს ასპექტს წარმოადგენს გლობალური ინოვაციური და სამეცნიერო-ტექნოლოგიური სივრცის ფორმირება.

ეკონომიკური ურთიერთდამოკიდებულების ზრდაში სავაჭრო და ინვესტიციების ნაკადებთან ერთად უმნიშვნელოვანესი როლი აქვს იდეების, ცოდნის, ტექნოლოგიების თავისუფალ გადაადგილებას, რაც დიდწილად ტნკ-ების არხების საშუალებით ხორციელდება. გლობალური სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების უდიდესი ნაწილი ტნკ-ების მიერ სრულდება. ამასთან, თანამედროვე გლობალურ გარემოში, რომელიც ტექნოლოგიური ცვლილებების სწრაფი ტემპითა და საქონლის მოკლე სასიცოცხლო ციკლით ხასიათდება, ტნკ-ებს, სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების სულ უფრო დიდი ნაწილი გააქვთ მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა და ტექნოლოგიური ალიანსების საშუალებით.

სამეცნიერო კვლევითი საქმიანობის განთავსების თანამედროვე მოდელი განსხვავდება 1950-60-იანი წლების პრაქტიკისგან, როცა ტნკ-ები კონკურენტულ უპირატესობას, განსაკუთრებით კი ტექნოლოგიურ ცოდნას, იღებდნენ მათი ბაზირების ქვეყნის გამორჩეული გარემოდან და ამ უპირატესობას რეალიზაციას ახდენდნენ საზღვარგარეთ ექსპორტითა და პირდაპირი ინვესტიციების გატანით. დღეს უკვე ინოვაციები და ტექნოლოგიური სიახლეები შეიძლება დამუშავდეს ბაზირების ქვეყნის გარეთაც, ამასთან, ეს ფუნქციები აღარაა აუცილებლად შტაბბინაში კონცენტრირებული.

ეროვნული ქვეყნის გარეთ ტნკ-ების მიერ სამეცნიერო სამუშაოების გატანა თავისთავად არ არის ახალი მოვლენა, მაგრამ დღეს მისი მასშტაბები იზრდება და აღწევს განვითარებად ქვეყნებსაც. აღსანიშნავია, რომ ეს მოვლენა წარმოადგენს მომსახურების ოფშორინგის შედარებით ახალი ტენდენციის ნაწილს. ცხრილში მოტანილი მონაცემები მიუთითებს, რომ ქვეყნების მიხედვით მრეწველობის სფეროში ტნკ-ების უცხოური ფილიალების მიერ სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯების წილი საკმაოდ მნიშვნელოვანია.

ცხრილი 28

უცხოური ფილიალების წილი სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეულ დანახარჯებში მრეწველობის სექტორში, 2005

ქვეყანა	მაჩვენებელი პროცენტულად
იტალია	37,3%
კანადა	37,9%
დიდი ბრიტანეთი	40,1%
შვედეთი	41,2%
სლოვაკეთი	41,5%
ესპანეთი	42,6%
ავსტრალია	45,4%
პორტუგალია	48,8%
ჩეხეთი	59%
ირლანდია	74,2%
უნგრეთი	77,1%

წყარო: Pilat D. The Measurement of International Collaboration, OECD, October, 2008, გვ. 10

სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების გლობალიზაციას შეუძლია ხელი შეუწყოს ქვეყნების განვითარების ახალი შესაძლებლობების წარმოჩენას, ამიტომ განვითარებადი ქვეყნები ცდილობენ ტნკ-ებს შეუქმნან ხელსაყრელი გარემო ინოვაციური საქმიანობისათვის.

UNCTAD-ის გამოკითხვით, 2005-2009 წლებში სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის განლაგებისათვის ტნკ-ების უმრავლესობა უპირატესობას ანიჭებს

ჩინეთს. ტნკ-ების მიერ დასახელებული ქვეყნები მიმზიდველობის ხარისხის მიხედვით წარმოდგენილნი არიან ცხრილში 29.

ცხრილი 29

ყველაზე პერსპექტიული ქვეყნები სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის განლაგების თვალსაზრისით 2005-2009 წწ. (გამოკითხულთა %)

	ქვეყანა	გამოკითხული ტნკ-ები %
1	ჩინეთი	61,8
2	აშშ	41,2
3	ინდოეთი	29,4
4	იაპონია	14,7
5	გაერთიანებული სამეფო	13,2
6	რუსეთი	10,3
7	გერმანია	9,5
8	საფრანგეთი	8,8
9	ჰოლანდია	4,4
10	კანადა	4,4
11	სინგაპური	4,4
12	ჰონ-კონგი	4,4

წყარო: World Investment Report, Transnational Corporations and Internationalization of R&D, UNCTAD 2005, გვ. 153

ჩინეთის, როგორ ერთ-ერთი ყველაზე მიმზდველი ქვეყნის როლი სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების განლაგებისათვის 2004 წლიდან იკვეთება. თავდაპირველად იგი ამ ნიშნით აშშ-სა და დიდი ბრიტანეთის შემდეგ მესამე ადგილზე იყო. ამჟამად კი, როგორც ცხრილიდან ჩანს, პირველ ადგილზეა. საზოგადოდ, აზიის რეგიონის მიმზიდველობა იზრდება, რაც უკავშირდება მაღალკვალიფიციური მუშაკების დაქირავების შედარებით დაბალ დანახარჯებს და ფართო ბაზრებს, რომლებიც სულ უფრო დახვეწილი ხდება.

დღესდღეობით ტნკ-ებზე მოდის მთლიანად მსოფლიოში სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯების დაახლოებით 46%. ისინი ამ სფეროზე ხარჯავენ გაცილებით მეტს, ვიდრე ზოგიერთი ქვეყანა.

სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის ოფშორინგი განვითარებად ქვეყნებში ტნკ-ების მიერ ბოლო ხანს გახდა აქტიური და მასში ჩართულნი არიან ისეთი ტნკ-ები, როგორებიცაა Ericsson, GE, IBM, Intel, Microsoft, Motorola და სხვები.

ტნკ-ების მიერ განვითარებად ქვეყნებში სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების დაფინანსების ზრდის ტენდენცია 1990-იანი წლებიდან გამოიკვეთა. მაგალითად, 1989-99 წლებში აშშ-ს ტნკ-ების მიერ განხორციელებული სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის მოცულობა განვითარებად ქვეყნებში 9-ჯერ გაიზარდა და მიაღწია 2,4 მლრდ დოლარს, ხოლო მთალიანად მსოფლიოში – სამჯერ და შეადგინა 18 მლრდ დოლარი. იმავე პერიოდში იაპონური ტნკ-ების ფილიალების მიერ გაწეული სამეცნიერო-კვლევითი დანახარჯები გაიზარდა რვაჯერ, ხოლო განვითარებად ქვეყნებში 10-ჯერ. სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯების სექტორული ანალიზის თანახმად, სექტორების მსოფლიოში სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის 97 % მრეწველობაზე მოდის, ხოლო მისი 90% ხორციელდება აშშ-სა და ევროპაში.

დღეს სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების სულ უფრო მეტი მოცულობა სრულდება განვითრებად ქვეყნებში, რაც სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების გლობალიზაციის ტენდენციის უმნიშვნელოვანესი გამოხატულებაა. მაგალითად, პუი-ს ყოველი 1000 პროექტიდან 2002-2004 წლებში 739 ხორციელდებოდა განვითარებად ან გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში. აზიისა და წყნარი ოკეანის რეგიონზე მოდიოდა თითქმის ამგვარი პროექტების ნახევარი, ძირითადად ჩინეთისა და ინდოეთის ხარჯზე.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის სფეროში ქვეყნებს უფართოებს ინოვაციური პოტენციალის ამაღლების, უფრო კომპლექსური პროდუქტების წარმოებისა და ტექნოლოგიური წინსვლის შესაძლებლობებს, მაგრამ იქნებიან თუ არა ისინი ტნკ-ების ინტერესის საგანი და დაუკავშირდებიან თუ არა გლობალურ ინოვაციურ ქსელს, დამოკიდებულია მათი ადამიანური რესურსების განვითარების ხარისხზე, შესაბამისი ინსტიტუტების განვითარებასა და ადგილობრივი ფირმების პოტენციალზე.

საერთაშორისო სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების განხორციელებისთვის ტნკ-ები, პირდაპირი ინვესტიციების გარდა, იყენებენ ტექნოლოგიურ ალიანსებს, სამეცნიერო-კვლევით კონსორციუმებს, უნივერსიტეტებთან თანამშრომლობას. პარტნიორობის ეს ფორმები შეიძლება ითვალისწინებდეს წილობრივ ან არაწილობრივ მონაწილეობას. ტექნოლოგიების შემუშავების ზოგიერთ ოპერაციას ტნკ-ები მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილში, მათ შორის განვითარებად ქვეყნებში, გადასცემენ ფირმებსა და სამეცნიერო კვლევით ინსტიტუტებს, რომლებთანაც აყალიბებენ ალიანსებს.

მაღალტექნოლოგიური დარგები, რომლებიც განვითარებულ ქვეყნებში დიდი ხნის მანძილზე ძლიერ გამოკვეთილი რეგიონული ნიშნით ხასიათდებოდნენ, დღეს სულ უფრო ინტერნაციონალიზებულნი ხდებიან. მაგალითად, აშშ-ს ბიოტექნოლოგიური კომპანიების თითქმის მეოთხედი განლაგებულია ორ მთავარ კალიფორნიულ კლასტერში – სან დიეგოსა და ლოს-ანჯელესში. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ისინი შიდარეგიონული ორიენტაციის არიან. ამ დარგში ალიანსების კვლევამ აჩვენა, რომ აშშ-ს კომპანიები მეტისმეტად აქტიურნი არიან შიდა ბაზარზე, მაგრამ, ასევე, აქტიურად ესწრაფვიან ალიანსების შექმნას კონტინეტური ევროპის, დიდი ბრიტანეთის, კანადის ფირმებთან. ბიოტექნოლოგიების სფეროში აშშ ტექნოლოგიისა და სიახლეთა დამუშავების მნიშვნელოვანი წყაროა სხვა ქვეყნებისთვისაც. მაგალითად, ბოლო წლებში 791 ალიანსი შეიქმნა, რომელთა ფარგლებში "კლიენტი" დიდი ბრიტანეთის (186), ევროპის სხვა ქვეყნების (462) და იაპონიის (143) ფირმები ითვისებენ ახალ ტექნოლოგიებს აშშ-ს ტექნოლოგიების "დამმუშავებლებისგან".

როგორც აღვნიშნეთ, გლობალური კორპორაციები ახორციელებენ ინოვაციური საქმიანობის ოფშორინგს სხვადასხვა რეგიონში განლაგებულ ფილიალებში. ეს აყალიბებს ფირმისშიდა გლობალურ ინოვაციურ ქსელებს. გლობალური ფირმები, ასევე, ახდენენ ინოვაციურ საქმიანობის ზოგიერთი სტადიის გადაცემას სპეციალიზებულ მწარმოებლებზე (outsourcing), რაც ქმნის ფირმათაშორის კომპლექსურ ქსელებს.

სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის ოფშორინგის პროცესი ვრცელდება აზიის, აღ. ევროპისა და სხვა OECD-ის არაწევრ ქვეყნებზე. გლობალური კორპორაციები ახორციელებენ ინვესტიციებს სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოებსა და ახლი პროდუქტების დამუშავებაში, იმისათვის, რომ დაეხმარონ ამ ბაზრებს განვითარებაში და, ასევე, იმიტომ, რომ ისინი წარმოადგენენ ადგილს დაბალი დანახარჯებით, სადაც შეიძლება განვითარებული ქვეყნების ბაზრებისთვის განკუთვნილი საქონლის წარმოება. ბევრი საინფორმაციო ტექნოლოგიების კომპანია ხსნის პროგრამული უზრუნველყოფის ცენტრებს ახლადაღმოცენებად ბაზრებზე კლიენტებთან ახლოს მაგალითად, აღ. ევროპაში, რომ მოემსახუროს დასავლეთ ევროპას, ლათინურ ამერიკაში, რომ მოემსახუროს აშშ-ს.

გარდა ამისა, კორეული, ტაივანის, ჩინეთის, ინდოეთის და სინგაპურის ფირმები იწყებენ საკუთარი გლობალური ინოვაციური ქსელების შექმნას, რათა მისწვდნენ განვითარებული ქვეყნების ინოვაციურ ცენტრებს. ისინი ჯერ კიდევ განვითარების ადრეულ სტადიაზე იმყოფებიან, მაგრამ თანდათანობით იკრებენ ძალას. მაგალითად Huawei-ს[1] სამეცნიერო-კვლევითი სისტემის გაფართოება აშშ-სა და შვედეთში ამ ტენდენციის კარგი მაგალითია.

ცხრილი 30

Huawei-ს გლობალური ინოვაციური ქსელი

ადგილმდებარეობა	ძირითადი საქმიანობა
სტოკჰოლმი, შვედეთი	ბაზების სტრუქტურისა და სისტემის დიზაინი
მოსკოვი, რუსეთი	ალგორითმები
დალასი, აშშ	მობილური მონაცემების სერვისი

წყარო: Globalization and regional Economies, Can OECD Regions Compete in Global Industries? OECD Reviews on regional Innovation, 2007

[1] www.huawei.com

ევროპის ქვეყნებს შორის გერმანული ტნკ-ების მიერ მთალიანდ მსოფლიოში განხორციელებული დანახარჯები სამეცნიერო კვლევებზე ორჯერ აღემატება ფრანგული და ბრიტანული ტნკ-ების დანახარჯებს. OECD-ს გამოკვლევებში ნაჩვენებია, რომ მსოფლიოს უდიდესი 1250 ტნკ-ის სამეცნიერო-კვლევითი ოპერაციების 85% თავმოყრილია ექვს ქვეყანაში: აშშ, იაპონია, გერმანია, საფრანგეთი, დიდი ბრიტანეთი და შვეიცარია.

ცხრილში 27 მოტანილია მონაცემები სხვადასხვა ქვეყნის მიერ სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯების წილის შესახებ მათ მშპ-ში. ეს მაჩვენებელი, წლების განმავლობაში ყველაზე მაღალი აქვთ შვედეთსა და ფინეთს. ევროკავშირის მასშტაბით მხოლოდ ამ ორ ქვეყანაში შეესამაბება სამეცნიერო-კვლევითი დანახარჯების წილი მშპ-ში ლისაბონის სტრატეგიით დადგენილ მაჩვენებელს (3%).

ცხრილი 31

ზოგიერთი განვითარებული ქვეყნის R&D დანახარჯების წილი მშპ-ში პროცენტულად 2004-2006 წწ.

ქვეყანა	2004	2005	2006
შვედეთი	3,71	3,89	3,82
ფინეთი	3,45	3,48	3,45
იაპონია	3,17	3,33	3,30
კორეა	2,85	2,98	2,99
აშშ	2,59	2,62	2,62
გერმანია	2,49	2,48	2,45
დანია	2,50	2,45	2,43
საფრანგეთი	2,25	2,13	2,12
კანადა	2,01	1,98	1,97
ბელგია	1,87	1,86	1,85

წყარო: Main Science and Technology Indicators, #2, DSTT, OECD, 2007, გვ. 18 მიხედვით

მსოფლიოში სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების 55%-ს აფინანსებს ბიზნეს-სექტორი. ქვეყნების მიხედვით კი მისი წილი მთლიან R&D დანახარჯებში სხვადასხვაგვარია: ლუქსემბურგში 80%, იაპონიაში – 75%, შვეიცარიაში – 70%, ფინეთში – 69%, აშშ-ში – 68%, ჩინეთში – 66%.[1]

დანახარჯების მოცულობის მიხედვით დომინირებს ძირითადად სამი სექტორი: საავტომობილო წარმოება, ფარმაცევტული და ბიოტექნოლოგიების და საინფორმაციო ტექნოლოგიების სფეროები. საავტომობილო წარმოება დაკავშირებულია გარემოსა და მდგრადი განვითარების პრობლემებთან, ამიტომ ამ სექტორში სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების მეტად აქტუალურია. გარდა Ford-ის, Diamler-Chrysler-ისა და General Motors-ისა, ყველა სხვა ამ სფეროში მოღვაწე ტნკ-ების დანახარჯები სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე იზრდება. მაგალითად, Toyota-მ გაზარდა თავისი ბიუჯეტი 7,6%-ით, Nissan-მა 12,4% -ით, Renault-მ 6%-ით.

2006 წელს საინფორმაციო ტექნოლოგიების დარგის 113 ტნკ-მ განახორციელა 32 მლრდ დოლარის ინვესტიცია კომპიუტერულ კვლევებსა და განვითარებაში. წამყვანი პოზიციები აშშ-ს ტნკ-ებს უკავიათ. პირველი 20-დან 16 ტნკ აშშ-ისა. ტელეკომუნიკაციების სფეროში უდიდესი ინვესტიციები განახორციელა Nokia-მ (7 მლრდ დოლარი). ბიოტექნოლოგიების სფეროშიც პირველი პოზიციები აშშ-ს ტნკ-ებს უკავიათ. Pfizer ლიდერია ამ მხრივ, როგორც ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს.

ქვემოთ მოტანილ ცხრილში მოცემულია მსოფლიოს წამყვანი ტნკ-ების ათეული R&D-ზე გაწეული დანახარჯების მიხედვით.

