

ეკონომიკა

ყოველთვიური საერთაშორისო რეცენზირებადი და
რეფერირებადი სამეცნიერო ჟურნალი
„ЭКОНОМИКА“ - Ежемесячный международный
рецензируемый и реферируемый научный журнал
“ECONOMICS” - Monthly International reviewed
and refereed scientific journal

№ 7-9, 2014

ჟურნალი გამოდის 1918 წლიდან
Journal published since 1918

რ. შენგელია (მთ. რედაქტორი)

ი. არჩვაძე; ა. აბრალავა; ე. ბარათაშვილი; რ. გოგოხია; ვ. დათაშვილი; ზ. ვაშაკიძე; მ. კაკულია; დ. კარბონი (იტალია); პ. კოლუაშვილი; ა. კურატაშვილი; ზ. ლიპარტია; გ. მალაშხია; ი. მესხია; ე. მექვაბიშვილი; ქ. მარშავა; ს. პავლიაშვილი; ვ. პაპავა; მ. როკეტლიშვილი (აშშ); უ. სამადაშვილი; ა. სილაგაძე; ა. სიჭინავა; ო. სოლდატენკო (უკრაინა); ა. სხირტლაძე; ტ. ფედოროვა (რუსეთი); ო. ფაჩულია; დ. ქავთარაძე (რუსეთი); რ. ქუთათელაძე; კ. ღურწყაია; გ. ყუფუნია; გ. შუბლაძე; თ. შენგელია; ჟ. წიკლაური; ნ. ჭითანავა; ლ. ჩიქავა; მ. ჯიბუტი, რ. ჯაბნიძე, გ. ღვთაძე.

ШЕНГЕЛИЯ Р. (ГЛ. РЕДАКТОР)

Арчвадзе И., Абралава А., Бараташвили Е., Вацакидзе З., Гавтадзе Г., Гогохия Р., Гурцкая К., Даташвили В., Джибути М., Джабнидзе, Т., Кавтарадзе Д. (Россия), Какулия М., Карбон Д. (Италия), Когуашвили П., Купуня Г., Кураташвили А., Кутателадзе Р., Липартия З., Малашхия Г. Меквабишвили Э., Маршава К., Месхия Я., Папавა В., Павлиашвили С., Рокетлишвили М. (США) Силагадзе А., Сичинава А., Сольдатенко О., Схиртладзе А., (Украина); Самадашвили У., Федорова Т. (Россия), Фачулия О., Чикава Л., Читанавა Н., Шубладзе Г., Шенгелия Т., Циклаური Ж.

REVAZ SHENGELIA (EDITOR IN CHIEF)

I. ARCHVADZE; A. ABRALAVA; E. BARATASHVILI; G. GHAVTADZE; R. GOGOKHIA; V. DATASHVILI; Z. VASHAKIDZE; M. KAKULIA; D. KARBON (ITALY); P. KOGHUASHVILI; A. KURATASHVILI; Z. LIPARTIA; G. MALASHKHIA; I. MESKHIA; E. MEKVABISHVILI; K. MARSHAVA; S. PAVLIASHVILI; V. PAPAVA; M. ROKETLISHVILI (USA); U. SAMADASHVILI; A. SILAGADZE; A. SICHINAVA; O. SOLDATENKO (UKRAINE); A. SKHIRTLDADZE O. FACHULIA; T. FEDOROVA (RUSSIA); D. QAVTARADZE (RUSSIA); R. QUTATELDADZE; K. GHURTSKAIA; G. KUPUNIA; G. SHUBLADZE; T. SHENGELIA; ZH. TSKLAURI; N. CHITANAVA; L. CHIKAVA; M. LIBUTI; R. JABNIDZE.

შინაარსი

ეკონომიკური რეფორმა: ანალიზი, პრობლემატიკა, პერსპექტივა

პაატა კოლუაშვილი, ანა ფირცხალაშვილი -
მინის რეგულაციის უქონლობა დაუშვებელია ----- 6

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემატიკა

რევაზ შენგელია, ჟუჟუნა წიკლაური-შენგელია -
მორალურად მოძველებული მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნა –
ეკონომიკური ზრდის უმთავრესი დამაბრკოლებელი ფაქტორი ----- 19
ბექა კობერიძე -მენარმეობის განვითარების ძირითადი
ინსტიტუციური მიმართულებები ევროკავშირში ----- 32
ნათია შენგელია - ინვესტიციების ოპტიმალური გამოყენება,
მათი როლი და ზეგავლენა საქართველოს ეკონომიკურ
ზრდასა და განვითარებაზე
(პრეზიდენტის სამეცნიერო გრანტი “ №52/18 2013/2014) ----- 43

რეგიონული ეკონომიკა

ვლადიმერ ლლონტი, არჩილ სირაბიძე - მეზოლონის
რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის განსაზღვრის მეთოდი ----- 60

დარგობრივი ეკონომიკა

ნატალია ჯიჯავაძე, რევაზ შენგელია - ტურიზმის ინდუსტრიის
ინვესტიციებით სახელმწიფოებრივი მართვის
მსოფლიო გამოცდილება ----- 77

ბიზნესი, მარკეტინგი, მენეჯმენტი

თამარ ვანიშვილი — კომუნიკაცია – ორგანიზაციული ქცევის ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი -----	91
Davit Darsavelidze, Abraham Benavides - A Transition from Soviet Central Planning to Strategic Management: Development Efforts in Tbilisi, Georgia-----	99
ნინო ცხოვრებაშვილი - კლიენტთან ურთიერთობის მართვის ასპექტები ფრანგულ მარკეტოლოგიაში-----	125
გურამ მეტეხელი - ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ბიზნესის თავისებურებანი და განვითარების პრობლემები საქართველოში -	133

მსოფლიო ეკონომიკა

ნათია შენგელია - საინვესტიციო გარემო საქართველოში, სხვა ტრანსფორმირებად და მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში (პრეზიდენტის სამეცნიერო განაღტი №52/18-2013/2014) -----	144
გუგა ბერძენიშვილი, გოჩა ლობჯანიძე, გიორგი ხიდუშელი - ევრაზიული ეკონომიკური კავშირის გამონვევები, მიზნები და პერსპექტივები-----	155
მეგი ანანიძე, რევაზ შენგელია - ტრანსნაციონალური კორპორაციები და მათი როლი საერთაშორისო ეკონომიკაში-----	163

CONTENT

ECONOMIC REFORMS: ANALYSIS, PROBLEMS AND PERSPECTIVES

Paata Koguashvili, Anna Phirtskhalashvili - The Absence of Regulation of Land is impermissible -----	6
--	---

MODERN PROBLEMS OF ECONOMICS

Revaz Shengelia, Zhuzhuna Tsiklauri-Shengelia - The Morally Outdated Scientific-technical Knowledge - the Main Obstructive Factor for Economic Growth -----	19
Beqa Koberidze - Institutional Trends of Entrepreneurship Development in the European Union -----	32
Natia Shengelia - The Optimal Use of Investments, their Role and Impact on Economic Growth and Development of Georgia (President's scientific grant N 52/18-2013/2014) -----	43

REGIONAL ECONOMICS

Vladimer Ghlonti, Archil Sirabidze - The Determining Method for Investment Potential of a Mezo-level Region -----	60
---	----

SECTORAL ECONOMY

Natali Jijavadze, Revaz Shengelia - The World Experience of State Administration of Tourism Industry by Investment -----	77
--	----

BUSINESS, MANAGEMENT, MARKETING

Tamar Vanishvili – Communication - One main factor of Organizational Behavior-----	91
Davit Darsavelidze, Abraham Benavides - A Transition from Soviet Central Planning to Strategic Management: Development Efforts in Tbilisi, Georgia-----	99
Nino Ckhovrebashvili - The Managerial Aspects of Customer Relationship in French Marketing -----	125
Guram Metekheli - The Features of Information and Communication Business and the Development Problems in Georgia ---	133

WORLD ECONOMY

Natia Shengelia -The Investment Environment in Georgia, in other Transitional and Highly-developed Countries (President’s scientific grant N 52/18-2013/2014) -----	144
Guga Berdzenishvili, Gocha Lobjanidze, Giorgi Khidesheli - The Challenges, Goals and Perspectives of the Eurasian Economic Union --	155
Megi Ananidze, Revaz Shengelia - Transnational Corporations and their Role in International Economy -----	163

**ეკონომიკური რეფორმა:
ანალიზი, პრობლემები
პერსპექტივები**

მიწის რეგულაციის უქონლობა დაუზოვებელია

პაატა კოლუაშვილი
ემდ, სტუ პროფესორი

ანა ფირცხალაშვილი
საქართველოს უნივერსიტეტის
პროფესორი

2012 წლის 26 ივნისს, საქართველოს საკონსტიტუციო სასამართლომ (№3/1/5/512 გადაწყვეტილებით) გააუქმა (ძალადაკარგულად ცნო) „სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის საკუთრების შესახებ“ საქართველოს კანონში არსებული უკანასკნელი შეზღუდვა მიწის განუკითხავ გასხვისებაზე (გაყიდვაზე) მოქალაქეობის არმქონე პირებზე – უცხოელებზე (საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო მიწა გატანილი აღმოჩნდა ღია ბაზარზე, სადაც, პრაქტიკულად, არც ერთი კონკურენტუნარიანი საქართველოს მოქალაქე არ არსებობს).

ეს გადაწყვეტილება იყო და არის თვალში საცემად ყალბი – სახელდობრ, მიზანმიმართულად (კრიმინალურად და არა უცაბედად) ყალბი. თავისი ამ ყალბი პოზიციის დამოწმებით ამავე სასამართლომ რამდენიმე დღის წინ გააუქმა საქართველოში დღეს არსებული დროებითი ნორმა (მორატორიუმი) მიწის ამ წესით გადაცემის აქტებზე. ზემოხსენებული ყალბი გადაწყვეტილების მიღება მოხდა, არსებითად, იმ ერთადერთი არგუმენტით, რომ, საქართველოს მოქმედი კონსტიტუციის თანახმად, ადამიანები „თანასწორნი“ ვართ. შეზღუდვებისაგან გათავისუფლდა მიწის მიყიდვა ნებისმიერი სტატუსის არამოქალაქეთათვის – როგორც

ფიზიკურ, ისე იურიდიულ პირთათვის. ხსენებული არგუმენტი ყალბია ორი რამის გამო:

1. მსოფლიოს მიერ დღესდღეობით აღიარებული ნორმა (წარმოშობით მორალური), რომელიც საქართველოს კონსტიტუციაში იკითხება შემდეგნაირად: “ყველა ადამიანი დაბადებით თავისუფალია და კანონის წინაშე თანასწორია განურჩევლად რასისა, კანის ფერისა, ენისა, სქესისა, რელიგიისა, პოლიტიკური და სხვა შეხედულებებისა, ეროვნული, ეთნიკური და სოციალური კუთვნილებისა, წარმოშობისა, ქონებრივი და წოდებრივი მდგომარეობისა, საცხოვრებელი ადგილისა,” შეიცავს ადამიანის იმ მახასიათებელთა სრულ ჩამონათვალს, რომელთა „განურჩევლადაც“ ადამიანები თანასწორნი ვართ. არანაირ დამატებას გამოთქმის „და სხვა“ სახით ეს ნორმა არ გულისხმობს (მაგალითად, იმას, რომ ორი პირი – ერთი ამ კონკრეტული სახლის პატრონი და მეორე სხვა – თანასწორნი არიან ამ სახლის გამოყენების უფლებაში) და ვერ იგულისხმებს. ასეც რომ არ იყოს, ეს ჩანაწერი არ განეკუთვნება აბსოლუტურ უფლებათა კატეგორიას. თუ არათანაბარი მოპყრობა მაქსიმალურად რეალისტური და საჭიროა, ამასთანავე არსებობდეს რეალური და რაციონალური კავშირი პირთა შორის დიფერენციაციის მიზეზსა და მისი მოქმედების შედეგს შორის იგი თვით საკონსტიტუციო სასამართლოს შეფასებით (2011 წლის 18 მარტის №2/1/473 გადაწყვეტილება) კონსტიტუციურია. მეორე მხრივ, თვით საქართველოს კონსტიტუცია ახდენს ადამიანთა დიფერენციაციას მოქალაქეობის ნიშნით, იმ ნაწილში, სადაც მათი სოციალური უფლებანია უზრუნველყოფილი. მაგალითად, კონსტიტუციის 32 მუხლით: „სახელმწიფო ხელს უწყობს უმუშევრად დარჩენილ საქართველოს მოქალაქეს დასაქმებაში“. იგი არ არის ვალდებული დაასაქმოს და შეინახოს უცხო ქვეყნის მოქალაქე. რა არის სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწა თუ არა დასაქმების წყარო?

ამგვარად, კონსტიტუციის ციტირებული დებულებიდან იმის დასკვნა, რომ ადამიანები თანასწორნი ვართ მოქალაქეობის განურჩევლადაც, ელემენტარული შეცდომაა.

უნდა ითქვას, რომ კანონის წინაშე იურიდიული თანასწორობა არ ნიშნავს ფაქტობრივ თანასწორობას. კონსტიტუცია განამტკიცებს მხოლოდ იურიდიული თანასწორობის უფლებას. სახელმწიფოს მიზანი არ შეიძლება იყოს არსებულ ფაქტობრივ განსხვავებათა ტოტალური გათანაბრება, რაც უტოპიაა და რაც არ შეიძლება იყოს სახელმწიფოს გონივრული მიზანი. კონსტიტუციის მე-14 მუხლის თანახმად, თანასწორობის სუბიექტია „ყველა“ ადამიანი, მაგრამ ეს მუხლი არ ეხება უცხოელების განსაკუთრებულ სტატუსს. უცხოელებისათვის დადგენილი ფაქტობრივი და, რაც მთავარია, სამართლებრივი შეზღუდვები არ ეწინააღმდეგება თანასწორობის კონსტიტუციურ პრინციპს. ამასთანავე, თანასწორობის პრინციპიდან გამომდინარეობს, რომ ორი ან მეტი ურთიერთობა შეიძლება განვიხილოთ თანასწორად ან უთანასწოროდ თუ ეს ურთიერთობები არის მსგავსი და ამგვარად იძლევა შედარების საშუალებას. ერთმანეთს შეიძლება შევადაროთ მხოლოდ მსგავსი ურთიერთობები და არა ყველა. აშშ-ს უზენაესი სასამართლოს განმარტებით, თანასწორად შეიძლება იქნენ განხილულნი ის ადამიანები, რომლებიც იმყოფებიან მსგავს ვითარებაში. ბუნებრივია, რომ საქართველოს მოქალაქეები და უცხოელები და ასევე მოქალაქეობის არმქონე პირები არ იმყოფებიან თანაბარ მდგომარეობაში. კონსტიტუციის 27-ე მუხლით უცხოელებს და მოქალაქეობის არმქონე პირებს სახელმწიფომ შეუძლია დაუწესოს პოლიტიკური საქმიანობის შეზღუდვა, ხოლო 47-ე მუხლის ძალით, კონსტიტუციითა და კანონით, როგორც გამონაკლისი, შეუძლია შეუზღუდოს ნებისმიერი უფლება.

დამონმებული ორი შეცდომა ლოგიკურათა რიცხვს ეკუთვნის, ანუ შეცდომათა იმ კატეგორიას, რომელთა დაშვებაც საკმარისია, რათა აბიტიურიენტს უნივერსიტეტში შესვლაზე უარი ეთქვას (ანუ ჩაჭრილ იქნეს საგანში, რომელსაც “უნარ-ჩვევებს” უწოდებენ). თქმული ინვევს ეჭვს, რომ პლენუმის გადაწყვეტილება უცაბედი არ არის, არამედ წინასწარ განზრახულია რაღაცა კანონსაწინააღმდეგო (კრიმინალური) მოტივით, რომელიც ექვემდებარება (და საჭიროებს!) გარკვევას პროკურატურის მიერ.

საკონსტიტუციო სასამართლომ სახელმწიფო კონტროლი მიწის გაყიდვაზე მოხსნა ტოტალურად, ანუ სრულად. ეს იმას ნიშნავს, რომ პრინციპულად გზა გაეხსნა საქართველოს მიწის მთლიანად გადასვლას უცხოელთა ხელში. ამით, პრაქტიკულად, საფუძველი ეცლება (ანუ მათ პრაქტიკულ გაუქმებას ინვესს) კონსტიტუციის რამდენიმე სხვა ნორმასაც. მაგალითად,

„ადამიანის პატივი და ღირსება ხელშეუვალია“ (17)

„პატივისა“ და „ღირსების“ გრძნობა ვერ შეუმუშავდება იმ მოზარდს, რომელსაც უცხო ყარაული კინწისკვრით გააგდებს თავისი სოფლის გაყიდული მიწდვრიდან და ა.შ. და ა.შ.

ფაქტობრივად, ეს პერსპექტივა ელის საქართველოს კონსტიტუციითვე დაფიქსირებულ ყველა იმ ძირითად ადამიანურ უფლებებს, რომელთა რეალიზაციის პირობაცაა:

– თავისუფალი საკუთარი (ანუ თავისი ერის კუთვნილი) სივრცე, რომელზედაც და რომლის მიმართაც მოზარდი თავს უფლებამოსილად და პასუხისმგებლად გრძნობს;

– სახსარი (მას საჭიროებენ, მაგალითად, პუნქტები, რომლებშიც აღიარებულია უფასო საბავშვო ბაღი, საშუალო განათლება და სხვა). ასეთია თვით სახელმწიფოს მოვალეობაც კი, რომ მოქალაქე დაიცვას (არც არმია, არც პოლიცია მუქთი არ არის). ზოგადად, ასეთია ნებისმიერი, მათ შორის ქართული კონსტიტუციის მთელი ჰუმანიტარულად პოზიტიური ნაწილი, ანუ ის, რომელშიც ლაპარაკია ქვეყნის მოქალაქეთა ბედნიერებისა და პიროვნული გაღაღების იმ ელემენტებზე, რომელთა მიწოდებაც მოქალაქისათვის კანონმდებლის უმაღლესი ნატვრაა.