[1]http://epp.eurostat.ec.europa.eu/pls/portal/docs/PAGE/PGP_PRD_CAT_PREREL/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2007/PGE_CAT_PREREL_YEAR_2007_MONTH_01/9-12012007-EN-AP2.PDF

ცხრილი 32

სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული უდიდესი დანახარჯების მქონე ტნკ-ები 2005-2006 წწ

კომპანია	დარგი	წარმოშობის ქვეყანა	ინვესტიციები მლნ დოლარი	ზრდის ტემპი	R&D სიხშირე (R&D დანახარჯების შეფარდება ბრუნვასთან)
Pfizer	ფარმაცევტული	აშშ	10603	2.1	14.5
Ford Motor	საავტომობილო	აშშ	10046	-10.0	4.5
Johnson & Johnson	ფარმაცევტული	აშშ	9942	12.9	13.4
Microsoft	პროგრამული უზრუნველყოფა	აშშ	9936	8.2	13.9
DaimlerChrysler	საავტომობილო	გერმანია	9630	-7.3	3.4
Toyota Motor	საავტომობილო	იაპონია	9516	7.6	3.9
GlaxoSmithKline	ფარმაცევტული	დიდი ბრიტანეთი	9441	10.2	14.9
Siemens	ელექტრონული მოწყობილობები	გერმანია	9209	-1.5	3.2
General Motors	საავტომობილო	აშშ	9244	-2.5	5.8
Samsung Electronics	ელექტრონული მოწყობილობები	კორეა	8574	3.9	6.7

წყარო: Recent Trends in Internationalization of R&D in the Enterprise Sector, OECD, 2007, გვ. 47

ორგანიზაციული თვალსაზრისით ტნკ-ების სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის გარკვეული ნაწილი კვლავ ცენტრალიზებულია დედა კომპანიებში (განსაკუთრებით იაპონურ ტნკ-ებში), მაგრამ იკვეთება მისი

ინტერნაციონალიზაციის სულ უფრო მზარდი ტენდენცია. მაგალითად, Toyota-ს R&D ოპერაციების 90% სრულდება დედა კომპანიის მიერ იაპონიაში. მაგრამ Toyota-მ ტაილანდში გახსნა სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრები. საერთაშორისო დასაქმების ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი ამ სფეროში აქვს Motorola-ს. მას 19 ქვეყანაში აქვს ცენტრები. მან პირველი ცენტრი აშშ-ს გარეთ 1950 წელს გახსნა კანადაში, ხოლო 1960-იანი წლებიდან გააფართოვა საქმიანობა ევროპასა და იაპონიაში. 1990-იანი წლების დასაწყისში Motorola-ს ცენტრები გაიხსნა ასევე, ჩინეთსა და ინდეოთში, სადაც მეტი ადამიანია დასაქმებული, ვიდრე მთალიანად ევროპის ცენტრებში. ჩინეთში მას აქვს, ასევე, თანამშრომლობის შეთანხმებები უნივერსიტეტებთან.

IBM მსოფლიო სხვადასხვა ნაწილში განლაგებულ 8 ლაბორატორიაში 3 000 ადამიანს ასაქმებს. უძველესია ნიუ-იორკის ლაბორატორია, რომელიც 1961 წელს გაიხსნა. იქ განვითარდა სხვადასხვა სფეროები ნახევარგამტარების, მათემატიკის, კომპიუტერული მეცნიერებიბისა და ფიზიკის დარგებიდან.

IBM-ის სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების სისტემა ზომიერად ცენტრალიზებულია. ყველაზე მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებები მიიღება შტაბ-ბინაში. იგი, ძირითადად, კონცენტრირებულია ფუნდამენტურ კვლევებზე. IBM-ის მკვლევარებმა მიიღეს ნობელის პრემიები სხვადასხვა სფეროებში, ხოლო 2005 წელს ნახევარგამტარების ტექნოლოგიებში შემოტანილი ინოვაციებისთვის – აშშ-ს მთავრობის "ეროვნული ტექნოლოგიური მედალი".

უკანასკნელ წლებში გაიზარდა განვითრებადი ქვეყნების წილი უცხოურ პატენტებზე განაცხადებში აშშ-ს პატენტებისა და სავაჭრო მარკების განყოფილებაში. 2003 წელს განვითარებული ქვეყნების წილი კვლავ 83% იყო მთლიან უცხოურ პატენტებზე განაცხადებში. განსაკუთრებით სწრაფად ამაღლდა აღ. ევროპისა ქვეყნებისა და დსთ-ს ქვეყნების წილი. 2001-დან 2003 წ-მდე ის გაიზარდა 7%-დან 17 %-მდე. საშუალოწლიური რაოდენობა პატენტებზე წარდგენილი განაცხადებისა ამ ქვეყნებიდან გაიზარდა დაახლოებით 5000-დან 26 000-მდე ამ პერიოდში.

სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის სფეროში განხორციელებული ინვესტიციები აქტიურია აშშ-სა და ევროკავშირს შორის. მაგალითად, 2002 წელს

ამერიკულმა ტნკ-ებმა თავისი ინვესტიციების 61% (12,9 მლრდ დოლარი) განათავსეს ევროკავშირში, ხოლო 7% იაპონიაში. ევროკავშირის ტნკ-ებმა აშშ-ში განახორციელეს 17,5 მლრდ დოლარის ინვესტიციები, ხოლო იაპონიაში – 2,2 მლრდ დოლარი.

ცხრილი 33

პატენტებზე განაცხადები განვითარებადი, სახ. აღ. ევროპისა და დსთ-ს ქვეყნებიდან აშშ-ში, გამომგონებლის საცხოვრებელი ადგილის მიხედვით

რეგიონი/ქვეყანა	საშუალოწლ. რაოდ. 1991-1993	უცხოურის წილი %	საშ. წლ. რაოდ. 2001-2003	უცხოურის წილი %	ცვლილება %
განვითარებადი ქვეყნები	5 121	6,63	25 322	16,78	394,5
განვითარებული ქვეყნები	71 805	92,94	124 905	82,77	73,9
ქვეყნისშიდა განახცადები	93 445		183 566		96,4

წყარო: World Investment Report, UNCTAD, 2005, გვ. 135

მართალია, განვითარებად ქვეყნებში ტნკ-ების მიერ განხორციელებული სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობა თავმოყრილია სულ რამდენიმე ქვეყანაში, როგორებიცაა ბრაზილია, ჩინეთი, ინდოეთი, მექსიკა, სინგაპური, სხვა ქვეყნების მნიშვნელობა თანდათან იზრდება. მაგალითად, 2003 წელს Toyota Motor Corporation-მა გააფართოვა თავისი R&D საქმიანობა ტაილანდში, Monetary Design System-მა აირჩია სომხეთი, როგორც R&D ახალი ცენტრი და სხვა. R&D-ზე უდიდესი დანახარჯების მქონე ყოველი 10 ტნკ-დან 8 ხსნის სამეცნიერო კვლევებზე ორიენტირებულ შვილობილ კომპანიებს ჩინეთში.

ახალი, მეცნიერულ კვლევებზე დაფუძნებული ტექნოლოგიების გამოჩენის გამო (ელექტრონიკა, ბიოტექნოლოგიები, ახალი მასალები) ზემოქმედებას

განიცდის ტნკ-ების მიერ ეკონომიკური საქმიანობის, მათ შორის სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის განხორციელების გზები. ინფორმაციული ტექნოლოგიების წყალობით შესაძლებელია ამოცანების განლაგება გლობალური მასშტაბით. თავის მხრივ, სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობა შეიძლება დაიყოს სხვადასხვა ამოცანებად, ძირითად და არაძირითად საქმიანობად. ეს უკანასკნელი შეიძლება შესრულდეს დაბალი დანახარჯების მქონე ქვეყნებში, ანდა კონტრაქტის საფყძველზე ფირმის გარეთ.

სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის ინტერნაციონალიზაციის მამოძრავებელია ჯერ ერთი, ის, რომ საქონლისა და მომსახურების ტექნოლოგიატევადობა იზრდება, რის გამოც ტექნოლოგია კონკურენტუნარიანობის ძირითადი ფაქტორია. მეორეც, გლობალური კონკურენცია იზრდება ახალი, დიფერენცირებული საქონლისა და მომსახურების გამოჩენასთან ერთად, რაც ინოვაციების სწრაფ დანერგვას აიძულებს ფირმებს. მესამეც, რადგან საქონლის სასიცოცხლო ციკლი მოკლეა, სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობისთვის საჭირო დანახარჯები სულ უფრო მაღალი ხდება. ეს დანახარჯები რომ ანაზღაურდეს. საჭიროა საქონლის მარკეტინგი რაც შეიძლება ფართო ბაზრებზე. ეს ფაქტორები გზას უხსნის გლობალურ პროდუქტებსა და სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობას გლობალურ დონეზე.

მთლიანობაში, განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებში სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის განლაგებისთვის მიმზიდველ ფაქტორებად გვევლინება:

- ტექნოლოგიური კლასტერებისა და კვლევითი ინსტიტუტების არსებობა;
- კვალიფიცირებული სამუშაო ძალა;
- ბაზრები და მომხმარებლები;
- სამუშაო ძალის დაბალი ღირებულება;
- სიახლოვე საწარმოო სიმძლავრეებთან;
- ზოგადად ხელსაყრელი ბიზნეს-გარემო.

სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების გლობალიზაციის ტენდენცია ახალ ამოცანებს აყენებს კომპანიებისა და ქვეყნების წინაშე. აღნიშნული პროცესები აფართოებს ცოდნის რესურსს და ზრდის ხელმისაწვდომობას ახალ კვალიფიკაციასა

და ტექნოლოგიებზე. ამ ყოველივეს მართვა საჭიროებს განსხვავებულ მიდგომებს ორგანიზაციული სტრუქტურებისადმი, პროექტების გლობალურ ინტეგრირებას და კოორდინირებას. ამ ამოცანებისთვის თავის გართმევის ერთ-ერთი მეთოდი სწორედ ალიანსებისა და ქსელების ფორმირებაა, განსაკუთრებით მნიშვნელოვიანი კი არის თანამშრომლობა უნივერსიტეტბთან და კვლევით დაწესებულებებთან.

სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის გლობალიზაციას ხელს უწყობს მიმღები ქვეყნების ხელსაყრელი გარემო. ეს ითვალისწინებს სამეცნიერო და კვლევითი ბაზების განვითარებას. საგანმანათლებლო და ინოვაციური ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებას, რაც გადააქცევს ქვეყანას სამეცნიერო-კვლევითი ინვესტიციების პოტენციურ მიმღებად. განვითარებადი ქვეყნების აკადემიურ დაწესებულებებს შეუძლიათ კავშირი დაამყარონ განვითარებული ქვეყნების შესაბამის დაწესებულებებთან ერთობლივი პროექტების საშუალებით და ამით გააძლიერონ თავიანთი ცოდნის ბაზა. ამასთან, ვაჭრობისა და ინვესტიციური რეჟიმების ლიბერალიზაცია, ასევე, ხელს უწყობს სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების გლობალიზაციას.

ცოდნის შექმნასა და დიფუზიას მოწინავე ქვეყნებიდან განვითარებად ქვეყნებში აქვს სხვადასხვა ფორმები. ჯერ ერთი, ტექნოლოგია ფარულად ასახულია იმპორტირებულ საქონელსა და მომსახურებაში, როგორც საბოლოო, ასევე შუალედურ პროდუქტებში. ეს ეხმარება ადგილობრივ ფირმებს აითვისონ ის ტექნოლოგიები, რომელიც შიდა ბაზარზე არ არსებობს. ესაა ტექნოლოგიების გადაცემის ვაჭრობასთან დაკავშირებული ასპექტი, რომელიც მეტად მნიშვნელოვანია საექსპორტო ბაზრებზე შიდა ფირმების კონკურენტუნარიანობის გაძლიერებისათვის იმ ქვეყნებში, სადაც R&D საქმიანობა მცირე მასშტაბისაა. თუმცა, გასათვალისწინებელია, რომ არის შემთხვევები, როდესაც ქვეყანა ამჟღავნებს უცხოური ტექნოლოგიის ათვისების მაღალ უნარს და აქვს დაბალი ადგილობრივი ინოვაციური შესაძლებლობები.

ტნკ-ების საქმიანობას მიმღებს ქვეყნებში ახლავს ტრეინინგები, სწავლების სხვადასხვა ფორმების ორგანიზება. მათი ინვესტიციები, განსაკუთრების

ტექნოლოგიატევად და ცოდნატევად დარგებში არის მოწინავე ტექნოლოგიების გადაცემის მნიშვნელოვანი არხი.

ამასთან, კონკურენცია უცხოური ფირმების მხრიდან აიძულებს ადგილობრივ ფირმებს აწარმოონ საკუთარი სამეცნიერო კვლევები და სხვა სახის ინოვაციური საქმიანობა. ამდენად, ტნკ-ების არსებობა გავლენას ახდენს საქონლისა და შრომის ბაზრის სტრუქტურაზე და ადგილობრივ დარგებში ასტიმულირებს ინოვაციებს ამგვარი კონკურენციული ეფექტით. პრობლემა, რომელიც შეიძლება მათ აქ წარმოექმნათ, არის ადამიანისეული და ფინანსური რესურსების ნაკლებობა.

ტნკ-ების ხელში კონცენტრირებულია უდიდესი ტექნოლოგიური და სამეცნიერო-კვლევითი პოტენციალი. ტექნოლოგიებისა და ინოვაციების საერთაშორისო ნაკადების ინტენსიფიკაცია და მზარდი დიფუზია არის ჯერ ერთი, ტნკ-ების სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის პირდაპირი შედეგი და ასევე, განპირობებულია მათი სხვა სახის საქმიანობის (იმპორტი, პუი და სხვა) თანმხლები ეფექტებით. ამდენად, ტნკ-ებს აქვთ უმნიშვნელოვანესი როლი ტექნოლოგიური და ცოდნასთან დაკავშირებული ასპექტით ქვეყნების ურთიერთდამოკიდებულების გარღმავებაში.

მიმღებ ქვეყნებზე მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს არა მარტო სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის მოცულობა, არამედ მისი ბუნებაც. გარდამავალი ქვეყნისათვის ამ შემთხვევაში საინტერესოა ის, თუ რა მასშტაბით ჩაერთვება იგი ცოდნის შექმნის, დაგროვებისა და გადაცემის პროცესში, რაც ახლავს სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობაზე ორიენტირებულ პუი-ს და რა შედეგებს მოუტანს ადგილობრივ ტექნოლოგიურ შესაძლებლობებს სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის გლობალიზაცია. პოლიტიკის თვალსაზრისით ქვეყნებმა უნდა გადაწყვიტონ რა ღონისძიებები გაატარონ იმისათვის, რომ მათი ინოვაციური სისტემების ინტეგრირება მოხდეს მოწინავე გლობალურ სამეცნიერო-კვლევით ქსელთან.

ცოდნის ეკონომიკა ეყრდნობა უხილავ აქტივებს. ტნკ-ების გადაწყვეტილებები საქმიანობის განლაგების შესახებ უკავშირდება მიმღებ ქვეყნებში ამგვარი აქტივების ზრდისა და არა მხოლოდ არსებული აქტივების ათვისებისა და გამოყენების ტრადიციულ მოტივაციას. ამიტომ მათთვის მიმზიდველია ის ქვეყნები და

რეგიონები, რომლებსაც აქვთ ცოდნაინტენსიური დარგების განვითარების შესაძლებლობები და ცოდნაინტენსიური კლასტერები.

იმისათვის, რომ საქართველო აქტიურად ჩაერთოს ცოდნისა და ტექნოლოგიების გადაცემის გლობალურ პროცესებში აუცილებელია გარკვეული წინაპირობები, რომელიც ხელს შეუწყობს ცოდნის სტიმულირებას, ზრდასა და წახალისებას.

1. ეკონომიკური და ინსტიტუციური რეჟიმი, რომელიც უზრუნველყოფს არსებული და ახალი ცოდნის ეფექტიან გამოყენებას;
2. განათლებული და კვალიფიციური მოსახლეობა, რომელსაც შეუძლია ცოდნის შექმნა, გავრცელება და გამოყენება;
3. დინამიკური ინფორმაციული ინფრასტრუქტურა, რაც აუცილებელლია ინფორმაციის დამუშავებისა და გადაცემისათვის;
4. ფირმების, კვლევითი დაწესებულებების, უნივერსიტეტებისა და სხვა ორგანიზაციების ეფექტიანი ინოვაციური სისტემა, რათა აითვისონ გლობალური ცოდნა, მოახდინონ მისი ადაპტირება ადგილობრივ პირობებთან და შექმნან ახალი ტექნოლოგიები.

ქვემოთ წარმოდგენილ ცხრილში მოტანილია მონაცემები, რომლებიც გვიქმნის წარმოდგენას ჩამოთვილი პუნქტების მიხედვით საქართველოში არსებული მდგომარეობის შესახებ.

ცხრილი 34

№	წელი	მაჩვენებელი	მნიშვნელობა
1	2005	მოსახლეობა (მლნ კაცი)	4,3
2	2005	ადამიანისეული განვითარების ინდექსი	0,754
3	2005	სიცოცხლის ხანგრძლივობის ინდექსი	0,761
4	2005	განათლების ინდექსი	0,914
5	2005	ზრდასრულთა განათლების დონე (%)	100
6	2005	სახელმწიფო ხარჯები განათლებაზე (მშპ %)	2,9
7	2005	სახელმწიფო ხარჯები განათლებაზე (მთლიანის %)	13,1
8	2005	სამეცნიერო-კვლევით მუშაობაზე გაწეული	0,29

		ხარჯები (მშპ %)	
9	2005	რეზიდენტებზე გაცემული პატენტები (1 მლნ კაცზე)	42
10	2005	ინტერნეტის მომხმარებელი (1000 კაცზე)	39
11	2005	ფიქსირებულხაზიანი ტელეფონის მომხმარებელი (1000 კაცზე)	151
12	2004	სახელმწიფო ხარჯები ჯანდაცვაზე (მშპ %)	1,4
13	2004	კერძო ხარჯები ჯანდაცვაზე (მშპ %)	3,8

წყარო: www.worldbank.org

2006 წელს ადამიანისეული განვითარების ინდექსის მაჩვენებლის მიხედვით (0,763) საქართველო საშუალო დონის ქვეყნების რიცხვში იყო. იგი 93-ე ადგილს იკავებს 179 ქვეყანას შორის[1]. მასზე მაღალი ინდექსი აქვთ რუსეთის ფედერაციას, ყაზახეთს, უკრაინას, სომხეთს, თურქეთს.

მოსახლეობის განათლების მაჩვენებელი (15 წ. ასაკს ზემოთ) ქვეყანაში საკმაოდ მაღალია, მაგრამ სამუშაო ძალის ჭარბი მიწოდების გამო განათლება არ იძლევა სპეციალობის შესაბამისად დასაქმების გარანტიას. საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემებით, უმუშევართა შორის უმაღლესი განათლების მქონე მოსახლეობის წილი საკმაოდ დიდია და, შესაბამისად, არის 2004 წ. 36,7%, 2005 წ. 39,2%, 2006 წ. 39,9%[2]. ამასთან, რთულია შეფასება იმისა, რამდენად პასუხობს სამუშაო ძალის კვალიფიკაცია ახალ გარემოს. საჭიროა საგანმანათლებლო დაწესებულებებისა და დამსაქმებლების თანამშრომლობა, რათა მიღწეულ იქნეს სწორი ინფორმაციის გაცვლა, იმისათვის რომ შეთავაზებული განათლება შეესაბამებოდეს ბაზრის მოთხოვნებს.

განათლების საბიუჯეტო დაფინანსება ყოველწლიურად იზრდება, თუმცა განათლებაზე გაწეული საბიუჯეტო ხარჯების წილი ზრდის ტენდენციით არ ხასიათდება, რაც ცხრილში მოტანილი მონაცემებიდან ჩანს.

[1] Human Development Report, UNDP, 2008, http://hdrstats.undp.org/2008/countries/country_fact_sheets/cty_fs_GEO.html

[2] www.statistics.ge

ცხრილი 35

განათლებაზე გაწეული დანახარჯების მაჩვენებლები საქართველოში 2003-2006 წწ.

№	მაჩვენებელი	2003		2004		2005		2006	
1	მშპ (მლნ ლარი) და %	8564,1	100%	9824,3	100%	11621,0	100%	13783,9	100%
2	განათლება მლნ ლარი და მშპ %	278,0	3,25%	344,1	3,50%	382,0	3,29%	492,7	3,58%
3	სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯები განათლებაზე (მლნ ლარი და მთლიანის %)	176,9	11,6	289,1	12.0	288.7	8.8	414.2	9.3

წყარო: www.statistics.ge

განათლების რეფორმის კუთხით აღსანიშნავია, რომ ყურადღების ცენტრში ექცევა კომპეტენციები და მათი განვითარება. მნიშვნელოვანია არა მხოლოდ მიღწეული შედეგების გაუმჯობესება, არამედ სწავლის, სწავლებისა და კვალიფიკაციის ამაღლების ხარისხისა და შინაარსის ცვლილება ცოდნის ეკონომიკის მოთხოვნების შესაბამისად.

მეტად მნიშვნელოვანია ახალი ცოდნის გენერირება, რაც უშუალოდ სამეცნიერო-კვლევით მუშაობასთან არის დაკავშირებული. განხორციელებული რეფორმის შედეგად შეიცვალა სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის არსებული სისტემა და დაფინანსების წესი. როგორც ზემოთ მოტანილი მონაცემები გვიჩვენებს, საქართველოში სამეცნიერო-კვლევით მუშაობაზე გაწეული ხარჯები (მშპ-ს 0,29%) მეტად დაბალია. ამ სფეროში აუცილებელია სახსრების მოზიდვის წყაროების გამრავალფეროვნება და თანამშრომლობა ბიზნეს-სუბიექტებთან, რადგან სიახლეთა ბაზარზე რეალური დანერგვა მათი საშუალებით ხდება.

სადღეისო სახელმწიფოებრივი ამოცანა, რომელიც სიღარიბის დაძლევას ისახავს მიზნად ვერ განხორციელდება ადამიანისეული კაპიტალის განვითარებაზე

ზრუნვის გარეშე. ამიტომ ეკონომიკური განვითარებისა და სიღარიბის დაძლევის პროგრამის ერთ-ერთი პუნქტია ადამიანისეული რესურსის განვითარება ჯანდაცვის სექტორის ეფექტიანობის ამაღლებისა და განათლების ხარისხის ზრდის მეშვეობით.

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ამოცანაა, რომ კომპანიებმა შექმნან ცოდნის მართვის სისტემები. ცოდნის მართვის ეფექტიანი სისტემის შედეგად შესაძლებელია სხვადასხვა ადგილას მყოფ, ცოდნის რესურსის მქონე ადამიანებს შორის კომუნიკაციის გაღრმავება და ხელმისაწვდომი ხდება ინფორმაცია ახალი გამოცდილების, იდეების, პროექტების შესახებ. ცოდნის ფორმირება და მისი მართვის სისტემის განვითარება პირდაპირ უკავშირდება საინფორმაციო ტექნოლოგიებს. საინფორმაციო ინფრასტრუქტურაზეა დამოკიდებული, ასევე, ქსელური ურთიერთკავშირების განვითარება.

საინფორმაციო და საკომუნიკაციო პროგრამებისა და პროდუქტების გამოყენება მნიშვნელოვნად უწყობს ხელს დასაქმებას, ეკონომიკურ ზრდას, კონკურენტუნარიანობას. საქართველოს, როგორც გარდამავალ ქვეყანას, არა აქვს ეს სფერო სათანადოდ განვითარებული.

საჭიროა ახალი საინფორმაციო ტექნოლოგიების ინსტრუმენტებისა და ინოვაციური პროდუქტების გამოყენების წახალისება. კონკურენტული საქმიანი გარემოს პირობებში უკიდურესად მნიშვნელოვანია ახალი პრაქტიკისა და მუშაობის მეთოდების გამოყენება, საქმიანობის ასპარეზის გაფართოების, მსოფლიო ბაზარზე შეღწევის, ცოდნა-გამოცდილების გაუმჯობესების მიზნით. ელექტრონული ვაჭრობისა და მუშაობის წესის გამოყენებით მუშაკებს, მენეჯერებს, ორგანიზაციებს შეუძლიათ აითვისონ მუშაობის ახალი მეთოდები, რომლებზეც დამყარებული იქნება ახალი სამუშაო ადგილები. ამასთან, ახალი საინფორმაციო ტექნოლოგიები შექმნის მოთხოვნას შესაბამის ცოდნასა და სპეციფიკურ ნოუ-ჰაუზე. ინტერნეტში მუშაობამ უნდა წარმოაჩინოს ცხოვრების, სწავლის, მუშაობის, ბიზნესის წარმოების, თანამშრომლობის ახალი გზები. 2008 წლისთვის საქართველოში ინტერნეტის მომხმარებელთა რაოდენობა გაიზარდა 1 238 711 მომხმარებლამდე[1]. დღესდღეობით ყველა ძლიერი კომპანია გადავიდა ინტერნეტით მომსახურებაზე. ინფორმაციული

[1] www.top.ge

ტექნოლოგიების პრაქტიკაში გამოყენებით მომავალში შესაძლებელი იქნება გრძელვადიან კონტრაქტებზე დაფუძნებული ალიანსების შექმნა.

პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ ქვეყნები, რომლებიც ვერ ახერხებენ გლობალურ ცოდნის ეკონომიკაში მონაწილეობას, ვერ ძლევენ ეკონომიკურ ჩამორჩენილობას, ხოლო ქვეყნები, რომლებიც აქტიურად ერთვებიან გლობალურ ეკონომიკაში, დინამიკურად ვითარდებიან (მაგალითად, ჩინეთი, ტაილანდი და სხვა).

აზიის ქვეყნების გამოცდილების გათვალისწინება გარკვეულიწილად სასარგებლო უნდა იყოს საქართველოსთვის. აზიის ქვეყნები განუწყვეტლივ ურთიერთქმედებენ საერთაშორისო ეკონომიკურ სისტემასთან ახალი ტექნოლოგიებისა და პრაქტიკის ათვისების მიზნით. მათ, ფაქტობრივად, მოახერხეს სხვაგან დამუშავებული ტექნოლოგიების შეწოვა და, ამავე დროს, განახორციელეს გარკვეული ინსტიტუციური ღონისძიებები ადგილობრივი კომპანიების საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისთვის უცხოურ ტექნოლოგიებზე დამოკიდებულების თანდათანობითი შემცირების პარალელურად. ეს პროცესი ეკონომიკურ ლიტერატურაში ცნობილია როგორც ტექნოლოგიური იმპორტჩანაცვლება, რამაც საშუალება მისცა აზიის ქვეყნების ეროვნულ ინოვაციურ სისტემებს განევითარებინათ იმ ფირმების კონკურენტული უპირატესობები, რომლებიც მოცემულ კონკრეტულ სფეროში ახორციელებდნენ საქმიანობას. ამავდროულად, წამყვან ტნკ-ებს შეუმჩნეველი არ დარჩენიათ აზიის ქვეყნების ინოვაციური შესაძლებლობები და აქტიურად განიხილავენ იქ სამეცნიერო ცენტრების განლაგების შესაძლებლობებს.

ზემოთ განხილული თავისებურებების საფუძველზე იკვეთება, ქვეყნის როგორც ძლიერი, ისე სუსტი მხარეები, რომელთა გათვალისწინება აუცილებელია საქართველოში ცოდნაზე დაფუძნებულ ეფექტიანი ეკონომიკაზე გადასვლის სტრატეგიების ჩამოყალიბებისას. თუ განვიხილავთ საქართველოს პოზიციას გლობალურ ცოდნის ეკონომიკაში და მის შესაძლებლობას, თუ როგორც გაართმევს თავს ახალ ეკონომიკურ რეალობას, ნათელია, რომ მიუხედავად პრობლემებისა, ქვეყანას აქვს გარკვეული უპირატესობები:

- მოსახლეობის რაოდენობასთან შედარებით არის ძლიერი ცოდნის ბაზა;

- ქვეყანას აქვს მთელი რიგი კონკურენტული დარგები, მაგალითად, მომსახურების სექტორში;
- უკვე განხორციელდა გარკვეული რეფორმები როგორც დარგობრივ სტრუქტურაში, ასევე ეკონომიკურ ინსტიტუტებში.
- არსებობს ახალი ტექნოლოგიების სწრაფი ათვისების გარკვეული გამოცდილება;
- შესაძლებელია online ეკონომიკის განვითარება.

ცოდნაზე დაფუძნებული ეკონომიკის ფორმირება მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის უმნიშვნელოვანესი ასპექტია. მნიშვნელოვანია, რომ საქართველომ ჯერ ერთი, შეძლოს უცხოური ინვესტიციების თანმდევი სიახლეების ათვისება და ეფექტიანად გამოყენება და, მეორე მხრივ, ხელი შეუწყოს ისეთი გარემოს ჩამოყალიბებას, რომელიც დააინტერესებს მოწინავე ტნკ-ებს განალაგონ თავიანთი ინოვაციური და სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრები საქართველოში.

თავი 4. ტნკ-ების როლი გლობალურ ეკონომიკასთან საქართველოს ინტეგრირების გაღრმავებაში

4.1. გლობალურ ეკონომიკაში საქართველოს ინტეგრირების თანამედროვე მდგომარეობა

გლობალური ეკონომიკის თავისებურება ისაა, რომ არცერთ სახელმწიფოს, მიუხედავად წარმოების ფაქტორებით უზრუნველყოფის მაღალი დონისა, არ შეუძლია ეკონომიკური ეფექტიანობის მიღწევა და განვითარება ავტარკიის პირობებში. ამდენად, საზღვრები უფრო გამჭირვალე ხდება არა იმდენად პოლიტიკოსთა სურვილის გამო, რამდენადაც თანამედროვე კვლავწარმოების პროცესის ლოგიკის ძალით.

საქართველოში გლობალიზაციისკენ გადადგმული პირველი ნაბიჯი იყო საქონლისა და მომსახურების საშინაო ბაზრის გახსნა, უცხოური კაპიტალის შემოსვლისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა, სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციებში, ინტეგრაციულ გაერთიანებებში გაწევრიანება და საერთაშორისო პროექტებში მონაწილეობა.

ამჟამად, საქართველო დაახლოებით 105 საერთაშორისო ორგანიზაციის წევრია. საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ გაწეულმა ფინანსურმა და ტექნიკურმა დახმარებამ, ასევე, სხვადასხვა მიზნობრივი პროგრამების განხორციელებამ მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა გარდამავალი პერიოდის მწვავე სოციალური პრობლემების გადაწყვეტაში. განსაკუთრებით დიდი მოცულობის ფინანსური მხარდაჭერა განხორციელდა მსოფლიო ბანკის პროგრამების ფარგლებში.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის შეფასებით, საქართველოს ეკონომიკის განვითარებასა და ბიზნესის გარემოს გაუმჯობესების კუთხით შთამბეჭდავი წინსვლა შეიმჩნევა. ეკონომიკური ზრდის საშუალო ტემპი 10%-ია. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების წილი მშპ-ში 9%-ს აღწევს.

Heritage Foundation-ის ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის მიხედვით, რომელიც ქვეყნების მდგომარეობას აფასებს 0-100 ბალიანი სკალით, სადაც 100 შეესაბამება თავისუფლების ყველაზე მაღალ დონეს, საქართველოს თავისუფლების

ხარისხი შეფასებულია 69,2%-ით და ქვეყანა 32-ე ადგილს იკავებს მსოფლიოში, ხოლო ევროპის რეგიონის 41 ქვეყანას შორის საქართველოს მე-18 ადგილი უკავია[1]. საქართველოს თავისუფლების ხარისხი ბიზნესის, ფისკალურ, საინვესტიციო და შრომის ბაზრის სფეროებში საკმაოდ მაღალი მაჩვენებლებითაა შეფასებული. ბიზნესის დაწყების, ასევე, მისი დახურვის პროცედურები საგრძნობლადაა გამარტივებული; საშუალო შეწონილი ტარიფების განაკვეთი უტოლდება 9,5%-ს, რაც საკმაოდ ლიბერალურ სავაჭრო რეჟიმზე მიუთითებს, თუმცა გარკვეული პრობლემებია დაკავშირებული აღურიცხავ სავაჭრო ნაკადებთან. ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის მასშტაბზე სახელმწიფოს ხარჯების მოცულობის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, იგი ზომიერად შეიძლება შეფასდეს. ორგანიზაციის მონაცემებით, უკანასკნელ წლებში სახელმწიფო ხარჯები მშპ-ს 25%-ს შეადგენდა, მაგრამ პრივატიზაციის პროცესების გავლენით ეს მაჩვენებელი შეიცვალა. საინვესტიციო სფეროს ლიბერალიზაცია 70%-ითაა შეფასებული. უცხოელი და ადგილობრივი ინვესტორებზე ერთნაირი რეჟიმი ვრცელდება, უცხოურ ფირმებს თავისუფლად შეუძლიათ მონაწილეობა პრივატიზაციის პროცესში.

ინვესტორებისთვის ძირითად დაბრკოლებას საქართველოში შიგა ეკონომიკური გარემო წარმოადგენს. ერთმანეთთან მჭიდროდაა დაკავშირებული ექსპორტის დივერსიფიკაცია და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა, რადგან ინვესტორისათვის ყველაზე უფრო მიმზიდველი არის საექსპორტო სექტორი, რომელიც ორიენტირებულია მეტ უცხოურ ბაზარზე. ფინანსური ოპერაციები არაა შეზღუდული, მაგრამ არსებობს მათი რეგისტრაციის მოთხოვნა. თავისუფლების დაბალი მაჩვენებელი აქვს ქვეყანას საკუთრების უფლებებისა და კორუფციის დონის მხრივ, რომლის მიხედვითაც ჩამორჩება საშუალო მსოფლიო მაჩვენებელს.

ცალკეული კომპონენტების მიხედვით საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსი 2008 წელს ამგვარია:

[1] www.heritage.org/index

ცხრილი 36

საქართველოს ეკონომიკური თავისუფლების მაჩვენებლები 2008 წ.

	ინდექსის კომპონენტები	მაჩვენებელი
1	ბიზნესის თავისუფლება	85.01
2	ვაჭრობის თავისუფლება	71.0
3	ფისკალური თავისუფლება	90.7
4	მთავრობის ჩარევა ეკონომიკაში	81.25
5	მონეტარული თავისუფლება	71.37
6	საინვესტიციო თავისუფლება	70
7	ფინანსური თავისუფლება	60
8	საკუთრების უფლებები	35
9	კორუფცია	28
10	შრომის ბაზრის თავისუფლება	99.9
	ინდექსის საერთო მაჩვენებელი	69.23
	ადგილი რეიტინგში	32

წყარო: www.heritage.org

ორგანიზაცია Global Policy-ს გლობალიზაციის ინდექსის რეიტინგში მოცემულ 62 ქვეყანას შორის სამხრეთ კავკასიის ქვეყნები და, მათ შორის, საქართველო არ ფიგურირებენ, რაც მიგვანიშნებს, რომ გლობალურ ეკონომიკასთან ამ ქვეყნების ინტეგრირებულობის ხარისხს არ მიუღწევია იმ სიდიდისთვის, რომ ანგარიშგასაწევს წარმოადგენდეს, მიუხედავად იმისა, რომ ეკონომიკის ღიაობის ხარისხი საკმაოდ მაღალია: მსოფლიო ბანკის, ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონაცემების თანახმად, საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობების თვალსაზრისით საქართველოს ეკონომიკა ლიბერალიზაციის საკმაოდ მაღალი დონით გამოირჩევა. ძლიერ ლიბერალურია ქვეყნის საგარეო სავაჭრო რეჟიმი, ასევე ხელსაყრელი პირობებია შექმნილი (საკანონმდებლო წესით) უცხოური ინვესტიციების ქვეყანაში შემოსვლისთვის.

შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში ქვეყნის თავისუფალი მონაწილეობისკენ გადადგმული უმნიშვნელოვანესი ნაბიჯია ვაჭრობის ლიბერალიზაცია. ვაჭრობის ლიბერალიზაციის პოლიტიკა დღეს არ არის

გამოცალკევებული ეკონომიკური პოლიტიკის სხვა ამოცანებისგან, რომლებიც დაკავშირებულია ფინანსურ, მონეტარულ, გარემოს დაცვის და სხვა ღონისძიებებთან. ვაჭრობის ლიბერალიზაციის სტრატეგია წარმატებულად შეიძლება ჩაითვალოს, თუ ის უზრუნველყოფს ქვეყნის, როგორც მსოფლიო ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების მიმწოდებლის შესაძლებლობების გაფართოებას, მისი საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ზრდასა და ბაზრებზე შეღწევის გაადვილებას.

კონკურენტუნარიანობის ამაღლებაში უმნიშვნელოვანესი როლის შესრულება შეუძლია დივერსიფიკაციის ღონისძიებებს, რაც გულისხმობს მიზნობრივი საექსპორტო ბაზრების დივერსიფიკაციას, უცხოური ბაზრების ხელმისაწვდომობის უზრუნველყოფას, ორიენტაციას ტექნოლოგიატევადი ექსპორტის განხორციელებაზე და სხვა.

საქართველოს საგარეო პოლიტიკური კურსი საგარეო სავაჭრო კავშირების დივერსიფიკაციაზეა ორიენტირებული. ვაჭრობის სფეროში მისი განხორციელების თვალსაზრისით მნიშვნელოვანია ქვეყნის წევრობა ვმო-ში, რომელიც წარმოადგენს მძლავრ ინსტიტუტს და ქმნის ურთიერთშეთანხმებისა და ურთიერთსარგებლობის პრინციპებზე დაფუძნებულ სავაჭრო სისტემას. მის ფარგლებში მსოფლიო ვაჭრობის 95% წარიმართება. ფაქტობრივად, ვმო-ს შეთანხმება ქმნის ჩარჩოს, რომლითაც განისაზღვრება ეროვნული სავაჭრო პოლიტიკის ხასიათი.

საერთოდ, ქვეყნის სავაჭრო პოლიტიკის განხორციელება ცალმხრივ (უილატერალურ) და მრავალმხრივ (მულტილატერალურ) საფუძველზეა შესაძლებელი. საქართველო მრავალმხრივი სავაჭრო სისტემის აქტიურ მონაწილეს წარმოადგენს, რასაც, ცხადია, მეტი უპირატესობა აქვს, რადგან ამ შემთხვევაში ვაჭრობის ლიბერალიზაცია ეყრდნობა ურთიერთდათმობებს.