საქართველოს კონსტიტუცია სახელმწიფოს უზრუნველყოფს ყველა ბერკეტით, რომელიც აუცილებელია ქვეყნის ძირითადი სიმდიდრის – მიწის – შესანარჩუნებლად თავისი ერის ხელში. ამასთან, სახელმწიფოს გააჩნია სუვერენიტეტი საკუთარ ტერიტორიაზე, რაც ნიშნავს იმას, რომ სამართლებრივ სივრცეს, მათ შორის საკუთრების უფლების შინაარსს და ფარგლებს, თვითონ განსაზღვრავს.

მსოფლიო დემოკრატიული ქვეყნების პრაქტიკაში **განუყოფ-**

ლად გაბატონებულია მოცემული ქვეყნის მიწის უცხოელებზე გაყიდვის შემზღუდავი ნორმების გამოყენება – ზოგჯერ სრული აკრძალვაც. აშშ-ში, რომელიც დანარჩენ მსოფლიოსთან ყველაზე ახლო კონტაქტში მყოფი ერთ-ერთი ქვეყანაა, მიწის 1%-ზე ნაკლები ეკუთვნის უცხოელებს.

ლიბერალური ეკონომიკური თეორია ყოველგვარი ეკონომიკური დაგეგმვის წინააღმდეგია, მიუხედავად ამისა, ერთი გეგმა, რომელიც ქვეყნის კონკრეტული გზით „აყვავებას“ ისახავდა მიზნად, მაინც არსებობდა. მაშინ საქართველოს (დღეს კი უკრაინის) ეკონომიკურმა იდეოლოგმა ხელისუფლებას შემდეგი მიზანი დაუსახა: „რაც უფრო ცოტა გლეხი გვეყოლება, მით ნაკლები თავის ტკივილი გვექნება, რადგან საქართველოში სოფლის მეურნეობა არაა კონკურენტუნარიანი. ამიტომ ფეხზე დავიკიდოთ, თუ გადაარჩენა უნერია, თავისით გადარჩეს, თუ არადა დაიღუპოს, არაა პრობლემა“. (ნ. გოგიტიძე, ქართული სიტყვა, 2013, 03-21. კ. ბენდუქიძე: „სოფელში მცხოვრები მამაკაცები ნავიდნენ შავ მუშებად, ქალები კი, მეძავებად!«).

ქართველი გლეხკაცის მიწიდან აყრის გეგმას ყოფილი ხელისუფლება წარმატებით ასრულებდა. „სასურველ“ შედეგამდე, საკონსტიტუციო სასამართლოს გადანყვეტილებებსაც მივყავართ. საკონსტიტუციო სასამართლომ 2012 წლის 26 ივნისის გადანყვეტილებით ძალადაკარგულად ცნო ის ნორმა, რომელიც უცხოელებს უკრძალავდა გამხდარიყვნენ სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის მესაკუთრეები.

საქართველოს ახლად არჩეული პარლამენტი (2012, 01. 10) ვერ მიიღებდა იგივე შინაარსის გადანყვეტილებას, რაც საკონსტიტუციო სასამართლომ გააუქმა. კანონმდებლობის შემუშავებისთვის პარლამენტმა (2013 წლის 26 ივნისი) უცხოელებზე სასოფლო-სამეურნეო მიწის გასხვისება დროებით შეაჩერა. ეფაქტობრივად, კანონმდებელმა დრო ითხოვა ახალი (და არა იგივე) რეგულაციის შესაქმნელად. ამასთან, მთავრობას ექვსი თვის ვადაში (2014 წლის 31.12-მდე) უნდა უზრუნველყო მიწის კადასტრისა და მინათმონყობის ერთიანი სისტემის ორგანიზება

საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე (საქართველოს მთავრობას დაევალა 2013 წლის 31 დეკემბრამდე:

1. სასაოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის საკუთრების შესახებ ერთიანი სახელმწიფო პოლიტიკის შემუშავება მიწის რე-სურსების რაციონალურად გამოყენებისა და დაცვის მიზნით;

2. სასაოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის ფონდის გამო-ყენებისა და დაცვის სახელმწიფო რეგულირების განსაზღვრა;

3. სასაოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწასთან დაკავში-რებული ურთიერთობების საჯარო სამართლებრივი მოწესრიგე-ბა;

4. საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე სასაოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის კადასტრისა და მიწათმონყობის ერთიანი სისტემის ორგანიზება სასაოფლო-სამეურნეო მიწის ნაკვეთების საკადასტრო მონაცემების სრულყოფნის მიზნით. სამუხაზროდ, დღეისა-

თვის ამ გადაწყვეტილების არცერთი პუნქტი არ არის შესრუ-ლებული, რადგან ქვეყანაში სასაოფლო- სამეურნეო მიწის ფაქ-ტობრივი მდგომარეობა გასული ხელისუფლების წყალობით „სამაგალითოდ“ იყო აღწერილი **(2004 წლიდან საქართველოში შეწყდა ყველაზე ძვირფასი ბუნებრივი სიმდიდრის — მიწის ერთიანი ბალანსის (ანუ, მიწის აღრიცხვის და კონტროლის) შედგენისა და დამუშავების აპრობირებული პრაქტიკა)**, ახალი საკანონმდებლო რეგულაციის შემუშავების საშუალება საკონს-ტიტუციო სასამართლომ პარლამენტს არ მისცა.

2014 წლის 14 ივნისს კი საკონსტიტუციო სასამართლომ გა-დანწყვიტა, რომ მის მიერ 2012 წელს გაუქმებული ნორმისა და პარ-ლამენტის მიერ კვლავ მიღებული ახალი ნორმის შინაარსი იდენ-ტური იყო, ერთი და იგივე მიზანს ემსახურებოდა და შესაბამისად, არსებითი განხილვის გარეშე, განჩინებით, არაკონსტიტუციურად ცნო და ძალადაკარგულად გამოაცხადა სადავო მორატორიუმი.

საკონსტიტუციო სასამართლოს განჩინება, რომელიც მო-რატორიუმის შინაარსისა და მის მიერ 2012 წელს გაუქმებული ძირითადი აკრძალვის შინაარსობრივ იდენტურობას ადგენს,

სამართლებრივად სრული Nნონსენსია. სასამართლოს უნდა გაეთვალისწინებინა ორი მნიშვნელოვანი ფაქტორი: პირველი, გასხვისების აკრძალვის მიზანი მოცემულ საქმეებში ცალსახად სხვადასხვა იყო. თუ პირველ დავაში სახელმწიფო უკრძალავდა უცხოელებს სასოფლო-სამეურნეო მიწის ფლობას ქვეყნის ეკონომიკურ-სოციალური ინტერესიდან გამომდინარე, მეორე სადავო ნორმის მიზანი მხოლოდ ახალი საკანონმდებლო რეგულაციის შექმნა იყო, რომელიც თვის მხრივ უზრუნველყოფდა მიწის კადასტრისა და მიწათმონყობის ერთიანი სისტემის ორგანიზებას საქართველოს მთელ ტერიტორიაზე. და მეორე, სასამართლოს შეუძლებელია ვერ დაენახა „ხანგრძლივობის“ განსხვავება უცხო ქვეყნის მოქალაქის მიერ მიწის ფლობის სამუდამოდ აკრძალვასა და მის მხოლოდ დროებით შეჩერებას შორის. შესაბამისად, არა მხოლოდ მიზანია სხვადასხვა ამ ორი ნორმისა, არამედ მათი მოქმედების ხანგრძლივობაც.

საკონსტიტუციო სასამართლოსთვის ზედმინვენით კარგადაა ცნობილი, რომ თუ კანონმდებელმა უმოკლეს ვადაში ვერ მიეღო ახალი რეგულაცია, ამას გამოუსწორებელი სამართლებრივი შედეგი შეიძლება მოჰყვეს (სამართლებრივი, სოციალური და ეკონომიკური უსაფრთხოების ზომების გარეშე საქართველო სახელმწიფოებრიობის დაკარგვის საფრთხის წინაშე დადგება).

მსოფლიოს თითქმის ყველა სახელმწიფო განსაკუთრებით ფრთხილად ეკიდება სასოფლო-სამეურნეო მიწის უცხოელებისთვის მიყიდვის საკითხს და ეს სფერო უმკაცრესი რეგულაციით გამოირჩევა. ამავე დროს არც ერთ თანამედროვე ქვეყანაში, მიწაზე საკუთრება არ წარმოადგენს აბსოლუტურ უფლებას (გამოყენების და ბოროტად გამოყენების უფლება), არამედ ის რეგულირდება სხვადასხვა ნორმატიული აქტით.

მიწა არის შეუცვლელი, გაუმრავლებელი და „ამონურვადი“ (შეზღუდული) რესურსი. თანამედროვე მსოფლიოში განსაკუთრებით აქტუალური საკითხია მისი ფასი. მოსახლეობის ზრდასთან და სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე მოთხოვნის ზრდასთან ერთად მცირდება დაუმუშავებელი სოფლის მეურნეობის

სავარგულები და აქედან, გამომდინარე, ინურება რესურსიც. ამიტომაც მინის განუსაზღვრელი ოდენობით გასხვისება უცხო-ელეზზე ქვეყნის სასიცოცხლო ამოცანებთან და საზოგადოებრივ ინტერესთან შეუთავსებელია.