ქვეყნის სავაჭრო პოლიტიკა მიზნად ისახავს ხელსაყრელი პოზიციების მოპოვებას გლობალურ ბაზარზე და, ამავე დროს, ისეთი ეკონომიკური მიზნების განხორციელებას, როგორებიცაა:

1) გარეშე ძალის დისკრიმინაციული ზემოქმედების აცილება;
2) კონკურენტუნარიანობის მოპოვება და შენარჩუნება;

3) ძირითადი საქსპორტო ბაზრების ხელმისაწვდომობა;

ინვესტიციების მოზიდვა და სხვა.

საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემებით, ქვეყნის ძირითადი ეკონომიკური მაჩვენებლების დინამიკა ამგვარია:

ცხრილი 37

საქართველოს ზოგიერთი ეკონომიკური მაჩვენებლის დინამიკა 2004-2007 წლებში

მაჩვენებელი	2004	2005	2006	2007
მშპ (მლნ დოლ)	5.166	6.415	7.849	10 175
მშპ-ს ზრდის ტემპი %	5.9	9.6	9.4	12.4
მშპ 1 სულ მოსახლეზე	1197	1484	1783	2315
საგარეო სავაჭრო ბრუნვა (მლნ დოლ)	2492.5	3355.4	4670.4	6456.9
ექსპორტი (მლნ დოლ)	646.9	865.5	992.6	1240.2
იმპორტი (მლნ დოლ)	1845.6	2490.0	3677.8	5216.7
ექსპორტის ზრდა %	39.4	34.0	14	32.5
იმპორტის ზრდა %	61.9	34.8	47.8	41.8
საგარეო სავაჭრო კვოტა %	48,2	54,6	59,5	63,4
საექსპორტო კვოტა	12,5	13,4	12,6	12,1
საიმპორტო კვოტა	35,7	38,8	46,8	51,2

წყარო. www.statistics.ge

2007 წელს საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა 6456,9 მლნ. აშშ დოლარს შეადგენდა, რაც წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელზე 39,9 %-ით მეტია; აქედან ექსპორტი 1240,2 მლნ. აშშ დოლარია (შესაბამისად 32,5%-ით მეტი), ხოლო იმპორტი – 5216,7 მლნ. აშშ დოლარი (41,8 %-ით მეტი). უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი 3976,5 მლნ. აშშ დოლარია. საქართველოს უარყოფითი სავაჭრო ბალანსი აქვს 100 პარტნიორ ქვეყანასთან, რომლებთანაც სავაჭრო დეფიციტი 4122,3 მლნ აშშ დოლარს შეადგენს, ხოლო დადებითი სავაჭრო ბალანსი აქვს 23 ქვეყანასთან (145,8

მლნ აშშ დოლარი). სავაჭრო დეფიციტის 34,8 % მოდის დსთ-ის ქვეყნებზე ამ ქვეყნებთან საგარეო სავაჭრო ბრუნვა 2323,4 მლნ აშშ დოლარს შეადგენს (2006 წელთან შედარებით 29,6 %-ით მეტი). დსთ-ის ქვეყნების წილად მოდის საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვის 36,0%, მათ შორის ექსპორტის 37,9 % და იმპორტის 35,5%.[1]

2007 წელს საქართველოს საგარეო სავაჭრო ბრუნვა ევროკავშირის 27 ქვეყანასთან 1807,4 მლნ. აშშ დოლარი იყო, რაც წინა წლის შესაბამის მაჩვენებელზე, იმავე ქვეყნების მიხედვით, 36,0%-ით მეტია; ათი მსხვილესი სავაჭრო პარტნიორის წილი საქართველოს მთელ საგარეო სავაჭრო ბრუნვაში 67,9 %-ს შეადგენს. უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორებს შორის არის დსთ-ის 4 ქვეყანა და მათზე მოდის მთელი საგარეო სავაჭრო ბრუნვის 30,9%. 2007 წელს საგარეო სავაჭრო ბრუნვის მიხედვით თურქეთი საქართველოს უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორი ქვეყანაა. თურქეთში ექსპორტი 171,8 მლნ. აშშ დოლარს შეადგენს და წარმოდგენილია ისეთი სასაქონლო ჯგუფების სახით როგორებიცაა: შავი ლითონების ჯართი, ალუმინის ჯართი, ელექტროენერგია და მინის ტევადობები. უკრაინამ საქართველოს უმსხვილეს სავაჭრო პარტნიორთა ათეულში მესამე ადგილიდან მეორეზე გადაინაცვლა. ამ ქვეყანაში ექსპორტი გაზრდილია 65,7 პროცენტით, რაც გამოიწვია ძირითადად სპირტიანი სასმელების, მინერალური წყლების, რკინიგზის ლოკომოტივების და ნატურალური ყურძნის ღვინის სასაქონლო ჯგუფების ექსპორტის გაზრდამ. იმპორტი უკრაინიდან 574,9 მლნ. აშშ დოლარს შეადგენს. სასაქონლო ჯგუფებიდან საექსპორტო ათეულში პირველ ადგილზე ფეროშენადნობებია – მის წილად 2007 წელს ექსპორტის 12,9 % მოდის. შავი ლითონების ჯართის ექსპორტი შეადგენს 96,9 მლნ. აშშ დოლარს, რაც ექსპორტის 7,8%-ია. უმსხვილესი საიმპორტო სასაქონლო ჯგუფი ნავთობი და ნავთობპროდუქტებია და მისი იმპორტი 556,3 მლნ. აშშ დოლარს შეადგენს.

[1] საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი, 2007 http://www.statistics.ge/press.php?plang=2&pform=-513

მნიშვნელოვანია მსუბუქი ავტომობილების ჯგუფის იმპორტი მისი წილი ქვეყნის იმპორტში 7,1 %-ია.[1]

ევროკავშირის ქვეყნებიდან ბოლო წლებში ქართული პროდუქცია ყველაზე მეტი რაოდენობით გატანილ იქნა ბულგარეთში, გერმანიაში, გაერთიანებულ სამეფოში და ა.შ. ასე, მაგალითად, 2007 წლის მონაცემებით ბულგარეთზე მოდიოდა ექსპორტის მთელი მოცულობის 22.1%, გერმანიაზე 20.9%, გაერთიანებულ სამეფოზე 8.6, იტალიაზე 6.6%, ესპანეთზე 5.4%.

რაც შეეხება დანარჩენ ქვეყნებს, საქართველოს ექსპორტის მოცულობა შედარებით მაღალი იყო აშშ-ში, კანადაში, თურქეთში, არაბთა გაერთიანებულ ემირატებში. 2007 წელს საქართველოდან ექსპორტირებული პროდუქციის მთელი მოცულობის 12.1% მოდიოდა აშშ-ზე, 5.7% კანადაზე, 1.5% არაბთა გაერთიანებულ ემირატებზე, 1.4% თურქეთზე, 0.7% ჩინეთზე, 0.2% ეგვიპტეზე.

როგორც 37-ე ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, ექსპორტის ზრდის ტემპი ჩამორჩება იმპორტის ზრდის ტემპს. ქვეყნის საექსპორტო კვოტა მოცემულ პერიოდში არ გაზრდილა და უმნიშვნელო კლების ტენდენცია აღინიშნა, ხოლო საიმპორტო კვოტა მნიშვნელოვნად გაიზარდა. მთლიანობაში, საგარეო სავაჭრო კვოტა ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, რაც ნიშნავს, რომ ვაჭრობის მეშვეობით საქართველო თანდათანობით აღრმავებს კავშირებს მსოფლიო ეკონომიკასთან.

გლობალურ ეკონომიკასთან ქვეყნის ინტეგრირების მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია პირდაპირი ინვესტიციების მარაგი და მათი თანაფარდობა მშპ-სთან. როგორც ცხრილში მოტანილი მონაცემები ცხადყოფს, პუი საქართველოში ყოველწლიურად იზრდებოდა.

[1] საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი, 2007 http://www.statistics.ge/press.php?plang=2&pform=-513

ცხრილი 38

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დინამიკა საქართველოში 2002-2007 წლებში

წლები	ათასი აშშ დოლარი	ზრდა წინა წელთან შედარებით %-ებში
2002	167362	152.4
2003	340070	203.2
2004	499107	146.8
2005	449785	90.1
2006	1190375	264.7
2007	2014842	169.3

წყარო: საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი, http://www.statistics.ge/main.php?pform=92&plang=2

საქართველოს შესაძლებლობები შეასრულოს სატრანზიტო ქვეყნის როლი საერთაშორისო თანამეგობრობის ყურადღებას იზიდავს და მისი გეოპოლიტიკური და გეოეკონომიკური პოზიცია საერთაშორისო ინტერესის საგანს წარმოადგენს. საქართველოს გლობალიზაციის პროცესში მონაწილეობისთვის ქვეყნის სატრანზიტო როლი, რასაკვირველია, მნიშვნელოვანია. ტვირთების, ინვესტიციების და საინფორმაციო ნაკადების ზრდასთან ერთად, შესაბამისად, გაიზრდება საქართველოს მსოფლიო ეკონომიკასთან ინტეგრაციის ხარისხი. ისეთი მცირე ეკონომიკის მქონე ქვეყნისთვის, როგორც საქართველოა, საერთაშორისო ფუნქციის მოპოვება სახელმწიფოს მშენებლობის რთულ პროცესში აუცილებელია, არა მხოლოდ ეკონომიკური, არამედ პოლიტიკური თვალსაზრისითაც. გრძელვადიან პერიოდში, სატრანსპორტო კორიდორის გაფართოებასთან ერთად, მეტი უცხოური ინვესტიცია იქნება მოზიდული. სატრანსპორტო კორიდორის სრულფასოვანი ფუნქციონირება საჭიროებს სხვა დარგების განვითარებას – ტელეკომუნიკაციები, ენერგეტიკა, სასტუმროები, სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო წარმოება და მომსახურების დარგები.

მაგრამ, რა თქმა, უნდა, სატრანზიტო ფუნქცია არ არის საკმარისი პირობა გლობალურ ეკონომიკაში სრულფასოვანი მონაწილეობისათვის. მნიშვნელოვანია, რომ გაიზარდოს ქვეყნის მონაწილეობა მსოფლიო ვაჭრობის დინამიკურ სექტორებში. UNCTAD-ის შეფასებით, დინამიკურ სექტორებს მიეკუთვნება ის სექტორები, რომლებიც 1995 წლის შემდგომ 5-ჯერ მაინც გაიზარდა. ეს სექტორები ხასიათდება მოთხოვნის მდგრადი ზრდითა და ტექნოლოგიური და კვალიფიკაციისმხრივი განვითარებით. მათში შედის სასმელები, საზღვაო პროდუქტები, ენერგეტიკული პროდუქტები (მაგალითად, ბიოსაწვავი), სამრეწველო საქონლიდან ელექტრონიკა, საავტომობილო ნაწილები, საფეიქრო და ტანსაცმლის წარმოება, მომსახურება (საინფორმაციო ტექნოლოგიების, სამშენებლო, სატრანსპორტო, მოგზაურობანი, ტელეკომუნიკაციები, ფინანსური და პროფესიული, კომერციული). განსაკუთრებით აღსანიშნავია შემოქმედებითი დარგები, რომლებიც 2000 წლის შემდგომ საშუალოდ წლიურად 7%-ით იზრდება და მისი მსოფლიო ბაზრის მოცულობა 1,3 ტრლნ დოლარს აღწევს.

3.2. ტნკ-ების საქმიანობის ზეგავლენა გარდამავალ ეკონომიკებზე და საქართველოს პერსპექტივები

მიმღებ ქვეყნებზე ტნკ-ების საქმიანობის გავლენის პრობლემებისა და განვითარების პროცესში მათი როლის შესახებ მრავალი მეცნიერული კვლევაა მიძღვნილი. ზოგადად ისინი შეიძლება დაიყოს ოპტიმისტურ, პესიმისტურ და სკეპტიკურ შეხედულებებად.

ოპტიმისტური მოსაზრებები უკავშირდება მოდერნიზაციის თეორიას. ტნკ-ები არიან მიმწოდებელნი იმ სახსრებისა, რომელსაც შეუძლია კაპიტალის ნაკლებობის შევსება, რაც განვითარების ერთ-ერთი ძირითადი შემაფერხებელი ფაქტორია. გარდა ამისა, ეკონომიკის მოდერნიზაციის ხელშეწყობით ისინი სტიმულს აძლევენ მწარმოებლურობისა და ეფექტიანობის ამაღლებას. მოდერნიზაციის პროცესს შეიძლება ახლდეს უთანასწორობა, მაგრამ ეს გამოწვეულია არა თავისთავად ტნკ-ების საქმიანობით, არამედ არის ამგვარი გარდამავალი პროცესის თანმხლები.

პესიმისტური შეხედულება აქცენტს აკეთებს ტნკ-ებისა და მიმღები ქვეყნების ინტერესთა სხვადასხვაობაზე. ტნკ-ები მოგების ძიების პროცესში ესწრაფვიან კაპიტალის აკუმულირებას, ხოლო მიმღები ქვეყნები ცდილობენ არ ჩამორჩნენ განვითარების პროცესს. ტნკ-ები არა მარტო ბიზნესით არიან დაკავებულნი, არამედ ერთვებიან მიმღები ქვეყნების ეკონომიკურ პოლიტიკაში და ზეწოლას ახდენენ მთავრობებზე, რათა უზრუნველყონ საკუთარი ბიზნეს-ინტერესებისათვის მაქსიმალურად სასარგებლო გადაწყვეტილებების მიღება. ამ შეხედულების მომხრეთა მიხედვით ტნკ-ებს ამ მხრივ მეტი ძალაუფლება აქვთ განვითარებად ქვეყნებში, რისთვისაც ამ ქვეყნების უცხოურ კაპიტალზე დამოკიდებულებას და საკუთარ ეკონომიკურ დომინანტობას იყენებენ.

ამ შეხედულების გაზიარება ნაწილობრივ იმ გარდამავალი ქვეყნების შემთხვევისთვის შეიძლება, რომლებიც კაპიტალის მწვავე უკმარისობის წინაშე აღმოჩნდნენ და იყენებენ მაქსიმალურად ლიბერალურ რეჟიმს უცხოური კაპიტალის მოსაზიდად.

სკეპტიკური შეხედულება ხაზს უსვამს ეროვნული ინსტიტუტებისა და ეროვნული ეკონომიკური ინტერესების მნიშვნელობას. თუ ქვეყანა შეძლებს სათანადოდ წარმოაჩინოს და დაიცვას საკუთარი ინტერესი და ეფექტიანად განახორციელოს თავისი ეკონომიკური პოლიტიკა, მაშინ შესაძლებელია ტნკ-ების საქმიანობით გამოწვეული უთანაბრობების დაძლევა.

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნები ტნკ-ებისთვის სულ უფრო მიმზიდველნი ხდებიან. განვითარებადი და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების მიერ ახალი საწარმოების მშენებლობაში მოზიდული ინვესტიციების მოცულობა ყოველწლიურად იზრდება. მაგალითად, ჩინეთი და ინდოეთი იღებენ ახალ პროექტებში განხორციელებული ინვესტიციების უდიდეს რაოდენობას, რაც განვითარებადი ქვეყნების მთლიანი მაჩვენებლის თითქმის ნახევარს შეადგენს. ამას ხელს უწყობს ინდოეთში მიმდინარე ეკონომიკური ლიბერალიზაციის პოლიტიკა, ასევე, ის ფაქტი, რომ ჩინეთი ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის წევრი გახდა.

გამოკითხული ტნკ-ების მიერ გლობალური ბიზნესის წარმოებისათვის ყველაზე მიმზიდველ გარემოს 2005-2006 წლებში წარმოადგენდნენ შემდეგი

ქვეყნები: ჩინეთი (ტნკ-ების 87%-ის მიერ), ინდოეთი (51%), აშშ (51%), რუსეთის ფედერაცია (33%), ბრაზილია (20%), მექსიკა (16%), გერმანია (13%), დიდი ბრიტანეთი (13%), ტაილანდი (11%), კანადა (10%)[1].

ტნკ-ები აქტიურად განიხილავენ იმ პოტენციურ შესაძლებლობებს, რომლებიც სამხრეთ-აღმოსავლეთ ევროპისა და დსთ-ს ქვეყნებში ბიზნესის გაფართოებას უკავშირდება. ისინი ითვალისწინებენ იმ ეკონომიკურ რეალობას, რომელიც გარდამავალი ქვეყნებისთვისაა დამახასიათებელი:

- შედარებით დაბალი პოლიტიკური სტაბილურობა, სწრაფი ცვლილებები და, შესაბამისად, მაღალი რისკი;
- არათანმიმდევრული ეკონომიკური პოლიტიკა;
- ეკონომიკური და სოციალური დაძაბულობის გარკვეული დონე;
- საშუალო კლასის განუვითარებლობა;
- ნაკლებად განვითარებული ფიზიკური და ინსტიტუციური ინფრასრტუქტურა;
- სამუშაო ძალის განათლების დონის შეფასების სირთულე;
- კონტრაქტების შესრულების სირთულე;

მიუხედავად აღნიშნულისა, ამ ქვეყნებში ტნკ-ებს იზიდავთ მომგებიანი ვაჭრობისა და ინვესტირების მზარდი შესაძლებლობები. მთავარი მიზანი მიმღები ქვეყნების ბაზრებზე ძლიერი პოზიციების დამკვიდრებაა. ეს ნიშნავს არა მარტო ტნკ-ის ბაზრების გეოგრაფიულ გაფართოებას, არამედ შვილობილი კომპანიებისა და ფილიალების დაფუძნებას ისე, რომ მოხდეს მოცემულ ქვეყანაში არსებული კონკურენტუნარიანობის წყაროების გამოყენება.

მეორე მიზანი გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში ბაზრის ძიებისა უკავშირდება ახალ რეგიონულ ბაზრებზე დამკვიდრებას. მას შემდეგ, რაც კომპანია განიმტკიცებს პოზიციებს მოცემული ქვეყნის ბაზარზე, შეიძლება განიხილოს რეგიონის მასშტაბით საქმიანობის წარმართვის საკითხი.

ბაზრების გეოგრაფიული გაფართოების შემდეგ ტნკ-ები მიზნად ისახავენ გააძლიერონ უკვე არსებული პოზიცია იმ საქონლის კონკურენტუნარიანობის

[1] www.unctad.org/fdiprospects

ამაღლებით, რომელთა წარმოებასაც ეფუძნებოდა მოცემულ ქვეყანასა და რეგიონში საქმიანობა. ამ შემთხვევაში კომპანიები იყენებენ სტანდარტიზებულ ტექნოლოგიებსა და ხერხებს, რომელთა მეშვეობით ხდება არსებული საწარმოო პროცესების დანერგვა განლაგების ახალ ადგილას დაბალი დანახარჯებით. გარდამავალ ქვეყნებში ტნკ-ების სტრატეგიული პოზიცირება ხდება სიმწიფის სტადიაზე მყოფი, სტანდარტიზებული ტექნოლოგიების გამოყენებით და ადგილობრივი მიმღები ბაზრისთვის უკვე წარმატებული საქონლის მიწოდებით. ამავრდოულად, ტნკ-ები ცდილობენ, რომ შეისწავლონ უცნობი და რისკიანი ახალი გარემო, მისი პოტენციალი, რისთვისაც უკვე აპრობირებულ ხერხებს იყენებენ.

მიმღები ქვეყნები ცდლობენ გამოიყენონ იმგვარი პოლიტიკა, რომელიც ტნკ-ების შვილობილ კომპანიებსა და განყოფილებებს ჩართავს ეკონომიკური განვითარების პროცესში. რასაკვირველია, გარდამავალი ქვეყნები ესწრაფვიან გლობალურ ბაზრებთან ინტეგრაციას მყარი კონკურენტული პოზიციით. ამას შეიძლება ხელი შეუწყოს შვილობილი კომპანიების ექსპორტზე ორიენტაციამ. ფაქტები ადასტურებს, რომ გარდამავალ ქვეყნებში მოქმედი შვილობილი კომპანიები ახორციელებენ ექსპორტს რეგიონის სხვა ნაწილებში, ასევე, ტნკ-ის ტრადიციულ ბაზრებზე.

ეროვნული ეკონომიკები და ქვეყნები ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ, რომ წარმოჩნდნენ, როგორც მიმზიდველი განლაგების ადგილი. მათი საბოლოო მიზანი კი არის საერთაშორისო დონეზე კონკურენტუნარიანი კომპანიების მოზიდვა.

პოლიტიკის ტიპი, რომელსაც ქვეყნები ამ მიზნით იყენებენ, დამოკიდებულია ქვეყნის ან რეგიონის განვითარების ფაზაზე. მ. პორტერი[1] კონკურენტუნარიანობის ანალიზში გამოყოფს განვითარების ოთხ ფაზას:

1. ფაქტორებზე დაფუძნებულს;
2. ინვესტიციებზე დაფუძნებულს;
3. ინოვაციურს;
4. კეთილდღეობის ფაზას.

[1] Porter M. The Competitive Advantage of Nations, Free Press, 1990, გვ. 548-549

ეს ფაზები წარმოადგენენ ქვეყნის კომპანიების კონკურენტული უპირატესობების წყაროს საერთაშორისო კონკურენციაში და განსაზღვრავენ საერთაშორისო დონეზე წარმატებული დარგების ხასიათსა და მასშტაბებს.

განვითარების ფაქტორულ ფაზაში საერთაშორისო დონეზე წარმატებული თითქმის ყველა დარგის კონკურენტულ უპირატესობას განსაზღვრავს წარმოების ფაქტორები, რადგან ტექნოლოგიებითა და სამეცნიერო კვლევებით უზრუნველყოფის დონე მეტად დაბალია. არსებობს მცირე რაოდენობა კომპანიებისა, რომლებიც ჭეშმარიტად საერთაშორისონი არიან. ეკონომიკა მეტად მგრძნობიარეა მაკროეკონომიკური რყევებისა და სავალუტო კურსების ცვალებადობის მიმართ. საერთაშორისო კომპანიებს დიდი როლის შესრულება შეუძლიათ საგარეო ბაზრებთან დაკავშირების მხრივ და მიმღებ ქვეყანაში შემოაქვთ ტექნოლოგიები, ახალი ცოდნა და მმართველობითი გამოცდილება.

ინვესტიციების ფაზაში მზარდი მოცულობა ინვესტიციებისა მიემართება ტექნოლოგიებსა და თანამედროვე საწარმოო ინფრასტრუქტურაში. ეკონომიკური პოლიტიკა ორიენტირებულია გრძელვადიან მიზნებზე.

ინოვაციურ ფაზაში იზრდება იმ კომპანიების რაოდენობა, რომლებიც საერთაშორისო დონეზე მაღალ კონკურენტუნარიანობას აღწევენ. ისინი ქმნიან ახალ ტექნოლოგიებსა და წარმოების ახალ მეთოდებს. იზრდება შემოსავლები, ხოლო შიდა მოთხოვნა უფრო იხვეწება. მაღლდება განათლების დონე. ვითარდებიან მონათესავე და ხელშემწყობი დარგები და ჩნდება კლასტერები. საგარეო შოკების მიმართ ეკონომიკა ნაკლებად მგრძნობიარეა. ეკონომიკური პოლიტიკის მიზანია კომპანიებისათვის ხელსაყრელი ფუნქციონალური გარემოს უზრუნველყოფა. ეს გულისხმობს განვითარების მაღალი დონის მქონე ფაქტორების, საქონლისა და მომსახურების და ფინანსური ბაზრების არსებობას.

კეთილდღეობის ფაზა შემობრუნებისა და დაცემის ფაზაა. ეკონომიკა ეყრდნობა დაგროვილ სიმდიდრეს და აღარ შეუძლია ახალი სიმდიდრის წარმოება. ფირმები ნაკლებ რისკიანი და ნაკლებ ინოვაციურნი ხდებიან. დასაქმებულნი კარგავენ მოტივაციას. შედეგად ჩნდება სათავო კომპანიების სხვა ქვეყნებში

გადატანის ტენდენცია. ამ ფაზაში ეკონომიკური პოლიტიკის მიზანია გაზარდოს ეკონომიკის დინამიზმი და ინოვაციურობა.

საერთაშორისო ეკონომიკის მკვლევართა გარკვეული ნაწილი მიიჩნევს, რომ ცოდნისა და კაპიტალის დაგროვება ცვლის ეკონომიკის სტრუქტურას და, ასევე, მის კონკურენტულ პოზიციას[1]. ინვესტიციების შემავალი და გამავალი ნაკადები იცვლება ეკონომიკაში მიმდინარე სტრუქტურული ტრანსფორმაციების პარალელურად. ინვესტიციების შედინება მაღალია განვითარების ფაქტორულ ფაზაში, რადგან ინვესტორები ეძებენ იაფ ნედლეულსა და იაფ სამუშაო ძალას ბაზირების ქვეყანასთან შედარებით.

ინვესტიციურ ფაზაზე გადასვლას ახლავს ინვესტიციების გადინება იმ ეკონომიკებში, სადაც შრომაინტენსიურ დარგებში დაბალია ხელფასის განაკვეთი და არსებობენ ნელდეულზე კონცენტრირებული დარგები. ამ შემთხვევაში ქვეყანა მოიზიდავს ინვესტიციებს ქიმიური მრეწველობის, მშენებლობის დარგებში და ინფრასტრუქტურის პროექტების განვითარებაში.

გარდამავალი და განვითარებადი ქვეყნების უმრავლესობა იმყოფება განვითარების პირველ ფაზაში, ხოლო ნაწილი გადადის მეორე ფაზაზე, სადაც ინვესტიციები კაპიტალტევად დარგებში დიდ როლს ასრულებს. ამ ქვეყნებმა, იმისათვის, რომ აამაღლონ საკუთარი ცხოვრების დონე, უნდა გახსნან ეკონომიკა, რათა ისარგებლონ იმ შესაძლებლობებით, რაც ახლავს მოწინავე ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობებსა და ცოდნის გადაცემას. ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობასა და მათ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებს შეუძლია არსებითი როლის შესრულება მიმღები ქვეყნების ეკონომიკის ტრანსფორმაციაში.

გარდამავალი ეტაპის დასაწყისში ყველა ქვეყანა, ასე თუ ისე ჩამორჩებოდა საერთაშორისო ტექნოლოგიურ სტანდარტს, მაგრამ ბევრი განვითარებადი ქვეყნისგან განსხვავებით, მათ არ მოუხდათ ნულიდან დაწყება. ამდენად, ამ ქვეყნების ნაწილმა (მაგალითად, ევროკავშირში ახლად გაწევრიანებულმა ქვეყნებმა)

---

[1] Lindstorm M. Globalization and Economic Integration, What Challenges the Economies in Transitions? Finnish-Russian Graduate Student Conference, May, 1999, გვ. 21

შეძლეს, წარმატებით გამოეყენებინათ უცხოური კომპანიების ინვესტიციების პოტენციური სარგებელი, ხოლო ქვეყნების ნაწილს კვლავ აქვს ეს შესაძლებლობა.

გასათვალისწინებელია, რომ ბევრ გარდამავალ ქვეყანაში საბაზრო ინსტიტუტები და ინფრასტრუქტურა არასახარბიელოა, მაგრამ ისინი მდიდარნი არიან ადამიანისეული კაპიტალით. სხვადასხვა ორგანიზაციების გამოკვლევებით, ტნკ-ებისთვის ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი არის მიმღები ქვეყნის ინსტიტუციური ინფრასტრუქტურა და ადამიანისეული და ეკონომიკური რესურსებით (მაგ: ბაზრის ზომა, ფისკალური სტიმულები, კვალიფიკაცია) უზრუნველყოფის დონე.

უმნიშვნელოვანესი დადებითი ეფექტი, რომელიც უნდა მოჰყვეს ტნკ-ების საქმიანობას გარდამავალ ქვეყნებში, არის მათი წვლილი ეკონომიკური ზრდის ამაღლებაში. ტნკ-ების ეკონომიკურ ზრდაზე ზემოქმედების საკითხებს მრავალი კვლევა მიეძღვნა (მაგ:, ჯ. ფინსტრა, პ. ბაკლი). პუი რამდენიმე გზით ახდენს ეკონომიკური ზრდის სტიმულირებას. პირველია კაპიტალის აკუმულირება. ტნკ-ების ინვესტიციები ეკონომიკურ ზრდას წაახალისებს იმით, რომ ჩართავს მეტ ახალ ფაქტორს წარმოებაში. გამოშვების დამატებითი ზრდა შესაძლებელი ხდება შუალედური პროდუქტების გაფართოებით, რაც შედეგად მოსდევს პუი-ს. მეტად მნიშვნელოვანია, რომ ამ შემთხვევაში იქმნება სრულიად ახალი დარგებისა და საქმიანობის ახალი სახეების განვითარების შესაძლებლობა, რომლებიც ჩაანაცვლებენ დაქვეითების სტადიაზე მყოფ დარგებს. ამასთან, შესაძლებელია, რომ ამაღლდეს ბევრი დარგის ექსპორტზე ორიენტაცია.

კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ეფექტი ტნკ-ების საქმიანობისა არის რესურსების გამოყენების უფრო მაღალი ეფექტიანობა. როგორც მიმღები, ასევე, ინვესტორი ქვეყნის გარემო (ეკონომიკური, სოციალური, პოლიტიკური) განსაზღვრავს იმას, თუ რამდენად იშვიათ რესურსს ჩართავს უცხოელი ინვესტორი თავის ოპერაციებში. ადგილობრივი და უცხოური რესურსების ინოვაციური კომბინაციით შესაძლებელია მწარმოებლურობის ამაღლება. ამასთან, როგორც ჯ. დანინგის გამოკვლევები ცხადყოფს, რესურსების გამოყენების მეთოდები და გზები სხვადასხვაა ტრანსნაციონალურ საწარმოო სისტემაში მონაწილეობის

შედეგად. პრაქტიკულმა მაგალითებმა აჩვენა, რომ უცხოური შვილობილი კომპანიები მეტ ეფექტიანობას ავლენენ ფუნქციონირების პროცესში, ვიდრე მხოლოდ ერთი ქვეყნის გარემოში მოქმედი ადგილობრივი ფირმები.

გარდა ამისა, პუი მიჩნეულია ტექნოლოგიური ცვლილებებისა და ადამიანისეული კაპიტალის ზრდის მნიშვნელოვან წყაროდ. პუი განაპირობებს ტექნოლოგიების გავრცელებას იდეებისა და ახალი ტექნოლოგიების, ნოუ-ჰაუსა და ცოდნის გადაცემით. ტექნოლოგიური ცვლილებები მიმდინარეობს არა მარტო ინვესტიციის მიმღებ ფირმაში, არამედ მთლიანად ეკონომიკაში. ბევრმა კვლევამ აღმოაჩინა, რომ ეროვნული ფირმები ხშირად ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ დაბალ შრომით დანახარჯებზე ორიენტაციით, რადგან მათი მწარმოებლურობის დონე არც ისე მაღალია, ხოლო იმავე სექტორში მოქმედი უცხოური კომპანიები დაიქირავებენ შედარებით ძვირ სამუშაო ძალას და მეტ სარგებელს იღებენ მაღალი მწარმოებლურობის შედეგად. მნიშვნელოვანია, ასევე, დარგთაშორისი ეფექტები. როცა დარგიდან დარგში გადაადგილდება სამუშაო ძალა და ხდება ცოდნის გადაცემა, ადგილი აქვს ტექნოლოგიების დიფუზიას. ამასთან, მაღალმწარმოებლური უცხოური ფირმები სტიმულს აძლევენ კონკურენციას ადგილობრივ ბაზარზე. ადგილობრივი ფირმები იძულებულნი არიან არ ჩამორჩნენ მაღალხარისხოვან წარმოებას და შედეგად მაღლდება წარმოების სტანდარტი. ეკონომიკური საქმიანობის გააქტიურება პირდაპირ ან არაპირდაპირ აძლიერებს ეკონომიკურ ზრდას.

უცხოური კომპანიის შემოსვლა ცვლის ეკონომიკის დარგობრივ და კონკურენციის სტრუქტურას. სხვა თანაბარ პირობებში, ახალ საწარმოებში განხორციელებული პუი მეტ ზემოქმედებას ახდენს დარგობრივ სტრუქტურასა და კონკურენციაზე, ვიდრე შერწყმები.

გარდამავალ ქვეყნებში უცხოური ინვესტიციების შედეგად მოსალოდნელი ბევრი უპირატესობა დაიკარგა, სადაც პრივატიზაციის შედეგად უცხოური მონოპოლიით სახელმწიფო მონოპოლიის უბრალოდ შეცვლა მოხდა და არ განხორციელდა დარგობრივი სტრუქტურის ტრანსფორმაცია.

ერთ-ერთი ფაქტორი ქვეყნის მიმზიდველობისა უცხოური კაპიტალისათვის არის ბაზრის მასშტაბი. საქართველოს ბაზრის მოცულობა ძალიან მცირეა და მოთხოვნა ძირითადად კმაყოფილდება იმპორტის ხარჯზე. ამდენად, ბაზრის ზომაზე ორიენტირებული ინვესტორებისათვის საქართველოს მიმზიდველობის ხარისხი არც ისე მაღალია. მიუხედავად ამისა, იზრდება უცხოური კომპანიების დაინტერესება საქართველოთი, რადგან თავისი ადგილმდებარეობით ქვეყანა არის ერთგვარი ხიდი, რომელიც აკავშირებს მსოფლიოს უმნიშვნელოვანეს რეგიონებს. ესენია ევროპა (მოსახლეობა 495 მილიონი), შავი ზღვის აუზის ქვეყნები (მოსახლეობა 243 მილიონი), თურქეთი (მოსახლეობა 73 მილიონი), კავკასიის რეგიონი (16 მილიონი). უცხოურ კომპანიებს საქართველოში ინვესტირებით შეუძლიათ მოემსახურონ რეგიონის ბაზრებს და განიმტკიცონ პოზიციები.

2004 წლიდან საქართველოს ბაზარზე აქტიურად შემოვიდა ბევრი საერთაშორისო კომპანია. დიდი ბრიტანეთის კომპანიებმა შეიძინეს მანგანუმის საბადოები და ბათუმის პორტი. ჩეხურმა კომპანიებმა ინვესტიციები განახორციელეს ელექტროგამანაწილებელ ქსელსა და ჰიდოელექტორსადგურებში; ყაზახური ინვესტიციები განხორციელდა სატელეკომუნიკაციო პროექტებში; არაბული ინვესტიციებია უძრავი ქონების მსხვილ პროექტებში; უდიდეს საზღვარგარეთულ საბანკო კომპანიებს ფილიალები აქვთ საქათველოში და გეგმავენ ქსელის კიდევ უფრო გაფართოებას; ინდური ინვესტიციები ხორციელდება ენერგეტიკის სფეროში.

საქართველოში ოფიციალური წარმომადგენლობები აქვთ ისეთ ტნკ-ებს როგორებიცაა Microsoft, ფრანგული სატელეკომუნიკაციო კომპანია Alcatel. Microsoft საქართველოში პარტნიორული ქსელის განვითარებას, შემკვეთებთან მუშაობას, ასევე, თავისი გადაწყვეტილებებისა და ლიცენზირებული პროგრამული უზრუნველყოფის პოპულარიზაციას ახორციელებს. კომპანიები Sun Microsystem და Sony საქართველოში პარტნიორული ქსელის გაფართოებას აპირებენ. კომპანია SunMicrosystems საქმიანობა რუსეთსა და დსთ-ს რეგიონში 2006 წლის განმავლობაში 40%-ით გაიზარდა. იგი საქართველოში იმ კომპანიების მხარდაჭერას გეგმავს,

რომლებიც მისი ბიზნესით იქნებიან დაინტერესებულნი. საქართველოში წარმომადგენლობა აქვს, ასევე, კომპანია Sumsung-ს.

საკმაოდ მაღალია საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტებისა და უცხოური კომპანიების აქტივობა საქართველოს საბანკო სექტორში. 18 კომერციული ბანკიდან უცხოური კაპიტალი წარმოდგენილია 11 ბანკში.

2007 წლისთვის უცხოური კომპანიების მიერ საქართველოს კომერციული ბანკების საწესდებო კაპიტალში განხორციელებულმა პირდაპირმა ინვესტიციებმა 291,2 მლნ ლარი შეადგინა, რაც 68,7%-ით აღემატება წინა წლის მაჩვენებელს. საქართველოს კომერციული ბანკების საწესდებო კაპიტალში ინვესტიციები და საკრედიტო ხაზები განხორციელებული აქვთ ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკს, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციას, გერმანიის ინვესტიციებისა და განვითარების კომპანიას, შავი ზღვის ვაჭრობისა და განვითარების ბანკს, სს "პროკრედიტ ჰოლდინგს", გერმანულ "კომერცბანკს", რუსულ "ვნეშტორგბანკს", ავსტრიულ ბანკ "ავსტრია კრედიტანშტალს", ბრიტანულ "London International Bank"-ს, ფრანგული "Sosiete Generale" ბანკ რესპუბლიკის აქციათა 60%-ს ფლობს, აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკმა შვილობილის ბანკი "აზერბაიჯანის საერთაშორისო ბანკი – საქართველო" დააფუძნა, უკრაინულმა ":Private Bank"-მა "ტაობანკის" აქციების 75% შეიძინა, ხოლო 25% შვეიცარიულ ფირმა Zurifin AG-ს ეკუთვნის[1].