სასოფლო-სამეურნეო მინის გასხვისება ყოველთვის უნდა იყოს სახელმწიფოს მიერ კონტროლირებადი პროცესი. რადგან მინა არის არა მხოლოდ ეკონომიკური, არამედ სოციალური და კულტურული ფასეულობა (ავსტრიის საკონსტიტუციო სასამართლოს გადანყვეტილება უცხოელის მიერ უძრავი ქონების შეძენის კანონის კონსტიტუციურობის შესახებ).

გერმანიის საკონსტიტუციო ფედერალურმა სასამართლომ თავის ერთ-ერთ გადანყვეტილებაში განმარტა: „იმ გარემოებიდან გამომდინარე, რომ მინა არ ექვემდებარება გამრავლებას და შეუცვლელია, აკრძალულია მისი გამოყენების სრულად მინდობა და დათმობა თავისუფალი ძალების განუსაზღვრელი თამაშისა და ცალკეული პირის შეხედულებისთვის. სამართლიანი სამართლებრივი და საზოგადოებრივი სისტემა მოითხოვს მინის მიმართ საზოგადოებრივი ინტერესების მეტად გათვალისწინებასა და გამოხატვას, ვიდრე სხვა ქონებრივი სიკეთეების შემთხვევაში“

საქართველოს მოსახლეობის გამოკვება დღეს არსებითად დამოკიდებულია იმპორტზე, რომელიც, მიძიმე გეოსტრატეგიული და გეოპოლიტიკური მდგომარეობიდან გამომდინარე, ყოველნუთს შეიძლება შეწყდეს. უცხო ქვეყნის მოქალაქის საკუთრებაში მყოფი სასოფლო-სამეურნეო მინის გამოყენება ამ საშიშროების პრევენციისათვის მოითხოვს იურიდიული ბერკეტების ქონას, რომელიც საქართველოს სახელმწიფოს დღესდღეობით არა აქვს.

თავის პასუხისმგებლობას მოქალაქის წინაშე საქართველოს სახელმწიფო ვერ განახორციელებს და, შესაბამისად, მას თავის მოქალაქეობრივ მოვალეობათა შესრულებას სრულფასოვნად ვერ მოსთხოვს, თუ მისი თავისრჩენის მთავარი ბაზა — სასოფლო-სამეურნეო მინა — მნიშვნელოვნად შევიწროებული იქნება მასზე საკუთრების მხრივ.

სამართალი ვერ იქნება გულგრილი საკუთრების სოციალური

დატვირთვისადმი, რადგან სწორედ აქ მულავენდება საკუთრების მიერ შესასრულებელი ამოცანა, მისი ადგილი, როლი და მნიშვნელობა. ამიტომ სოციალური და სამართლებრივი სახელმწიფო ერთიანად მოითხოვს როგორც კერძო საკუთრების თავისუფლებას, ისე მისი შეზღუდვის აუცილებლობას საჯარო მიზნებისთვის. საქართველოს კონსტიტუციის 21-ე მუხლიც ითვალისწინებს საჯარო მიზნებისათვის საკუთრებაში ჩართვის შესაძლებლობას, კერძოდ კი, საკუთრების უფლების შეზღუდვას და საკუთრების ჩამორთმევას.

ამიტომაც შესაძლოა ჩამოყალიბდეს ისეთი საკანონმდებლო რეგულირება, რომელიც უშვებს უცხოელთა მიერ მიწის საკუთრებად ქონას, მაგრამ მხოლოდ გარკვეული შეზღუდვებით. ასეთი შეზღუდვა შეიძლება უცხო ქვეყნების პრაქტიკიდან გავითვალისწინოთ. მაგალითად, ავსტრიაში უცხოელთა მიერ მიწის შეძენა რეგულირდება ცალკეული მიწების კანონებით. ერთ-ერთი მიწის (ბურგერლანდის) „კანონით უცხოელის მიერ უძრავი ქონების შეძენის შესახებ“, უცხოელი უძრავი ქონების შეძენისთვის საჭიროებს ნებართვას (§13). ნებართვა კი, თავის მხრივ, შეიძლება მიღებულ იქნეს თუ „სახელმწიფოებრივ—პოლიტიკური“ ინტერესები არ იქნება შელახული და თუ: უცხოელი ავსტრიის ტერიტორიაზე მინიმუმ 10 წელი ლეგალურად, კანონიერად იმყოფება და მისი შენაძენით მნიშვნელოვანი ეკონომიკური, სოციალური, კულტურული ან სხვა საჯარო ინტერესი არ ილახება. ხოლო თუ უცხოელს ნაყოფიერი, სასოფლო-სამეურნეო მიწის შეძენა სურს, ის ზემოთ მოცემულ ნებართვასთან ერთად საჭიროებს დამატებით ნებართვას, რომელიც გაიცემა სპეციალური კომისიის მიერ. შვეიცარიაში უცხოელების მიერ მიწის შეძენა დაშვებულია, თუმცა მხოლოდ ნებართვის აღების პირობით. შვეიცარიის ფედერალური კანონი უცხოელთა მიერ მიწის შეძენის შესახებ პირველი მუხლით ადგენს ამ კანონის მიზანს. ეს არის: „უცხოეთში მცხოვრებთა მიერ შვეიცარიის მიწის შეძენის შეზღუდვა, რათა თავიდან იქნეს აცილებული შვეიცარული მიწის „გაუცხოება“.

თურქეთის კანონმდებლობით უცხოელზე გაყიდული მიწა მთლიანობაში არ უნდა აღემატებოდეს 2.5 ჰექტარს (გაზრდა გამოწვევის შემთხვევებში მაქსიმუმ 30 ჰექტარამდე არის შესაძლებელი). საინტერესოა გერმანიის მაგალითი, სადაც მყიდველი ამ მიწის დამუშავების კონკრეტულ გეგმას წარადგენს და ეს გეგმა უნდა იყოს გერმანიის პოლიტიკურ-სოციალური ინტერესის შესაბამისი. ამასთან, აქ საკმაოდ ფრთხილი მიდგომაა სასოფლო-სამეურნეო მიწის არასათანადო გამოყენებასთან დაკავშირებით, მოქალაქის თუ არამოქალაქის მიერ. ამიტომაც ასეთი ნებართვის მოპოვება სპეციალური კომისიის თანხმობის გარეშე შეუძლებელია. დანიაში ერთ პირს უფლება არ აქვს ჰქონდეს 2 ნაკვეთზე მეტი, 24 ჰა საერთო ფართობით, ამასთან, ნაკვეთებს შორის მანძილი არ უნდა აღემატებოდეს 20 კილომეტრს. თუ მაინც არსებობს მოთხოვნა, ვინმეს ჰქონდეს 24 ჰა-ზე მეტი, მაშინ საკითხს მთავრობა იხილავს. მიწის ყიდვა არსად არავის არ შეუძლია, თუ არ დასტურდება მისი წინა საქმიანობით, რომ ის ფერმერია, ან აქვს სპეციალური აგრარული განათლება. ამასთან, უცხოელს უკანასკნელი 5 წლის განმავლობაში ამ ქვეყანაში მუდმივი ცხოვრების დამადასტურებელი რეგისტრაცია უნდა გააჩნდეს, რომელსაც დანიის იუსტიციის სამინისტრო გასცემს. შედარებით ლიბერალურია მიწის გასხვისების საკითხი ესპანეთში, მაგრამ იქაც ისეთი პირობებია, რომ უცხოელი მიწის ბაზარზე ვერ შევა. არის კიდევ ერთი პრობლემა: მცირე ნაკვეთები უნდა უზრუნველყოფდეს სამუშაო საათების წლიური ოდენობის 75% მაინც, რომ ადამიანი სოფლის მეურნეობის მუშაკად ჩაითვალოს. სასარგებლო იქნება არგენტინის მაგალითის გამოყენებაც, სადაც სასოფლო-სამეურნეო მიწის მაქსიმუმ 20%-ის გასხვისება არის უცხოელებზე დაშვებული. შეზღუდვა ასევე შესაძლებელია ორი, ან რამდენიმე ელემენტის ერთმანეთთან შერწყმით. ევროკავშირის რიგ ქვეყნებში სახელმწიფო დონეზე (ირლანდია, ჩეხეთი) იკრძალება ან იზღუდება სასოფლო-სამეურნეო მიწის უცხო ქვეყნის მოქალაქეებისთვის ან არარეზიდენტი იურიდი-