ასე, რომ საქართველოს ბაზრით მსოფლიოში ცნობილი კომპანიების დაინტერესება სულ უფრო იზრდება. მიუხედავად ამისა, სრულყოფილი მონაცემები საქართველოში წარმოდგენილი ტნკ-ების ფილიალებისა და შვილობილი კომპანიების შესახებ არ არსებობს. UNCTAD-ის ყოველწლიურ მსოფლიო საინვესტიციო ანგარიშში წარმოდგენილია მონაცემები მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი უცხოური ტნკ-ების ფილიალებისა და შვილობილი კომპანიების შესახებ. საქართველოსთვის მონაცემები არსებობს მხოლოდ 2005 წლის

[1] ახალი ამბები-საქართველო, ინფორმაციის საერთაშორისო სააგენტო http://www.newsgeorgia.ge/economy/20070703/42008927.html

მდგომარეობით და აღნიშნულია, რომ ქვეყანაში მოქმედებს უცხოური ტნკ-ის 190 განყოფილება.

საქართველოში ტნკ-ების შემოსვლისა და საქმიანობის მოდელი დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე. როგორებიცაა:

- თვით ტნკ-ების ეკონომიკური ინტერესები;
- უცხოური კაპიტალის დაბანდების სფერო და პროდუქციის სახე;
- პუი-ს მოზიდვის სტრატეგიული მიზნები.

ტნკ-ების როლი გლობალურ ეკონომიკაში საქართველოს მონაწილეობის გაზრდის თვალსაზრისით, უპირველესად, საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის პრობლემის ჭრილში უნდა იქნეს განხილული. საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ერთ-ერთი განსაზღვრების თანახმად, იგი დამოკიდებულია ქვეყნების გაყიდვის, მოზიდვისა და შეგუების უნარზე[1].

გაყიდვის უნარი საექსპორტო შესაძლებლობებს უკავშირდება. ძირითად საექსპორტო ბაზრებზე ქვეყნის წილი და მისი ცვლილების დინამიკა საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის საყურადღებო მაჩვენებელია.

2004-2007 წლებში ექსპორტის მოცულობა საქართველოში არათანაბარზომიერად იცვლებოდა, მაგრამ მთლიანობაში აღინიშნა მნიშვნელოვანი ზრდა. 2007 წელს 2004 წელთან შედარებით რეგისტრირებული ექსპორტის მოცულობა 191,7%-ით, ე.ი. დაახლოებით 2-ჯერ გაიზარდა. მიუხედავად ამისა, ექსპორტის მცირე მოცულობიდან, მისი სასაქონლო სტრუქტურიდან, დიდი სავაჭრო დეფიციტდან გამომდინარე, საქართველოს მსოფლიო ვაჭრობაში მონაწილეობასთან დაკავშირებით არასახარბიელო დასკვნა უნდა გაკეთდეს: ქვეყნის პოზიცია გლობალურ ვაჭრობაში ჯერ კიდევ სუსტია და ვერ უზრუნველყოფს მის კონკურენტუნარიანობას.

მსოფლიო ვაჭრობაში საქართველოს წილი მეტისმეტად დაბალია. ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის მონაცემების თანახმად, საქართველოს წილი საქონლის მსოფლიო ექსპორტში შეადგენს 0,01%-ს, ხოლო იმპორტში 0,03%-ს და იკავებს,

---

[1] G. Hunya, Uneven Competitiveness of Industries in the wake of Foreign Penetration of Advanced Economies in Transition, Transnational Corporations Journal, 2001, V. 10, N. 2, გვ. 37

შესაბამისად, 140-ე და 110-ე პოზიციებს, ხოლო მომსახურების მსოფლიო ექსპორტსა და იმპორტში 0,03%-ს და იკავებს, შესაბამისად, 106-ე და 125-ე პოზიციებს[1].

მოზიდვის უნარი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის პოტენციალს გულისხმობს. მასზე, უპირველესად, ყოველწლიურად ქვეყანაში შემოსული ინვესტიციების მოცულობა და დაგროვილი მარაგი მეტყველებს.

შეგუების უნარი სტრუქტურული გარდაქმნების ტემპით გამოიხატება. გარდაქმნების შედეგად ქვეყანა ცვლის სექსპორტო სპეციალიზაციას, რამაც შემოსავლების ზრდა უნდა უზრუნველყოს. შემოსავლების ზრდაზე მიგვითითებს მშპ-ს ზრდის ტემპი და ერთ სულ მოსახლეზე მისი მოცულობის ცვლილება. გაზრდილ შემოსავლებს გლობალიზაციის პირობებში მაღალტექნოლოგიურ დარგებზე ორიენტაცია განაპირობებს. ამ მიზნით აქტიურად შეიძლება ტნკ-ების მეშვეობით ტექნოლოგიების გადაცემის ეფექტების გამოყენება.

რაც შეეხება ქვეყნის შესაძლებლობებს პუი-ს მოზიდვის სფეროში, უნდა ითქვას, რომ გარდამავალი პერიოდის განმავლობაში შემოსული უცხოური ინვესტიციების მოცულობა მნიშვნელოვანია, მაგრამ. პრობლემას წარმოადგენს მათი არაეფექტიანი სტრუქტურა.[2] პუი-ს დიდი ნაწილი წარიმართა ენერგეტიკის, ტელეკომუნიკაციების, ნავთობისა და გაზსადენების მშენებლობის სფეროებში. 2005 წელს საინვესტიციო ნაკადების 75% კონსორციუმების წილად მოდიოდა. 2006 და 2007 წლებში, შესაბამისად, იყო 60% და 50%. პუი-ს დიდი ნაწილი უკავშირდება უძრავ ქონებაში, მძიმე მრეწველობაში და ნედლეულის მოპოვების სფეროებში განხორციელებულ პრივატიზაციის პროცესს. ეს ის დარგებია, რომელთაც შედარებით შეზღუდული შესაძლებლობები აქვთ კაპიტალდაბანდებების შემდგომი ზრდისა და დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნისათვის. ამდენად, ეკონომიკური ზრდის ეფექტი, რომელიც ზემოთაა განხილული, ამ დარგებში ინვესტირების შედეგად შედარებით ნაკლებია. ამიტომ მნიშვნელოვანია, რომ

---

[1] WTO Statistics Database,
http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFView.aspx?Language=E&Country=GE

[2] ნ. პაპაჩაშვილი, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები საქართველოში ინვესტიციების გლობალური ნაკადების ფონზე, საერთაშორისო ბიზნესი, V ტომი, №1-4, თბ., 2007, გვ. 47

ინვესტიციები გაიზარდოს ისეთ დარგებში, რომელთაც ექნებათ ექსპორტზე ორიენტაციის დიდი შესაძლებლობები.

თუ რომელი ქვეყნების კომპანიები აქტიურობენ საქართველოში ინვესტიციების განხორციელების თვალსაზრისით, გვიჩვენებს 39-ე ცხრილში წარმოდგენილი მონაცემები საქართველოში განხორციელებულ უცხოურ ინვესტიციებში ძირითადი ქვეყნების წილის შესახებ 2007 წელს.

ცხრილი 39

საქართველოს ეკონომიკაში ძირითადი ინვესტორი ქვეყნები 2007 წელს

ქვეყანა	მოცულობა (ათასი დოლარი)	წილი %
ნიდერლანდები	299 277,2	14,8
ჩეხეთი	227 926,4	11,3
ვირჯინიის კუნძულები	187 815,5	9,3
დანია	158 126,2	7,8
კვიპროსი	148 643,6	7,3
გაერთიანებული სამეფო	145 474,8	7,2
არაბეთის გაერთიანებული ემირატები	130 858,7	6,4
თურქეთი	93 871,1	4,6
რუსეთი	88 996,5	4,4
ყაზახეთი	88 486,2	4,3
აშშ	84 412,2	4,1
სულ	**2 014 842**	100

წყარო: www.statistics.ge

1999-2003 წლებში საქართველოში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების უდიდესი ნაწილი უკავშირდებოდა ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის ნავთობსადენისა და ბაქო-თბილისი-ერზრუმის გაზსადენის მშენებლობას. 2003 წლის შემდგომ განხორციელდა გარკვეული რეფორმები საგადასახადო, საბაჟო, ფინანსურ

სფეროებში და ბაზარზე შემოსვლის ბარიერების მოხსნის მიმართულებით. გააქტიურდა სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული საწარმოების პრივატიზაციის პროცესი. შედეგად მსოფლიო ბანკისა და საერთაშორისო საფინანსო კორპორაციის "Doing Business 2008" ანგარიშის თანახმად, საქართველოს უკავია მე-18 ადგილი 175 ქვეყანას შორის ბიზნესის წარმოებისთვის ხელსაყრელი პირობების მაჩვენებლის მიხედვით. ასევე, საქართველომ დაიკავა მეორე ადგილი 12 ყველაზე სწრაფად რეფორმირებად ქვეყანას შორის გაუმჯობესებული ბიზნეს-გარემოს თვალსაზრისით.

საერთაშორისო წარმოება შესაძლებელია განიხილებოდეს კონკურენტუნარიანობის ფაქტორად[1]. განვითარების მაღალი დონის მქონე ქვეყნები ტნკ-ების ბაზირების ქვეყნებს წარმოადგენენ. მათ კონკურენტუნარიანობა განისაზღვრება შტაბ-ბინის ფუნქციონირებით, ხოლო, თავის მხრივ, ეს ქვეყნები კაპიტალის ექსპორტიორები არიან. საზღვარგარეთ დაფუძნებულ განყოფილებებსა და შვილობილ კომპანიებს მნიშვნელოვანი წვილი შეაქვთ მიმღები ქვეყნების კონკურენტუნარიანობაში.

ცალკეული ეკონომიკების კონკურენტუნარიანობის რეიტინგის განსაზღვრისათვის ფართოდაა ცნობილი მსოფლიო ეკონომიკური ფორუმის მიერ შემუშავებული გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი. ეს ინდექსი განისაზღვრება ტექნოლოგიების განვითარების დონით, საზოგადოებრივი ინსტიტუტებითა და მაკროეკონომიკური კლიმატით. ცალკე განისაზღვრება ბიზნესის კონკურენტუნარიანობის ინდექსი, რომლის კომპონენტებია კომპანიების ოპერაციები და სტრატეგიები და ეროვნული ბიზნეს გარემოს ხარისხი. 2007-2008 წლებისთვის ქვეყნების პირველი ათეული გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით მოცემულია ცხრილში 40.

---

[1] Lindstorm M. Globalization and Economic Integration, What Challenges the Economies in Transitions? Finnish-Russian Graduate Student Conference, May, 1999, გვ. 10

ცხრილი 40

ქვეყნების რეიტინგი გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით 2007

	ქვეყანა	ქულა
1	აშშ	5,67
2	შვეიცარია	5,62
3	დანია	5,55
4	შვედეთი	5,54
5	გერმანია	5,51
6	ფინეთი	5,49
7	სინგაპური	5,45
8	იაპონია	5,43
9	დიდი ბრიტანეთი	5,41
10	ჰოლანდია	5,40

წყარო: www.gcr.weforum.org

ცნობილია, ასევე, მენეჯმენტის განვითარების საერთაშორისო ინსტიტუტის მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის რეიტინგი, რომელიც მსოფლიო კონკურენტუნარიანობის წელიწდეულში ქვეყნდება. მასში შეფასებულია მსოფლიოს 55 ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის მდგომარეობა 331 მაჩვენებლის მიხედვით[1]. ეს მაჩვენებლები გაერთიანებულია ოთხ ჯგუფში: 1. ეკონომიკური საქმიანობა; 2. სახელმწიფოს როლი ეკონომიკაში; 3. ბიზნესის ეფექტიანობა; 4. ინფრასტრუქტურის განვითარება; 2008 წლის მონაცემების მიხედვით რეიტინგში პირველ ადგილს იკავებს აშშ, მეორეს სინგაპური, ხოლო მესამეს – ჰონ-კონგი. საყურადღებოა, რომ სწორედ ეს ქვეყნები არიან წარმოდგენილი მოწინავე პოზიციებზე გლობალიზაციის მაჩვენებლების მიხედვით. ამდენად, ქვეყნის ძლიერი კონკურენტული პოზიცია უმნიშვნელოვანესია გლობალიზაციის პროცესში მისი სრულფასოვანი მონაწილეობისათვის.

[1] www.imd.ch

ქვეყნების გლობალურ კონკურენტუნარიანობაში უმთავრეს როლს მათი ტექნოლოგიური და ინოვაციური განვითარების დონე ასრულებს. ქვეყნები, რომლებიც ვერ ახერხებენ ამ სფეროში წარმატების მიღწევას, ჩამორჩებიან კონკურენტუნარიანობის თვალსაზრისით. გლობალიზაციის პირობებში სამეცნიერო-კვლევითი სფეროს ინტერნაციონალიზაციას ენიჭება უდიდესი მნიშვნელობა ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის განსაზღვრაში, ანუ იმას, რამდენად მონაწილეობს ქვეყანა ამ სფეროში საერთაშორისო თანამშრომლობაში.

საქართველოს გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი მისი ცალკეული კომპონენტების მიხედვით 2007-2008 წლებისთვის ასე გამოიყურება:

ცხრილი 41

საქართველოს რეიტინგი 131 ქვეყანას შორის გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსის მიხედვით

გლობალური კონკურენტუნარიანობის ინდექსი	90
ძირითადი მოთხოვნები	87
საზოგადოებრივი ინსტიტუტები	86
ინფრასტრუქტურა	83
მაკროეკონომიკური სტაბილურობა	93
უმაღლესი და დაწყებითი განათლება	82
ეფექტიანობის ხელშემწყობი ფაქტორები	90
უმაღლესი განათლება და პროფესიული განვითარება	86
საქონელთა ბაზრების ეფექტიანობა	83
სამუშაო ძალის ბაზრის ეფექტიანობა	28
ფინანსური ბაზრების მოდერნიზაცია	84
ტექნოლოგიური განვითარება	103
ბაზრის ზომა	108
ინოვაციებისა და მოდერნიზაციის ფაქტორები	119
ბიზნესის მრავალფეროვნება	123

ინოვაციები	110
ბიზნესის კონკურენტუნარიანობის ინდექსი	100
კომპანიების ოპერაციებისა და სტრატეგიების დახვეწილობა	123
ეროვნული ბიზნეს გარემოს ხარისხი	110

წყარო: www.gcr.weforum.org

ეს მონაცემები ცხდაყოფს, რომ საქართველოს კონკურენტუნარიანობის დონე არც თუ ისე სახარბიელოა, როგორც ტექნოლოგიური განვითარების, ასევე, ეროვნული ბიზნეს-გარემოს ხარისხის მიხედვით. სამუშაო ძალის შედარებით დაბალი ღირებულების შეხამება მაღალტექნოლოგიურ და ცოდნასთან დაკავშირებულ უპირატესობებთან მნიშვნელოვანი დეტერმინანტია კონკურენტუნარიანობისა. გლობალურ ბაზარი საჭიროებს გლობალური პროდუქტებით მომსახურებას. გლობალური ეკონომიკის პირობებში ის ქვეყნები აღწევენ წარმატებას, რომლებიც ახერხებენ ტექნოლოგიასა და კაპიტალს შორის სინერგიული ეფექტის მიღწევას. საქართველომ უნდა გაზარდოს მონაწილეობა გლობალურ საწარმოო და გასაღების ქსელებში. მაღალტექნოლოგიურ და სპეციალიზებულ დარგებში მიზანშეწონილი იქნებოდა გლობალურ კომპანიებთან ალიანსების შექმნა.

ტნკ-ების საქმიანობის შედეგად გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში მნიშვნელოვანი დადებითი ეფექტების მიღების შესაძლებლობები არსებობს. სწორედ ამიტომაა, რომ ამ ქვეყნებს შორის მოწინავე ტნკ-ების მოზიდვის მიზნით ერთგვარი კონკურენციაა, რისთვისაც მათ კარგად შემუშავებული სტრატეგია და პოლიტიკა სჭირდებათ. საქართველომ აქცენტი უნდა გააკეთოს ამგვარ სტრატეგიაზე და, ამავე დროს, გამოიყენოს იმ ქვეყნების გამოცდილება (მაგალითად, ევროკავშირში ახლად გაწევრიანებული ქვეყნების), რომელთაც შეძლეს ტნკ-ების ინვესტიციების ეფექტიანად გამოყენება.

დასკვნები და წინადადებები

1. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაცია წარმოადგენს საქონლის, მომსახურებისა და წარმოების ფაქტორების გლობალური ბაზრების ფორმირების პროცესს, რომელსაც თან ახლავს ამ პროცესში ჩართული ეკონომიკებისა და ეკონომიკური სუბიექტების თვისობრივი ტრანსფორმაცია. მას განვიხილავთ, როგორც ურთიერთდაკავშირებული პროცესებისგან შემდგარ მოვლენას. ამ შემთხვევაში პასუხს ვცემთ კითხვას: რის გლობალიზაცია? – საქონლის, წარმოების, ბაზრების, დარგების, კომპანიების, ქვეყნების.

2. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესის სხვადასხვა განზომილებას წარმოადგენს საქონლითა და მომსახურებით თავისუფალი ვაჭრობა, კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა, სამუშაო ძალის საერთაშორისო გადაადგილება, კომპანიათაშორისი ალიანსებისა და ქსელების ფორმირების მზარდი ტენდენციები, ტექნოლოგიების, ინფორმაციის, იდეებისა და ცოდნის თავისუფალი მოძრაობა და ცოდნის საზოგადოების ფორმირება. ეს ნიშნავს, რომ საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების თითოეული ეს ფორმა იღებს გლობალურ სახეს, ანუ მოიცავს მთელს მსოფლიოს და მათი ერთობლივი მოქმედება აღრმავებს ქვეყნების ეკონომიკების ინტეგრირებულობასა, ურთიერთზემოქმედებას და ურთიერთდამოკიდებულებას.

3. მსოფლიო ეკონომიკის მთავარი სუბიექტები ტნკ-ები არიან. კომპანიების ეკონომიკური საქმიანობა ყოველთვის ამჟღავნებდა და ამჟღავნებს მიდრეკილებას, რომ გაფართოვდეს საწყისი ეროვნული ეკონომიკური გარემოს მიღმა. ამას საფუძვლად უდევს იმ სარგებლის გააზრება, რომელიც ქვეყნის გარეთ ეკონომიკურ ექსპანსიას მოდევს. ამავდროულად, კომპანიების მთავარი მამოძრავებელი მოტივი – მაქსიმალური მოგების მიღება - უცვლელია. მოგების ზრდის წყაროების განუწყვეტელი ძიების პროცესში კომპანიები მიზნად ისახავენ უზრუნველყონ წარმოების დიდი მასშტაბი, მოიპოვონ ბაზრის გაზრდილი წილი და ოპტიმალური

ზომა, ასევე, მიმართავენ დივერსიფიკაციის ღონისძიებებს, რადგან ერთდროულად მრავალ დარგში საქმიანობის წარმართვა უზრუნველყოფს მაღალ ეკონომიკურ ეფექტიანობას. მასშტაბის ეკონომია, საქონლის სტანდარტიზაციასთან ერთად, განაპირობებს უპირატესობის მოპოვებას დანახარჯების მიხედვით, ხოლო კონკურენციულ ბრძოლაში გადარჩენისთვის მიზანშეწონილი ხდება წარმოებისა და კაპიტალის კონცენტრაცია გლობალური მასშტაბით. ამის უზრუნველსაყოფად ისინი ავითარებენ გლობალურ სტრატეგიებს და ზრდიან საქმიანობის კოორდინაციისა და ინტეგრაციის ხარისხს. ამ მიზნებისკენ სწრაფვის პროცესში შესაბამისი სტრატეგიების ამოქმედებით იზრდება კომპანიების საერთაშორისო წარმომადგენლობა, ძალაუფლება, გავლენის სფეროები და ისინი გლობალურ ეკონომიკის აქტიურ სუბიექტებად და ანგარიშგასაწევ ძალებად წარმოგვიდგებიან.

4. გლობალიზაცია არაა იგივე, რაც საერთაშორისო ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართვა. განსხვავება ხარისხობრივია და უკავშირდება არა მხოლოდ ოპერაციების რაოდენობრივ მხარეს, არამედ ამ ოპერაციების განხორციელებისთვის გლობალური სტრატეგიების ათვისებას. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაცია დინამიკური პროცესია, ამასთან, ხასიათდება საფეხურობრივი განვითარებით. ქვეყნებს შორის ეკონომიკური გარიგებების მზარდი მოცულობა, მათი რაოდენობრივი მხარის ზრდა ინტერნაციონალიზაციის ტენდენციაზე მიუთითებს, რომლის შემდგომ გაღრმავებასა და განვითარებას წარმოადგენს ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესები. ტრანსნაციონალიზაცია გამოიხატება ტნკ-ების ფარგლებში საერთაშორისო წარმოების განვითარებით, მაღალ დონეზე ინტეგრირებული საწარმოო სისტემის ფორმირებით, რომლის რგოლებსაც სხვადასხვა ქვეყანაში მოქმედი დედა კომპანიები, მათ ფილიალები და შვილობილი კომპანიები წარმოადგენენ.

5. თვალსაჩინოა, რომ ტნკ-ების ეკონომიკური ექსპანსიის შედეგად სახელმწიფოები სულ უფრო დამოკიდებულნი ხდებიან ტრანსნაციონალურ კაპიტალზე. ისინი ცდილობენ მოიზიდონ კონკურენტუნარიანი კორპორაციები და შექმნან მათი ფუნქციონირებისთვის ხელსაყრელი გარემო. ეს, უპირველესად, გულისხმობს ორიენტაციას ლიბერალურ ეკონომიკურ პოლიტიკაზე.

6. ლიბერალიზაციამ, როგორც ეკონომიკური საქმიანობის წარმართვის თავისუფლებამ ცალკეული ქვეყნის შიგნით და საერთაშორისო მასშტაბით, გააფართოვა კაპიტალის მოქმედების არეალი. ლიბერალიზაციის შედეგად კონსოლიდაციის პროცესები განხორციელდა მსოფლიო ეკონომიკის მრავალ დარგში, რამაც წარმოქმნა მსხვილი კორპორაციული გაერთიანებები. ეკონომიკის ლიბერალიზაციის პოლიტიკის გავლენით ღრმავდება საზღვრების შეღწევადობა, ბაზრების ურთიერთგადახლართვა, ქვეყნების ურთიერთდამოკიდებულება – ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესები.

7. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში თანაარსებობენ მნკ-ები, ტნკ-ები და გლობალური კომპანიები. მათ შორის განსხვავება დაკავშირებულია სტრატეგიულ ორიენტაციასთან, საქმიანობის კოორდინაციისა და ინტეგრაციის ხარისხთან, ასევე, ძალაუფლების სფეროებთან. სწრაფად იზრდება ტნკ-ების რაოდენობა, ეკონომიკური პოტენციალი და სხვადასხვა სფეროზე მათი ზემოქმედების უნარი. ტნკ-ები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ იმ ქვეყნების ეკონომიკებში, რომლებიც გლობალიზაციის მაჩვენებლების მიხედვით წამყვან პოზიციებს იკავებენ (სინგაპური, აშშ, ჰონ-კონგი).

8. ორი უკიდურესობაა, კომპანია, რომელიც მხოლოდ ერთ ქვეყანაში საქმიანობს და კომპანია, რომელიც მსოფლიოს ყველა ქვეყანაშია წარმოდგენილი. გლობალურ კომპანიას ვუწოდებთ კომპანიას, რომელიც წარმოდგენილია მრავალ ქვეყანაში, ამ ქვეყნების მასშტაბით აქვს ოპერაციების ინტეგრირებისა და კოორდინაციის მაღალი ხარისხი და საქმიანობას წარმართავს ერთიან სტრატეგიებსა და პრინციპებზე დაყრდნობით.

9. სხვადასხვა ორგანიზაციის მიერ დადგენილი მიდგომებისა და კრიტერიუმების ურთიერთშეჯერების საფუძველზე შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ კომპანიის გლობალურობის განსაზღვრის კრიტერიუმები, რომლებიც მოიცავს როგორც ოპერაციების ხასიათს, ისე სტრატეგიების მახასიათებლებს. თანამედროვე ტნკ-ების ოპერაციების გეოგრაფიული მასშტაბი, უცხოური ოპერაციების წილი ოპერაციების მთლიან მოცულობაში, უცხოური აქტივები, კომპანიის ზომა, დასაქმებულ უცხოელთა წილი, საქმიანობის კონფიგურაციის სახე, კომპანიის

გრძელვადიანი ორიენტაცია, კორპორატიული, საქმიანი და ფუნქციონალური სტრატეგიების ანალიზი ცხადყოფს, რომ ტნკ-ები ზრდიან გლობალურ ეკონომიკაში მონაწილეობის მასშტაბებს და საკუთარ ძალაუფლებას. რადგან გლობალიზაცია დინამიკური პროცესია, ამ მახასიათებლების დინამიკაში განხილვის საფუძველზე ვასკვნით, რომ თანამედროვე ტნკ-ები გლობალიზებად კომპანიებს წარმოადგენენ, ანუ იმყოფებიან გლობალურ კომპანიებად გარდაქმნის პროცესში.

10. ტნკ-ების სამოქმედო გარემოში მრავლადაა ფაქტორები, რომლებიც ხელს უშლის ან ხელს უწყობს კომპანიების გლობალურ ორიენტაციას. ყველა ის ფაქტორი, რომელიც არ აიძულებს მათ წარმოების, გასაღებისა და მართვის მიდგომები მოარგონ მიმღები ქვეყნების პირობებს, გლობალიზაციის ხელშემწყობ ფაქტორად გვევლინება.

11. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკის, როგორც ერთიანი სისტემის, ფარგლებში თანაარსებობენ ტნკ-ები და ნაციონალური ეკონომიკური სივრცეები. ამიტომ ბუნებრივად არსებობს მათ შორის როგორც ინტერესთა ერთიანობა, ასევე, წინააღმდეგობანი. ტნკ-ები თავისი ეკონომიკური საქმიანობის მასშტაბებით არათუ უტოლდებიან სახელმწიფოებს, არამედ აღემატებიან კიდეც მათ. გლობალიზაციის პირობებში ტრანსნაციონალური კომპანიების ფარდობითი ზემოქმედება მაღლდება. ქსელური ორგანიზაციული სტრუქტურების გავრცელება, ბაზრების ურთიერთგადახლართვა ამის დასტურია. ტნკ-ებს აქვთ ბერკეტები, რომელთა საშუალებით ზემოქმედებენ არა მხოლოდ მიმღები სახელმწიფოს გადაწყვეტილებებზე, არამედ გარკვეული ცვლილებები შეაქვთ ბაზირების ქვეყნის სახელმწიფოს პოლიტიკაში. (2

12. გლობალიზაციის თანამედროვე პროცესს აქვს მნიშვნელოვანი ინსტიტუციური მხარდაჭერა, რის დასტურიცაა რეგიონული და საერთაშორისო ორგანიზაციებისა და ინსტიტუტების არსებობა. ისინი სახელმწიფოებთან ერთად ახორციელებენ საერთაშორისო ეკონომიკური საქმიანობის მხარდაჭერასა და რეგულირებას. გლობალიზაციის პროცესების გავლენით სახელმწიფოსგან გარკვეული ფუნქციების ჩამოშორება მიმდინარეობს მის მიერ ახალი ფუნქციების შეძენის პარალელურად. ერთი მხრივ, შეზღუდულია მათ მიერ ცალმხრივი

გადაწყვეტილებების მიღების შესაძლებლობა, ხოლო, მეორე მხრივ, მათ მოიპოვეს სხვადასხვა სფეროზე კოლექტიური ზემოქმედების უნარი. სახელმწიფოებს სჭირდებათ იმის გააზრება, რომ ტნკ-ებთან თანამშრომლობა ორმხრივი სარგებლის პრინციპს უნდა ემყარებოდეს. სუსტი სახელმწიფო ვერ უზრუნველყოფს ტნკ-ებისთვის ხელსაყრელი გარემოს შექმნას. მეორე მხრივ, ტნკ-ების გიგანტური ზომა, საქმიანობის მასშტაბები და მათი გლობალური ეკონომიკის რეალურ სუბიექტებად ჩამოყალიბება არ ნიშნავს, რომ მათ შესწევთ უნარი, შეასრულონ ყველა ის ფუნქცია, რომელიც, ტრადიციულად, სახელმწიფოებს ეკისრებოდათ. ტნკ-ების მოტივაცია – მოგებაზე ორიენტირებული გლობალური საქმიანობა და ის მეთოდები, რომლებიც გამოიყენება ამ მიზნის სარეალიზაციოდ, არაა მოწოდებული და ვერ იქნება ამის უზრუნველმყოფი. ამდენად, სახელმწიფო და ტნკ-ები ურთიერთშემავსებელ და არა ურთიერთგამომრიცხავ ძალებს წარმოადგენენ.

ტნკ-ებს შეუძლიათ სახელმწიფო და სამოქალაქო საზოგადოების სხვა სუბიექტებთან, ასევე, საერთაშორისო ინსტიტუტებთან თანამშრომლობის გზით წვლილი შეიტანონ სხვადასხვა პრობლემის გადაწყვეტაში. ამისკენ მათ უბიძგებთ საზოგადოებრივი პასუხისმგებლობის დემონსტრირების, ასევე, ურყოფითი საზოგადოებრივი აზრისა და მასთან დაკავშირებული ეკონომიკური რისკის აცილების სურვილი.

მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესში ტნკ-ების როლი ფასდება მისი ცალკეული ელემენტების (ვაჭრობა, ინვესტიციები, ტექნოლოგიების გადაცემა). მიხედვით. ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფილიალების გაყიდვები ზრდის ტენდენციით ხასიათდება, როგორც საქონლით, ასევე, მომსახურებით ვაჭრობის სფეროში. აქედან გამომდინარე, მზარდია მათი როლი მსოფლიო ვაჭრობაში. მომსახურების სექტორში ტნკ-ების უცხოური ფილიალების გაყიდვები გაცილებით მაღალი ტემპით იზრდება, ვიდრე მომსახურებით ვაჭრობის ტრადიციული ნაკადები. მსოფლიო ვაჭრობის 2/3 ხორციელდება ტნკ-ების საშუალებით. ყოველწლიურად იზრდება ტნკ-ების მთლიანი გამოშვება, გაყიდვები, ექსპორტი, ასევე, მათი წილი მსოფლიო მთლიან შიდა პროდუქტში.

15. ეკონომიკის გლობალიზაციის ტემპზე, გარდა საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადებისა, ვმსჯელობთ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების (პუი) ნაკადების მიხედვით. კაპიტალის საერთაშორისო ნაკადებში ტნკ-ების არხების მეშვეობით განხორციელებული პირდაპირი ინვესტიციების როლი სულ უფრო იზრდება.

16. ტნკ-ების სწრაფვა მოგების ზრდისკენ მნიშვნელოვნად განისაზღვრება მასშტაბის ეფექტით. მათ სჭირდებათ ოპტიმალური ზომისა და საბაზრო წილის მოპოვება, ამიტომ ისინი აქტიურად მიმართავენ პუი-ს ისეთ ფორმებს, როგორებიცაა შერწყმები და შთანთქმები. შედეგად ყალიბდებიან უზარმაზარი მრავალეროვნული კონგლომერატები და იქმნება გლობალური ბაზრების მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილი – კომპანიების ბაზარი.

17. ტრანსნაციონალიზაციისა და გლობალიზაციის პროცესების გაღრმავების კიდევ ერთი მიმართულებაა ფირმათაშორისი თანამშრომლობის გააქტიურება, რაც უზრუნველყოფს ტრანსნაციონალიზებული საწარმოო სისტემის შიგნით კავშირების მოქნილობას. ტრანსნაციონალიზაციის პროცესები ღრმავდება არა მარტო ტნკ-ის ფირმისშიდა თანამშრომლობით, არამედ მის გარეთაც სალიცენზიო, სუბკონტრაქტების და თანამშრომლობის სხვა ფორმების გამოყენებით. იკვეთება ტნკ-ების მზარდი მისწრაფება ჩამოაყალიბონ რეგიონთაშორისი და საერთაშორისო ალიანსები, რომლებშიც ერთდროულად მრავალი ფირმა მონაწილეობს.

18. ფირმათაშორისი თანამშრომლობის გაძლიერება კომპანიების გლობალური სტრატეგიის რეალიზაციის ერთ-ერთი მიმართულებაა. შედარებით სუსტი პოზიციების მქონე ქვეყნების ფირმებს შეუძლიათ ალიანსების გამოყენება ახალი ტექნოლოგიების, კაპიტალისა და მმართველობითი ნოუ-ჰაუს შესაძენად და საკუთარი კონკურენტული უპირატესობის განსამტკიცებლად.

19. ტექნოლოგიების, იდეების, ცოდნის ნაკადების საერთაშორისო გადაცემა ქვეყნების ინტეგრირების უმნიშვნელოვანესი საშუალებაა. დღესდღეობით ტნკ-ებზე მოდის მთლიანად მსოფლიოში სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯების დაახლოებით 46%. ისინი ამ სფეროზე ხარჯავენ გაცილებით მეტს, ვიდრე ზოგიერთი ქვეყანა.

20. სამეცნიერო-კვლევით საქმიანობაზე ორიენტირებულ პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს ახლავს ცოდნის შექმნის, დაგროვებისა და გადაცემის პროცესი. გარდამავალი ქვეყნის პოზიციიდან ამ შემთხვევაში საინტერესოა ამ პროცესებში მისი ჩართვისა და მონაწილეობის მასშტაბი და შედეგები, რომელსაც სამეცნიერო-კვლევითი საქმიანობის გლობალიზაცია მოუტანს ადგილობრივ ტექნოლოგიურ და ინოვაციურ შესაძლებლობებს. შესაბამისად, ქვეყნები ახალი მოთხოვნების წინაშე დგებიან გასატარებელი პოლიტიკის თვალსაზრისით. საქართველომ სწორად უნდა ჩამოაყალიბოს ის ღონისძიებები, რომლებიც გაზრდის ქვეყნის მიმზიდველობას ტნკ-ების თვალში.

21. ტნკ-ების სამეცნიერო-კვლევითი ინვესტიციების მოსაზიდად და ქვეყნის ინოვაციური სისტემების მოწინავე გლობალურ სამეცნიერო-კვლევით და ინოვაციურ ქსელთან ინტეგრირების უზრუნველსაყოფად საჭირო ღონისძიებები, უპირველეს ყოვლისა, ითვალისწინებს ახალი ცოდნის გენერირების ხელშეწყობას, რაც უშუალოდ სამეცნიერო-კვლევით მუშაობასთან არის დაკავშირებული. ამ სფეროში აუცილებელია სახსრების მოზიდვის წყაროების გამრავალფეროვნება და თანამშრომლობა ბიზნეს-სუბიექტებთან, რადგან სიახლეთა ბაზარზე რეალური დანერგვა მათი საშუალებით ხდება. აუცილებელია, ასევე, ადამიანისეული რესურსის განვითარება ჯანდაცვის სექტორის ეფექტიანობის ამაღლებისა და განათლების ხარისხის ზრდის მეშვეობით. აღნიშნული გამოყენებული ინდა იქნეს იმისათვის, რომ გაიზარდოს ქვეყნის მონაწილეობა მსოფლიო ეკონომიკის დინამიკურ სექტორებში, რომლებიც ხასიათდება მოთხოვნის მდგრადი ზრდითა და კვალიფიკაციისმხრივი განვითარებით. კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ღონისძიებაა კომპანიების მიერ ცოდნის მართვის სისტემების შექმნა, რაც უზრუნველყოფს ცოდნის რესურსის მქონე ადამიანებს შორის კომუნიკაციის გაღრმავებას. ეს, თავის მხრივ, მოითხოვს საინფორმაციო ინფრასტრუქტურის გაუმჯობესებას, რადგან ახალი ცოდნის ფორმირება და მისი მართვის სისტემის განვითარება პირდაპირ უკავშირდება საინფორმაციო ტექნოლოგიებს.

22. საჭიროა განუწყვეტელი ურთიერთქმედება საერთაშორისო ეკონომიკურ სისტემასთან ახალი ტექნოლოგიებისა და პრაქტიკის ათვისების მიზნით, რათა

მოხდეს უცხოეთში დამუშავებული ტექნოლოგიების შეწოვა და, ამავე დროს, განახორციელდეს ღონისძიებები ადგილობრივი კომპანიების საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისთვის უცხოურ ტექნოლოგიებზე დამოკიდებულების თანდათანობითი შემცირების პარალელურად.

23. ქვეყნების გლობალურ კონკურენტუნარიანობაში უმთავრეს როლს მათი ტექნოლოგიური და ინოვაციური განვითარების დონე ასრულებს. გლობალიზაციის პირობებში სამეცნიერო-კვლევითი სფეროს ინტერნაციონალიზაციას ენიჭება უდიდესი მნიშვნელობა ქვეყნის კონკურენტუნარიანობის განსაზღვრაში, ანუ იმას, რამდენად მონაწილეობს ქვეყანა ამ სფეროში საერთაშორისო თანამშრომლობაში. ამ კუთხით ტნკ-ებს შეუძლიათ მნიშვნელოვანი როლის შესრულება, რადგან ახალი ტექნოლოგიების, ცოდნისა და იდეების გადაცემის უმთავრეს არხს მათი შვილობილი კომპანიები, ფილიალები, ალიანსები და ქსელები ქმნიან.