ული პირებისათვის გადაცემა. მსგავსი დამოკიდებულებაა ამ საკითხისადმი თურქეთში, ავსტრიაში, იაპონიაში, ისლანდიაში, ახალ ზელანდიაში, მექსიკაში, აშშ-ში, კანადასა და ავსტრალიაში. პოლონეთში სანებართვო სისტემა მოქმედებს. ახალ ზელანდიაში შექმნილია მინის დაცვის ტრიბუნალი და ეს ორგანო კონკრეტულად განიხილავს 2 ჰა-ზე მეტი მინის შესყიდვის მსურველთა ყოველ განცხადებას, დადებითი გადაწყვეტილება კი უამრავი პირობის შესრულებაზეა დამოკიდებული. აღსანიშნავია ისიც, რომ თვით ევროკავშირის წევრ სახელმწიფოებს შორისაც შეიძლება იყოს ამგვარი შეზღუდვები, რისი მაგალითიც არის ირლანდიის კანონმდებლობა, რომლის მიხედვითაც ამ ქვეყანაში 7-წლიანი ცხოვრების ვადაა საჭირო, რათა მინის შექმნის მსურველმა განცხადებით მიმართოს მინის კომისიას. საფრანგეთში შეზღუდულია ვენახების (ფრანგი ერის სიამაყის საგანი!) და, განსაკუთრებით, დიდი ფართობის მინის შექმნა. აშშ-ში 1978 წელს მიღებულ იქნა ფედერალური აქტი სოფლის მეურნეობაში საზღვარგარეთული კაპიტალდაბანდებების შესახებ. მართალია, ამით დაშვებულია უცხო ქვეყნის მოქალაქეების მიერ სასოფლო-სამეურნეო მინის შესყიდვა, მაგრამ ყოველი კონკრეტული შემთხვევა განიხილება ამ ქვეყნის სოფლის მეურნეობის სამინისტროს მიერ. ძირითადი რეგულირება აშშ-ში სასოფლო-სამეურნეო მინის უცხოელებისათვის მიყიდვის საკითხზე ცალკეული შტატის დონეზეა დაწესებული. ამგვარი კანონმდებლობა აკრძალვების სხვადასხვა დონეს გულისხმობს და უკვე შტატების ნახევარზე მეტშია მიღებული. ამასთან, რაც უფრო სასოფლო-სამეურნეო მიმართულებისაა შტატის ეკონომიკა, მით უფრო მკაცრია აკრძალვა, უცხოელების მიერ სასოფლო-სამეურნეო მინის შესყიდვის სრულ აღკვეთამდე. ამის შედეგია ის, რომ აშშ-ში სასოფლო-სამეურნეო მინის მხოლოდ 1%-ზე ნაკლები ეკუთვნის უცხო ქვეყნის მოქალაქეებს, რომლებიც ძირითადად ევროპელები და კანადელები არიან.

უმეტეს ქვეყნებში მინის ყიდვა შეუძლიათ მხოლოდ ფიზი-

კურ პირებს, რომლებიც აკმაყოფილებენ მკაცრ მოთხოვნებს. ეს მოთხოვნები განსაკუთრებით ეხება სპეციალურ სასოფლო-სამეურნეო განათლებას, აგრარული შრომის გამოცდილებას, სოფლად ცხოვრებას, სათანადო კაპიტალის ფლობას და სხვ.

სახელმწიფოებრიობის პრინციპთა კონტექსტში მინის მაღალ რანგში აყვანა კანონმდებელს აძლევს იმის შესაძლებლობას, რომ თავისი ქვეყნის მოქალაქეების, საზოგადოების, საჯარო ინტერესის სასარგებლოდ და მინის სოციალური დანიშნულების ხასიათიდან გამომდინარე შეუზღუდოს უცხოელს ამ სიკეთით სარგებლობის უფლება. სწორედ ამიტომაცაა, რომ სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწა ნებისმიერ სახელმწიფოში სტრატეგიული დანიშნულების ობიექტადაა მიჩნეული და მსოფლიოს უმრავლეს ქვეყნებში ამ ტიპის მიწის უცხოელებზე (მოქალაქეობის არმქონე პირებზე) გასხვისება დაშვებულია მხოლოდ გარკვეული და კონკრეტული წინაპირობებით მხოლოდ შეზღუდული პირებისთვის.

ჯერჯერობით ჩვენ გვაქვს საშუალება შევარბილოთ დაშვებული შეცდომის შედეგი — ჩამოყალიბდეს ისეთი საკანონმდებლო რეგულირება, რომელიც უშვებს უცხოელთა მიერ მიწის საკუთრებად ქონას, მაგრამ მხოლოდ გარკვეული შეზღუდვებით.

ამასთან, სასწრაფოდაა შესამუშავებელი:

– საქართველოს სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის დაცვის პოლიტიკა, რომელიც ქართულ, სოციალურ რეალობას და განვითარებული ქვეყნების მდიდარ გამოცდილებას დაეყრდნობა;

– მიწათსარგებლობის ახალი რეალისტური კანონი ან „სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის საკუთრების შესახებ“ საქართველოს კანონში შევიტანოთ რიგი ცვლილებები, რომელშიც თანამედროვეობასთან მორგებულად ასახული იქნება ის რეგულაციები, რომლებიც ეხება უცხოელებზე სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის გასხვისებას;

– საქართველოს მთავრობასთან შეიქმნას მიწის დაცვის ტრიბუნალი, რომელიც განიხილავს უცხო ქვეყნის მოქალაქეების მიერ სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის შეძენის, იჯარით

აღებისა და მიწის კატეგორიის შეცვლის ყოველ კონკრეტულ განცხადებას და მიიღებს შესაბამის გადაწყვეტილებას.

გრძელვადიან პერიოდზე გათვლილი ეკონომიკური ეფექტის მიღება შეუძლებელი იქნება მიწის რაოდენობრივ-ხარისხობრივი აღრიცხვის, მიწაზე მონიტორინგის და მიწის სათანადო დაცვის გარეშე. ამ მიზნით მიგვაჩნია, რომ აუცილებელია სასწრაფოდ შეიქმნას მძლავრი დამოუკიდებელი სტრუქტურული ერთეული, რომელსაც მიწის რაციონალურ გამოყენებასთან და დაცვასთან დაკავშირებული ყველა ფუნქცია დაეკისრება.

THE ABSENCE OF REGULATION OF LAND IS IMPERMISSIBLE

Paata Koguashvili, GTU Professor
Anna Phirts Khalashvili, GU Professor

RESUME

Every Georgian citizen, despite the sex, race, nationality, affiliation, skin color, place of birth and etc. is entitled to consider the natural resources of Georgia and the rural land on the first place, at a guaranteed base of feeding for his/her descendants, from now on and till forever.

The decision of Georgian constitutional court of June 26th, 2012, #3/1/5/512 cancelled the last restrictions on alienating the rural lands to people without citizenship, as a result Georgian agricultural land was put to the open market, where practically no competitive Georgian citizens exist.

According to the authors, there can be formed such legislation, which allows foreigners to own land, but only with certain restrictions. It is necessary to make a number of changes in the Georgian law “about the agricultural land” in which will be reflected limitations which are adjusted to the modern terms and cover the alienation of the agricultural land to the foreigners.



**ეკონომიკური თეორიის
თანამედროვე პრობლემები**



**მორალურად მოქმედებული მეცნიერულ-ტექნიკური
ცოდნა- ეკონომიკური ზრდის უმთავრესი
ღამაბრკოლებელი ფაქტორი**

რევაზ შენგელია

ემდ, სტუ პროფესორი, ჟურნალ „ეკონომიკის“ მთ. რედაქტორი

ჟუჟუნა ნიკლაური- შენგელია

ემდ, სტუ პროფესორი

წინამდებარე ნაშრომის მიზანია: დავახასიათოთ საქართველოს ეკონომიკაში არსებული ზოგიერთი არასახარბიელო მდგომარეობა; ვაჩვენოთ, რომ ამგვარ მდგომარეობაში მყოფი ქვეყნის განვითარების დონის ამაღლების უმთავრესი საშუალებაა მოსახლეობის საყოველთაო კეთილდღეობისკენ მიმართული სწრაფი ეკონომიკური ზრდა; გამოვკვეთოთ ასეთი ეკონომიკური ზრდის ერთ-ერთი უმთავრესი დამაბრკოლებელი ფაქტორის – თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარების, მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში სუსტად განვითარებული, საერთაშორისო სტანდარტებთან შეუსაბამო, მორალურად მოძველებული მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მოვლენის ობიექტურად არსებობა; გასაკუთრებული ყურადღება შევაჩეროთ წარმოების მსგავსად მტკიცის განახლება-კვლავწარმოების ახალ სამ ფორმაზე, მათი პრაქტიკაში გათვალისწინების მნიშვნელობაზე საზოგადოებრივი შრომის დანაკარგების შემცირების თვალსაწიერით და წარმოვარჩინოთ განათლების სფეროში, ცოდნის ფორმირების პროცესში მოღვაწე მუშაკთა როლი ეკონომიკაში არსებული არასასურველი მდგომარეობის გამოსასწორებლად და ქვეყნის შემდგომი წინსვლის საქმეში.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების პრობლემა განსაკუთრებით აქტუალურია თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის პირობებში. გლობა-

ლიზაციის დროს სულ უფრო აქტიურდება ცოდნა, მათ შორის ეკონომიკური აზროვნება, რაც სრულიად ლოგიკურია, რამდენადაც მომსახურებისა და საქონლის „წარმოება-განაწილება-გაცვლა-მოხმარების“ პროცესში ჩართულია მეცნიერების თითქმის ყველა დარგი (პირდაპირ თუ ირიბად). ამიტომ, ბუნებრივია, რომ განვითარება და პროგრესი წარმოუდგენელია თანამედროვე, საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამისი მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის გარეშე.

როგორც ცნობილია, ნებისმიერ ნორმალურად მოწყობილ, გამართული ეკონომიკის მქონე ქვეყანაში რეალური მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე უნდა შეადგენდეს მინიმუმ 5000-12000 აშშ დოლარს. საქართველოში კი ეს მაჩვენებელი ტოლია 3596 აშშ დოლარის და იგი მსოფლიოს ქვეყნებს შორის 115-ე ადგილზეა; უმუშევრობის ნორმა უნდა შეადგენდეს 5-6%-ს, საქართველოში კი ეს მაჩვენებელი ტოლია 16%-ის; ინვესტიციების წილი მშპ-ში უნდა შეადგენდეს 25%-ს, საქართველოში კი ეს მაჩვენებელი 5-10%-ა. ე.ი. საქართველოს ეკონომიკას ძირითადად მომხმარებლური ხასიათი აქვს. მოიხმარება მშპ-ს 90-95%, ხოლო ინვესტიციებზე მიდის 5-10%. ის ქვეყანა კი, რომელსაც დღევანდელი კვერცხი ურჩევნია ხვალინდელ ქათამს, ხვალ უფრო ნაკლებ კვრცხს და ქათამს მიირთმევს;¹ საარსებო მინიმუმს ქვემოთ უნდა იყოს მოსახლეობის არა უმეტეს 10%-ისა, საქართველოში კი-40%-ია; ლოგიკურად, საგარეო ვაჭრობა ხელს უწყობს ეკონომიკურ ზრდას, მაგრამ ეს იმ შემთხვევაში, როცა ექსპორტი და იმპორტს აბალანსებს, საქართველოში კი იმპორტი ექსპორტს 3, 5-ჯერ აღემატება; ჩვეულებრივ, სამომხმარებლო კალათაში უნდა სჭარბობდეს **სამამულო პროდუქცია**, საქართველოში კი იმპორტული პროდუქცია შეადგენს სამომხმარებლო კალათის 75%-ს. ე.ი. სამამულო ბაზარი გაჯერებულია არა **მწარმოებლურობის** ამაღლებით, არამედ იმპორტის ექსპორტზე გადამეტებით; საქართველოს ქვეყნის ფარგლებს გარეთ მეტი ჰყავს დაქირავებით დასაქმებული (750-800

1 იხ: ჟურნალი "ეკონომიკა", № 5-6, 2014 .. გვ.13-14.

ათასი კაცი), ვიდრე ქვეყნის შიგნით - 600 000¹, რის გამოც უცხოეთში მყოფი თანამემამულეების ფულადი გზავნილები საქართველოში წელიწადში 1 მლრდ დოლარს აღემატება².

ზემოაღნიშნული მონაცემებიდან გამომდინარე და მსოფლიო პრაქტიკის გათვალისწინებით ამგვარ მდგომარეობაში მყოფი ქვეყნის, კერძოდ საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების დონის ამაღლების მთავარი საშუალებაა ისეთი სწრაფი ეკონომიკური ზრდა, რომელიც მოსახლეობის საყოველთაო კეთილდღეობაზე აისახება. ასეთი ეკონომიკური ზრდის უმთავრესი დამაბრკოლებელი ფაქტორი კი თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარების, მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პირობებში სწორედ სუსტად განვითარებული, საერთაშორისო სტანდარტებთან შეუსაბამო, მორალურად მოძველებული მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნაა.

მორალური მოძველება უნდა განვიხილოთ არა მხოლოდ პროცესის, არამედ შედეგის თვალსაწიერით, კერძოდ, თუ რა გავლენას ახდენს ის ცხოვრების დონის ამაღლებაზე, მოსახლეობის შემოსავლების გადიდებაზე, კვალიფიკაციის ამაღლებაზე და ა.შ. და თუ ეს ასე არ ხდება, მაშინ მორალური მოძველება ვერ ჩაითვლება დადებით მოვლენად, ვერ გახდება ისევე ახალი მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის განვითარების და, მაშასადამე, ისეთი ეკონომიკური ზრდის წყარო, რომელიც მოსახლეობის საყოველთაო კეთილდღეობაზე აისახება და არ იქნება სოციალურად ორიენტირებული.

მსგავსად ტექნიკის, ტექნოლოგიის მორალური მოძველებისა, ჩვენი აზრით, შესაძლოა პირობითად გამოიყოს მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების სამი ფორმა: პირველი ფორმა დაკავშირებულია კვლევის განმეორებადი ოპერაციების შესრულების მეთოდების გაუმჯობესების შედეგად მეცნიერული შედეგების მიღების გაიაფებასთან. ეს ფორ-

1 კვირის პალიტრა. 16 აპრილი. 2014წ.

2 უ. სამადაშვილი. ბიზნესის საფუძვლები. თბ; "უნივერსალი". 2013. გვ.430).

მა დაკავშირებულია ერთიდაიგივე ინფორმაციის მიღების კვლავნარმოების გაიაფებასთან;

მეორე ფორმა დაკავშირებულია ახალი მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის, ან ახალი გადანყვეტილების გამოჩენასთან, რომელთა გამოყენება იწვევს პრინციპულად ახალ შედეგებს, რის გამოც ძველი მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნა, შესაბამისად, ტექნიკაც, რომელშიც დაფიქსირებულია ეს ცოდნა, ეკონომიკური თვალსაზრისით არაეფექტიანი ხდება.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების ორ ფორმასთან ერთად, ჩვენი აზრით, სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში წარმოიშობა სრულიად ახალი მესამე ფორმა - სოციალურად უარგისობა ზოგიერთი იმ მეცნიერული შედეგებისა, რომელთა გამოყენება საქმიანობის სოციალური მიზნის ფილოსოფიიდან გამომდინარე, წარმოების მიზნის შესაბამისი ახალი ტექნიკის შექმნისა და არსებული სრულყოფისათვის არაეფექტიანი ხდება ახალ მეცნიერულ-ტექნიკურ ცოდნასთან შედარებით, რომელსაც საზოგადოება ფლობს. მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების ეს ფორმა, როგორც ტექნიკის მორალური მოძველების მესამე სოციალური ფორმა, გვევლინება სპეციფიკურდ მხოლოდ სოციალურად ორიენტირებული, ცივილიზებული საბაზრო ეკონომიკისათვის, ვინაიდან წმინდა კაპიტალიზმის პირობებში არ შეიძლება მოძველდეს (ე.ი. გახდეს ზედმეტი) მორალურად ის მეცნიერულ-ტექნიკური გადანყვეტილება, რომელთა გამოყენებას მოაქვს უზარმაზარი მოგება შრომის ინტენსივობის დაჩქარებისა და მისი პირობების გაუარესების გამო.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების და მისი გამოვლენის ფორმების ანალიზს გააჩნია ის სპეციფიკაც, რომ მათი გათვალისწინებამ ხელი უნდა შეუწყოს საზოგადოებრივი შრომის იმ დანაკარგების დროულ აღმოფხვრას, რომლებიც წარმოიშობიან მორალურად მოძველებული ტექნიკის ფუნქციონირების, მოძველებული ცოდნის, სწავლების

მეთოდების, ხერხების გამოყენების დროს. იმისათვის, რომ საზოგადოების, საწარმოს, კომპანიის დანაკარგი ასეთი ცოდნის პირობებში, ტექნიკისა და ტექნოლოგიის გამოყენების პირობებში კიდევ არ გაიზარდოს, საჭიროა არსებული მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის ეფექტიანად ფუნქციონირების პერიოდი შეესაბამებოდეს უახლესი, უფრო სრულყოფილი ცოდნის გამოჩენის ტემპებს. ამ გაგებით არავითარ შემთხვევაში არ შეიძლება, მაგალითად, მოსწავლეებისათვის, სტუდენტებისათვის ცოდნის გადაცემა მოძველებული ხერხებით, მეთოდებით. ეს საზოგადოებამ არ უნდა დაუშვას, ვინაიდან ეს გამოიწვევდა სუბიექტური ხასიათის პირდაპირ დანაკარგებს. უფრო მეტიც, ეს იგივეა რაც მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის შედეგების უარყოფა, მისი დანერგვის უგულვებელყოფა.