24. ტექნოლოგიური და ინოვაციური განვითარების თვალსაზრისით ტნკ-ების ინვესტიციებს შეუძლიათ შეასრულონ მნიშვნელოვანი როლი შემდეგი მიმართულებებით:

- არსებული ინოვაციური ინფრასტრუქტურისა და შესაძლებლობების განვითარება;
- ტნკ-ების არხების მეშვეობით შემოსული ტექნოლოგიების ათვისება;
- საქართველოში ტნკ-ების სამეცნიერო-კვლევითი ცენტრების განლაგება.

25. საქართველოთი უცხოური კომპანიების დაინტერესება იზრდება, რადგან თავისი ადგილმდებარეობით ქვეყანა არის ერთგვარი ხიდი, რომელიც აკავშირებს მსოფლიოს უმნიშვნელოვანეს რეგიონებს. ესენია ევროპა (მოსახლეობა 495 მილიონი), შავი ზღვის აუზის ქვეყნები (მოსახლეობა 243 მილიონი), თურქეთი (მოსახლეობა 73 მილიონი), კავკასიის რეგიონი (16 მილიონი). უცხოურ კომპანიებს საქართველოში ინვესტირებით შეუძლიათ მოემსახურონ რეგიონის ბაზრებს და იქ განიმტკიცონ პოზიციები.

26. ტნკ-ებისთვის მეტად მნიშვნელოვანია მიმღები ქვეყნის ინსტიტუციური ინფრასტრუქტურა და ადამიანისეული და ეკონომიკური რესურსებით უზრუნველყოფის დონე. მართალია, საქართველოში საბაზრო ინსტიტუტები და

ინფრასტრუქტურა ჯერ კიდევ არაა სათანადოდ განვითარებული, მაგრამ ქვეყანა მდიდარია ადამიანისეული კაპიტალით (მოსახლეობის რაოდენობასთან შედარებით არის ძლიერი ცოდნის ბაზა, არსებობს ახალი ტექნოლოგიების სწრაფი ათვისების გარკვეული გამოცდილება), რაც ტნკ-ებისთვის ქვეყნის მიმზიდველობას ამაღლებს.

27. აუცილებელია შეფასდეს საქართველოში რეალურად მოქმედებს თუ არა ის დადებითი ეფექტები, რომელიც პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინებას უნდა მოჰყვეს: კერძოდ, ეკონომიკური ზრდის წახალისება, რესურსების გამოყენების ეფექტიანობის ამაღლება, ტექნოლოგიური მიღწევების დანერგვა და ადამიანისეული კაპიტალის ზრდა.

28. გლობალურ ბაზარი საჭიროებს გლობალური პროდუქტებით მომსახურებას. გლობალური ეკონომიკის პირობებში ის ქვეყნები აღწევენ წარმატებას, რომლებიც ახერხებენ ტექნოლოგიასა და კაპიტალს შორის სინერგიული ეფექტის მიღწევას. საქართველომ უნდა გაზარდოს მონაწილეობა გლობალურ საწარმოო და გასაღების ქსელებში. მაღალტექნოლოგიურ და სპეციალიზებულ დარგებში მიზანშეწონილია გლობალურ კომპანიებთან ალიანსების შექმნა.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. აბრალავა ა. ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი გლობალიზაციის პროცესში, ჟ. "ეკონომიკა", 2004, 4
2. ბაბუნაშვილი გ. მღებრიშვილი ბ. შუბლაძე გ., მენეჯმენტი, თბ., 1998
3. გოგოხია რ. გლობალიზაციის ზოგიერთი პრობლემა, ეკონომისტთა IV რესპუბლიკური კონფერენციის კრებული, თბ., 2001
4. გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკური განვითარება: გამოწვევები და შესაძლებლობები, შრომების კრებული, თბ., 2008
5. გლობალიზაცია და ახალი მსოფლიო წესრიგი, გაზ. "განათლება, მეცნიერება, ბიზნესი", 2003, 1, გვ. 2-7
6. ეთერია ე. მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის არსი, ეკონომისტთა IV რესპუბლიკური კონფერენციის კრებული, თბ., 2001
7. კორძაია ო., ეკონომიკის გლობალიზაციის ზოგიერთი ასპექტი, ჟ. "სოციალური ეკონომიკა", 2005, 3
8. მექვაბიშვილი ე. მექვაბიშვილი მ. ეკონომიკის გლობალიზაციის მოდელები, საქართველოს ეკონომიკა 3, 2008
9. მოვსესიანი ა.გ. ოგნივცევი ს.ბ. მსოფლიო ეკონომიკა, თბ., 2003
10. მღებრიშვილი ბ., ბიზნესის მაკროგარემო საქართველოში, საქართველოს ეკონომიკა, სექტემბერი, 2005
11. მსოფლიო ეკონომიკა გ. თოდუასა და შ. ვეშაპიძის რედაქციით, თბ., 2001
12. პაპაჩაშვილი ნ. ეკონომიკის გლობალიზაცია და მასთან დაკავშირებული პრობლემები, ეკონომისტთა IV რესპუბლიკური კონფერენციის კრებული, თბ., 2001
13. პაპაჩაშვილი ნ. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები საქართველოში ინვესტიციების გლობალური ნაკადების ფონზე, საერთაშორისო საუნივერსიტეტთაშორისო სამეცნიერო შრომების კრებული "საერთაშორისო ბიზნესი", თბ., 2007, V ტომი, 1-4

14. საქართველოს საგარეო ვაჭრობა, საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტი, 2007
15. სეფაშვილი ე. ახალი ტექნოლოგიები, როგორც წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორი გლობალიზაციის პირობებში, თსუ შრომები "ეკონომიკა", 363, თბ., 2005
16. სეფაშვილი ე. მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების ობიექტური ტენდენციები, ჟ. მაკრო მიკრო ეკონომიკა, თბ., 2001, 3
17. ფუტკარაძე რ. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების მიმართულებები გლობალიზაციის პირობებში, ჟ. საქართველოს ეკონომიკა, 2007, 5
18. ქოქიაური ლ. საერთაშორისო ინვესტირების ტენდენციები და საქართველო, "გლობალიზაცია და საქართველოს ეკონომიკის მდგრადი განვითარების პერსპექტივები საერთაშორისო სამეცნიერო კონფერენციის კრებული, თბ., 2008
19. ყორღანაშვილი ლ. საერთაშორისო ბიზნესი, თბ., 1998
20. ყორღანაშვილი ლ. ინტელექტუალური კაპიტალი და ტექნოლოგიების საერთაშორისო გადაცემა, თბ., 2004
21. ყორღანაშვილი ლ. საქართველოსა და ევროკავშირის ეკონომიკური თანამშრომლობა: თანამედროვე მდგომარეობა და პერსპექტივები, საერთაშორისო საუნივერსიტეტთაშორისო სამეცნიერო შრომების კრებული "საერთაშორისო ბიზნესი", თბ., 2007, V ტომი, 1-4
22. ჩაგელიშვილი ლ. საერთაშორისო ბიზნესი, თბ., 2003
23. ძნელაძე დ., ძნელაძე ლ., ბიზნესი ტ. I, II თბ., 1999
24. ჭითანავა ნ. გარდამავალი პერიოდის სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, III ნაწ. თბ., 2001
25. ჯამაგიძე ლ. გლობალიზაციის ეკონომიკური არსის გაგებისათვის, ეკონომიკის აქტუალური საკითხები, XVII, თბ., 2001
26. ჯამაგიძე ლ. სტრატეგიული განვითარების ზოგიერთი ასპექტი ცოდნის ეკონომიკაში, საერთაშორისო საუნივერსიტეტთაშორისო სამეცნიერო შრომების კრებული "საერთაშორისო ბიზნესი", თბ., 2006, IV ტომი, 3-4

27. ჯოლია დ. საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობები, თბ., 1998
28. ჰერსტი პ., ტომპსონი გ., გლობალიზაცია, კრიტიკული ანალიზი, თბ., 2004
29. Афронцев С. Проблема глобального управления мирохозяйственной системой, теоритические аспекты, МэиМО, 2001, №5
30. Беридзе Т. Исмайлов Э. Папава В. Центральный Кавказ и экономика Грузии, Баку, 2004
31. Владимирова И. Т. Исследование уровния транснационализации компании, Менеджмент в России и за Ребежом, №6, 2001
32. Ельянов А. Глобализация и расслоение развивающихся стран, МэиМО, 2001, №6
33. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития, , МэиМО, 2000, №2
34. Коллонтай В. О нелиберальной модели глобализации, МэиМО, 1998, №2
35. Кузнецов А. Глобализация и расслоение развивающися стран, МэиМО, 2000, №6
36. Кузьмина Т. И. Международный менеджмент, управление в международных компаниях, 2004
37. Международный менеджмент, под. ред. Пивоварова, Питер, 2001
38. Мировая экономика, под ред. В.К.Ломакина, М. 1998
39. Мировая экономика, под ред. А.С.Булатова, М.1999
40. Попов В. М., Маршавин Р. А., Ляпунов С. И., Глобальный бизнес и информационные технологии. М. 2001
41. Синцеров Л. Длинные волны глобальной интеграции, МэиМО, 2000, №5
42. Удовик С Л. голбализация: семиотические подходы, Изд-во Рефл-бук, 2002
43. Хасбулатов М.Я., Мировая экономика, М. 1997
44. Шишков Ю.В. Глобализация и проблема экономического разрыва между развитыми и развивающимися странами, Внешне-экономический бюллетень, 2002, №8
45. Acharya R. Daly M. Selected Issues of Multilateral Tradeing System, World TRade Organization Discussion Paper #7, 2004
46. Adelman I. The Genesis of The Current Global Economic System, Handbook On the Globalization of the World Economy, Edited by Levy-Livemore, Northampton: Edward Elgar, 1997

47. Alliance Capitalism and Corporate Management, Enterpreneurial Cooperation in Knowledge Based Economies, Edited by John H. Dunning, Gavin Boyd, Edward Elgar Publishing, 2003
48. Ali Abbas. J. Globalization of Business: Practice and Theory, Palgrave Macmillan, 2003; http://books.google.com/books?id=6HPy4IlsqTsC&pg=PA220&dq=Abbas+J.+Ali+Globalization#PPA7,M1
49. A Storm Over Globalization, The Economist, 27th November, 1999
50. Baldwin R. Globalization: The Great Unbundling. Helsinki 2006 http://www.vnk.fi/hankkeet/talousneuvosto/tyo-kokoukset/globalisaatioselvitys-9-2006/artikkelit/Baldwin_06-09-20.pdf
51. Barnet R. and Cavanagh J., Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order New York, Simon & Schuster, 1994
52. Bartlett Ch. Ghoshal S. Managing Across Borders: Transnational Solution, Harvard Business Scgool Press, 2002
53. Brakman S, Garresten H, Marrevijk C. V. Cross Border Mergers and Acquisitions: The Facts as a Guide For International Economics, CESifo Working Paper #1823, 2006 http://publishing.eur.nl/ir/repub/asset/12983/CrossBorderMergers_2007.pdf
54. Cartwright R. I. Mastering Globalization of Business, Palgrave Macmillan, 2004
56. Chandler A., Mazlish B., Leviathans: Multinational Corporations and the New Global History, Cambridge University Press, 2000
57. Cordey, P. A. Business and State Relations in Latin America, The Role of Transnational Corporations, University of Fribourg, 2005
58. Daniels J.p. Vanhoose D. D. Global Economic Issues and Policies, Thomson South Western, 2006
59. Dicken P., Global Shift: Transforming the World Economy, London, Paul Chapman Publishing, 1998
60. Dirlik A. Globalization as the End and the Beginning of History: The Contradictory Implications of a New Paradigm, Duke University, 2003
61. Dunning J., The Globalization of Business, The Challenges of the 1990s, Routledge, 1993
62. Dunning J. Robson P., Multinational Corporate Integration and Regional Economic Integration, Journal of Common Market Studies Volume 26, Issue 2, published online 28 June 2008, p.103 – 125 http://www3.interscience.wiley.com/user/accessdenied?ID=119848658&Act=2138&Code=4719&Page=/cgi-bin/fulltext/119848658

63. Effects of Financial Globalization On Developing Countries: Some Empirical Evidence, International Monetary Fund, March 17, 2003
64. Financial Globalization, (An Overview), Publications of IMF, 2002
65. Freeman, R. Labour Market Imbalances: Shortages, or Surpluses, or Fish Stories?, paper prepared for Boston Federal Reserve Economics Conference - Global Imbalance - As Giants Evolve, June 14-16, Chatham, Massachusetts 2006
66. Georgian Economic Trends, GEPLAC Publications, October, 2007
67. Geppert M. Matten D. Challenges For European Management in a Global Context, Palgrave Macmillan, 2002
68. Globalization and Regional Economies, Can OECD Regions Compete in Global Industries? OECD Reviews on Regional Innovation, 2007
69. Graham E. M. Global Corporations and National Governments, Palgrave Macmillan, 1996
70. Hamilton B. A., Innovation: Is Global the Way Forward? INSEAD, 2005Hill Ch. International Business: Competing in the Global Marketplace, 2000
71. Handbook on Economic Globalization and Indicators, Organization For Economic Cooperation and Development, 2005
72. Hugill P. J. World Trade Since 1431: Geography, Technology, and Capitalism, JHU Press, 1993
73. Hunya G., Uneven Competitiveness of Industries in the wake of Foreign Penetration of Advanced Economies in Transition, Transnational Corporations Journal, 2001, V. 10, N. 2
74. Ietto-Gillies G. Hymer, the Nation-state and the Determinants of MNCs' Activities, South Bank University, 2001
75. International Capital Markets, Developments, Prospects and Key Policy Issues, International Monetary Fund, 2001
76. International Investment Perspective: Freedom of Investment in a Changing World, OECD, 2007
77. International Trade Statistics, World Trade Organization, 2008
78. Jamagidze L. Construction Industry In International Business, Building Entrepreneurship and Immovable property, Proceedings of International Conference, Varna, 2005
79. Jarblad A., The Global political Economy of Transnational Corporation, A Theory of Assymentic Interdependence, Lulea University of Technology, 2003
80. Lasserre Ph. Global Strategic Management, Palgrave Macmillan, 2002

81. Korbin S. J., Globalization, Transnational Corporations and The Future of Global Governance, Chapter 12 in Andreas Geog Scherer and Guido Palazzo (Eds.): Handbook of Research on Global Corporate Citizenship. Cheltenham, UK, and Northampton, MA: Edward Elgar. 2008
82. Landes D. The Wealth and Poverty of Nations, Abacus, London, 1999
83. Levitt Th. The Globalization of Markets, Harvard Business Review, May-June, 1983, Reprinted by McKynsey Quarterly
84. Lindstorm M. Globalization and Economic Integration, What Challenges the Economies in Transitions? Finnish-Russian Graduate Student Conference, May, 1999
85. Lipsey R. E., Foreign Direct Investments and The Operations of Multinational Firms: Concepts, History and Data, NBER Working Paper Series, 2001
86. Measuring Globalization: Activities of Multinationals, OECD, 2007/2008
87. Multinational Corporations in Least Developed Countries, Un Committee on Trade and Development, 2003
88. Navaretti G. B. Venable A. J. Multinational Firms in the World Economy, Princenton University Press, 2004
89. Ohmae K. Managing in the Borderless World, Harvard Business Review, May/June, 1989, ȣȝ. 152-161
90. O'Rourke K., Williamson J. Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy, MIT Press, 2001
91. Pilat D. The Measurement of International Collaboration, OECD, October, 2008
92. Porter M. E. On Competition, Harvard Business Press, 1998
93. Porter M. The Competitive Advantage of Nations, Free Press, 1990
94. Poverty in An Age of Globalization, The World Bank, 2000
95. Robinson, W. Globalization, the World System, and "Democracy Promotion" in US Foreign Policy. Theory and Society, Vol. 25, No.5 Oct., 1996, 615-665
96. Robertson R., Mapping the Global Condition, Theory, Culture & Society, 1990, Vol. 7, No. 2
97. Ruane F., Ugur A., Export Platform FDI and Dualistic Development, Transnational Corporations, April 2006, Vol. 15, No. 1
98. Sholte J. Global Capitalizm and the State, International Affaires, July, 1997, V. 73 n. 3
99. Stopford, J. Strange S. Rival States, Rival Firms: Competition for World Market Shares. Cambridge University Press, UK, 1991

100. Storehouse J. Campbell D. Global and Transnational Business: Strategy and Management, Palgrave Macmillan, 2003
101. Stutz F. P. Warf B. World Economy, Resources, Location, Trade and Development, Fifth Edition, Pearson Prentice Hall, 2007
102. The Theory of Transnational Corporations: A Historical Perspective, Edited by J. Dunning, Routledge, 1993
103. Tinbergen J. International Economic Integration, Elsevier, 1965
104. Rugman A. and Verbeke, Regional Transnationals and Triad Strategy, A. Transnational Corporations Journal, V. 13, n. 13, 2004
105. Rugman A. The Regional Multinational: MNEs and Global Strategic Management, Cambridge University Press, 2005
106. Sattineni A. Outsourcing and Off-shoring: options for US Construction Industry, International Business and Economic Research Journal, May, 2008, V.7, N 5
107. World Investment Report, Transnational Corporations and Internationalization of R&D, UNCTAD 2005
108. World Investment Report, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, UNCTAD 2007
109. World Investment Report, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD, 2008
110. Woods M. International Business, Palgrave Macmillan, 2001
111. Waters M., Globalization, New York: Routledge, 1995
112. Yusuf Sh., Stiglitz J., Development Issues, Settled and Open, Frontiers of Development Economics, The Future in Perspective, World Bank, 2000
113. www.unctad.org/fdistatistics
114. www.unctad.org/fdiprospects
115. www.corpwatch.org
116. www.wto.org/statistics
117. www.eclac.cl/publications/globalization_Ch.2.pdf
118. www.iveybusinessjournal.com
119. www.iie.com
120. http://rru.worldbank.org/paperslink
121. www.networkideas.org/edu/edu.htm
122. www.statistics .ge
123. http://www.bea.gov/scb/pdf/2004/03March/0304MNC.pdf

124. www.singastat.gov.sg
125. www.internetworldstats.com
126. www.top.ge
127. www.gcr.weforum.org
128. www.imd.ch
129. http://www.georgiatoday.ge/article_details.php?id=5258
130. www.businessinfo.ge
131. http://www.borjomi.ge/en
132. ww.enr.com