ტერმინი „მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველება“ დროს ჩამორჩენილ, თანამედროვე სამყაროს და განვითარებულ საერთაშორისო სტანდარტების შესაბამის ტექნოლოგიებს ვერაყოლილ მოვლენად წარმოგვიდგენია. ნათელია, რომ მოძველებული ნივთი, მექანიზმი და ა.შ. ვერ იმუშავებს უკეთესად თანამედროვე და განახლებულ ანალოგიებთან შედარებით. ამიტომაც, აუცილებელია, მისი შეცვლა, განახლება, გაუმჯობესება, ხოლო თუ ადამიანის მეცნიერულ-ტექნიკურ ცოდნაზეა ლაპარაკი, მაშინ საჭიროა მისი გადამზადება, რათა ის მოერგოს თანამედროვე სამყაროს გაზრდილ მოთხოვნებსა და აჰყვეს სამყაროს სწრაფვას გაუმჯობესებისკენ. კომპანია, რომელიც ვერ აკმაყოფილებს თანამედროვე საერთაშორისო მოთხოვნებს, ვერ იმუშავებს ეფექტიანად, ვერ იქნება კონკურენტუნარიანი და, ამდენად, ვერ იქნება განვითარებული, ანუ მომგებიანი. ტექნიკა, ტექნოლოგია, რომელიც მორალურად მოძველდა, ვერ უზრუნველყოფს კონკურენტუნარიანი პროდუქციის შექმნას. ასევეა ადამიანებიც, განსაკუთრებით პედაგოგები (მაგალითად, მორალურად მოძველებული მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მქონე მასწავლებელი ვერ შექმნის (აღზრდის) თანამედროვე საერთაშორისო

სტანდარტების შესაბამის პროდუქციას (მოსწავლეს, სტუდენტს). მათთვისაც აუცილებელია მოერგონ დროს და აჰყვნენ თანამედროვე სამყაროს. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მათი ცოდნა განიცდის „მორალურ მოძველებას“ - მათი თეორიული და პრაქტიკული მიღწევები აღარ შეესაბამება თანამედროვე საერთაშორისო მოთხოვნებს. ადამიანი შეიძლება ფიზიკურად კარგად გამოიყურებოდეს, მაგრამ მორალურად უკვე ვეღარ აკმაყოფილებდეს მოცემული დროისთვის არსებულ მოთხოვნებს. ეს კი, როგორც კონკრეტული ადამიანისთვის, ასევე ქვეყნისთვისაც პრობლემას ქმნის იმ თვალსაზრისით, რომ, ერთი მხრივ, ის ვერ გამოიყენებს ტექნიკური პროგრესით მიღწეულ შედეგებს და, მაშასადამე, ვერ იქნება უზრუნველყოფილი სამუშაო ადგილით და, მეორე მხრივ, ჩამორჩება განვითარებულ ქვეყნებს საკუთარი ეკონომიკური, სოციალური, ტექნიკური და ა.შ. მაჩვენებლებით.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების მოვლენის ობიექტურად არსებობა იმითაც დასტურდება, რომ ჩვენში როგორც ცალკეული ინდივიდი, ისე სახელმწიფო ყოველნაირად ცდილობს დაზოგოს სახსრები განათლებაზე და მეცნიერებაზე და ანგარიში არ გაუწიოს იმ ფაქტს, რომ იაფი და უხარისხო ცოდნიდან მიღებული ზარალი და დანაკარგები ბევრად სჭარბობს ძვირ, მაგრამ მაღალხარისხიან ცოდნაზე გაღებულ ხარჯებს. მეტიც, ხშირად თავს ვინონებთ, რომ საქართველო იაფი მუშახელის გამო მიმზიდველია უცხოელ ინვესტიორთათვის და გვავინყდება, რომ იაფი მუშა-ხელი დაბალ კვალიფიკაციას, დაბალ შემოსავალს ნიშნავს, დაბალი შემოსავალი კი-ცხოვრების დაბალ დონეს, სიღარიბეს. ხაზგასასმელია, ისიც, რომ დაბალკვალიფიციური მუშაკი (იაფი მუშა-ხელი) და ინოვაციები, მონინავე ტექნიკა-ტექნოლოგია შეუთავსებელი მოვლენებია, რაც ბუნებრივად აფერხებს პროგრესს და ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკის მშენებლობას¹. აღნიშნულის დამადასტურებელია შემდეგი

1 უ.სამადაშვილი.ინკლუზიური ეკონომიკური ზრდა და ადამიანური კაპიტალი. ჟურნალი "ეკონომიკა", № 5-6, 2014.გვ.17.

მონაცემებიც: მოლდოვა მშპ-სთან მიმართებაში პროცენტული მაჩვენებლით განათლებაზე ყველაზე მეტ თანხებს ხარჯავს. კერძოდ, ქვეყანამ ეს მაჩვენებელი 2004 წ. 6, 8 %-დან 2012 წ. 10, 9 %-მდე გაზარდა. განათლების სფეროში აღნიშნული მაჩვენებლით მეორე ადგილზეა უკრაინა(7, 3 %), ხოლო საქართველო კი ბოლოდან მესამეა 2, 9 %-ით და მხოლოდ სომხეთსა და აზერბაიჯანს უსწრებს 0, 1 %-ით¹ (არადა როგორც ყოლიო კიური აღნიშნავდა, ქვეყანა, რომელიც მეცნიერების განვითარებისთვის არ ზრუნავს, ადრე თუ გვიან კოლონია გახდება).

ზემოთქმულიდან გამომდინარე, თუ მართლაც გვსურს ეროვნული ეკონომიკის გრძელვადიანი, მდგრადი ზრდა, ანუ საყოველთაო და დიფერენცირებული კეთილდღეობა, ინვესტირება უნდა მოვახდინოთ სუსტად განვითარებულ **მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნაში**, რადგანაც ინვესტირებას განათლებაში გრძელვადიანი ეკონომიკური ზრდისათვის ისეთივე მნიშვნელობა აქვს, როგორც ფიზიკურ კაპიტალში (ახალი დაზგა-დანადგარები, შენობები, გზები და სხვა). ასე მაგალითად, განვითარებულ ქვეყნებში განათლებასა და მეცნიერებაზე გაწეული კაპდაბანდებები მშპ-ს ზრდის 40%-ით, ხოლო 5-7 წელიწადში, როდესაც ეს ინვესტიციები სრული ეფექტის მოცემას დაიწყებს, მათი უკუგება აღემატება ნავთობისა და გაზის მოპოვებაზე უკუგებას.²

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოქველება აზარალებს პირველ რიგში თვით მუშაკს, საწარმოს, ორგანიზაციას, აუარესებს სახელმწიფო იმიჯს საერთაშორისო დონეზე, რადგანაც კონკურენტუნარიანი, შემოქმედებითი და თვითგანვითარებადი ცოდნის მქონე ადამიანების გარეშე წარმოუდგენელია კონკურენტუნარიანი კომპანიები, ხოლო კონკურენტუნარიანი კომპანიების გარეშე- კონკურენტუნარიანი სახელმწიფო. იგი სახელმწიფოში წარმოქმნის ისეთ პრობლემებს, როგორიცაა სოციალური, ეკონომიკური, კულტურული და ა.შ. ასევე შესაძლებელია გამოიწვიოს ისეთი პრობლემაც, რო-

1 კვირის პალიტრა. 16 აპრილი.2014 წ.

2 ჟურნალი “კომენტარი”, 2003წ. №1, გვ-40.

გორიცაა ნეპოტიზმი, სამართლებრივი, პოლიტიკური არასტაბილურობა და ბევრი სხვა როგორც ქვეყნის შიგნით, ასევე მის გარეთ.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის, გლობალიზაციის პირობებში სავსებით შესაძლებელია წარმოების მსგავსად ვიმსჯელოთ არამართო ტექნიკის, მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების, არამედ მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განახლება-კვლავწარმოების სამი ფორმის შესახებაც.

წარმოების, ეკონომიკის მსგავსად მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნაც თვითგანახლებად სისტემას წარმოადგენს, რომელშიც პარალელურად მიმდინარეობს ახალი ცოდნის შექმნისა და არსებული ზოგიერთი ცოდნის მორალური მოძველების პროცესები. განსაკუთრებით უფრო სწრაფი ტემპით, მყისიერად მიმდინარეობს ეს პროცესები გამოყენებით მეცნიერებებში, ვიდრე საზოგადოებრივ, თეორიულ მეცნიერებებში. ასეთ პირობებში ცოდნის, განსაკუთრებით მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის წლიდან-წლამდე უცვლელი ოდენობით დატოვება, განმეორება იგივე იქნებოდა რაც მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის, ინოვაციების, სიახლეების დანერგვის უგულვებელყოფა. არადა 21-ე საუკუნე ხომ ისეთი საუკუნეა, როცა ცოდნა განიხილება, როგორც ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის წინასწარი პირობა “...თანამედროვე ეკონომიკაში გადამწყვეტია არა მინა (ბუნებრივი რესურსები), შრომა და კაპიტალი, არამედ ცოდნა. თანამედროვე წარმოება, მისი ფაქტორები და პროდუქცია არა შრომატევადი და კაპიტალტევადი, არამედ მეცნიერებატევადი, ცოდნატევადია” (უ.სამადშვილი, რ.შენგელია. თანამედროვე ეკონომიკა.თბ.;2013, გვ.11.). ამიტომ საზოგადოება იძულებულია სისტემატურად განახლოს ანუ აკვლავწარმოოს მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნა.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განახლება-კვლავწარმო-

ების (სპეციალობაში კაცობრიობის მიერ დაგროვილი თეორიულ-პრაქტიკული მიღწევების, ცოდნის, გამოცდილების დაუფლების) პირველი-არასრული, ნაკლები შეკვეცილი ფორმის დროს ამა თუ იმ დარგის, სფეროს მუშაკი თავის სპეციალობაში კაცობრიობის მიერ დაგროვილ ცოდნა-გამოცდილებას მთლიანად ვერ ფლობს (ცხოვრების განმავლობაში შეძენილმა ცოდნამ უკვე ამონურა თავისი ზღვრული სარგებლიანობა და „მორალური მოძველების“ პროცესს განიცდის), რის გამოც იგი კონურენტუნარიანი ვერ იქნება. ეს კი, როგორც კონკრეტული ადამიანისთვის, ასევე ქვეყნისთვისაც პრობლემას ქმნის იმ თვალსაზრისით, რომ, ერთი მხრივ, ეს მუშაკი ვერ გამოიყენებს ტექნიკური პროგრესით მიღწეულ შედეგებს და, მაშასადამე, ვერ იქნება უზრუნველყოფილი სამუშაო ადგილით და, მეორე მხრივ, ჩამორჩება განვითარებულ ქვეყნებს საკუთარი ეკონომიკური, სოციალური, ტექნიკური და ა.შ. მაჩვენებლებით.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განახლება-კვლავწარმოების მეორე-მარტივი ფორმის დროს ამა თუ იმ დარგის, სფეროს მუშაკი თავის სპეციალობაში კაცობრიობის მიერ დაგროვილ ცოდნა-გამოცდილებას (ეს ცოდნა ხანგრძლივი პერიოდების მანძილზე უცვლელია) მთლიანად ფლობს, ინარჩუნებს საქმიან კონტაქტებს, დადებით იმიჯს და სამუშაო ადგილს, რის გამოც იგი კონურენტუნარიანია მანამ, სანამ მის მიერ ცხოვრების განმავლობაში შეძენილი ცოდნა ამონურავს თავის ზღვრულ სარგებლიანობას და „მორალური მოძველების“ პროცესს დაეკვემდებარება და ზიანს არ მიაყენებს არც თავის თავს და არც ქვეყანას.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განახლება-კვლავწარმოების მესამე-გაფართოებული ფორმის დროს ამა თუ იმ დარგის, სფეროს მუშაკი თავის სპეციალობაში კაცობრიობის მიერ დაგროვილ ცოდნა-გამოცდილებას არამარტო სრულყოფილად ფლობს, არამედ დამატებითაც აქტიურად დამოუკიდებლად მონაწილეობს მის შემოქმედებითად განვითარებასა და დანერგვაში (თვით უახლესი მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნაც კი სწრაფად

ძველდება და ის, რაც ჯერ კიდევ გუშინ უწყევ ქვეშარიტებად მიიჩნეოდა, შეიძლება ახალ პირობებს აღარ შეესაბამებოდეს. ამიტომ სპეციალისტს სჭირდება არა პასიური, არამედ დამოუკიდებელ კრიტიკულ აზროვნებაზე დამყარებული **აქტიური და განვითარებადი** (ცოდნა), აქვს გარემოში მიმდინარე ცვლილებების ადეკვატური შინაგანი განახლების, ადაპტირების უნარი, ასევე ფლობს თანამედროვე მსოფლიო ენას, მისაღებ პიროვნულ თვისებებს, საქმიან კონტაქტებს და დადებით იმიჯს. ასეთი პირადი კონკურენტუპირატესობების მატარებელი ადამიანი კი არ ეძებს სამუშაოს, არამედ თავად **სამუშაო ეძებს მას**. ასეთი თვისებების მქონე მუშაკი კონკურენტუნარიანი იქნება არა მხოლოდ თავის ქვეყანაში, არამედ მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში.¹ ე.ი. **მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განახლება-კვლავწარმოების მესამე ფორმის დროს ადგილი აქვს ცოდნის განახლება-კვლავწარმოებას გადიდებული, სულ უფრო მზარდი ოდენობით მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარების ტემპების კვალდაკვალ.**

იბადება კითხვა: რა არის საჭირო იმისთვის, რომ თავიდან იქნეს აცილებული „მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველების,“ მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განახლება-კვლავწარმოების შეკვეცილი ფორმის სავარაუდო შედეგები?

საქართველო მდიდარია ნიჭიერი, მაღალი დონის მეცნიერთა პლედებით. ისინი არა მარტო საქართველოს, არამედ მსოფლიოს წამყვან ინსტიტუტებში წარმატებით მოღვაწეობენ. ეს იმედს გვაძლევს, რომ საქართველო მომავალშიც შეძლებს დააკომპლექტოს, მაგალითად, თავისი სამეცნიერო ცენტრები ღირსეული მეცნიერებით, რომლებიც შეძლებენ მსოფლიოს ტექნოლოგიების მცოდნე კადრების მომზადებას. დიდი მნიშვნელობა აქვს მომავალი თაობის უმაღლეს სასწავლებლებში, სკოლებში და აგრეთვე საბავშვო ბაღებშიც კი განათლების, ცოდნის შეძენის საშუალებების მაღალ დონეზე დაყენებას. ამ

¹ უურნალი "ეკონომიკა", № 5-6, 2014. გვ.18.

პრობლემების მოგვარებისათვის საჭიროა რიგი ღონისძიებათა გატარება:

- მაღალი კვალიფიკაციის სპეციალისტების მომზადება შეუძლებელია მაღალი დონის უმაღლეს სასწავლებლების ფუნდამენტური რეფორმირების გარეშე. პირველ რიგში, სახელმწიფომ უნდა იზრუნოს იმაზე, რომ მოძველებული განათლების მქონე მომსახურე პერსონალი არ დარჩეს სამუშაო ადგილების გარეშე, რადგან ეს აუცილებლად გამოიწვევს საზოგადოების დიდი ნაწილის უკმაყოფილებას და ხელისუფლებისადმი უნდობლობის გაჩენას. ამისთვის აუცილებელია პერმანენტულად ხდებოდეს მათი გადამზადება. სახელმწიფომ და პირველ რიგში, ალბათ, განათლებისა და მეცნიერების სამინისტრომ, უნდა იზრუნოს გადამზადების თანამედროვე ცენტრების შექმნაზე ქვეყანაში. ეს დაწესებულებები ორიენტირებული იქნება მომსახურე პერსონალის მუდმივ გადამზადებასა და მათი ცოდნის განახლება-კვლავწარმოებაზე. გადამზადების ცენტრები მუდმივად მოახდენენ მათთვის ახალი ცოდნის მიღების უზრუნველყოფას, რაც სანარმოებს, კომპანიებს, სასწავლო დაწესებულებებს და ა.შ. აღარ მისცემს იმის საფუძველს, რომ კონკრეტული მომსახურე პერსონალი სამუშაო ადგილის გარეშე დატოვონ და მიზეზად მათი დაბალი კვალიფიკაცია დაასახელონ. ასეთი პროექტის წამოწყება, ამაღლებს როგორც თავად მომუშავე პერსონალის კვალიფიკაციას, ასევე იმ სტუდენტთა კვალიფიკაციას, რომლებიც იღებენ განათლებას უკვე გადამზადებული მასწავლებლებისაგან.

- ასევე აუცილებელია უცხოური გამოცდილების, ცოდნის გაზიარებაც. ჩვენს ქვეყანაში უნდა ჩამოვიდნენ უცხოელი, კვალიფიციური კადრები, რათა მათ გაუზიარონ საკუთარი ცოდნა ქართველ კოლეგებს. ეს რა თქმა უნდა არ ეხება მხოლოდ სასწავლო დაწესებულებების მასწავლებლებსა და ლექტორებს, ასეთი ქმედება უნდა განხორციელდეს ყველა სახის სანარმოსა თუ სხვა დაწესებულებაში, რადგან ქვეყნის განვითარებისთვის არა მხოლოდ განათლების სფეროს, არამედ

ბევრი სხვა სფეროს განვითარებაცაა აუცილებელი. ყველას კარგად გვესმის, რომ ეკონომიკური, სოციალური, განათლების დონით, საქართველო ვერა და ვერ უახლოვდება ევროპულ და არა მარტო ევროპულ განვითარებულ ქვეყნებს. ამისთვის კი საჭირო და აუცილებელიცაა მსგავსი პროექტების ხშირი განხორციელება. ასეთი ღონისძიების გატარებისათვის, რა თქმა უნდა, ბიუჯეტს გარკვეული თანხის გაღება მოუწევს, მაგრამ აუცილებელია ეს თანხა გამოყოს სახელმწიფომ, რადგან იგი ქვეყნის მომავალ განვითარებას და წინსვლას მოხმარდება.

მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის გაფართოებული ფორმით განახლება-კვლავწარმოება დიდ ფინანსებთან არის დაკავშირებული. ამ მიმართულებით ინვესტიციების როლი უაღრესად დიდია. ისეთი პატარა ეკონომიკის ქვეყნის ასაღორძინებლად, როგორც საქართველოა, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია შიდა ინვესტიციები. მაგრამ. მაგრამ ეს სრულებითაც არ ნიშნავს უარი ვთქვათ უცხოურ ინვესტიციებზე. ამიტომ ხელისუფლებისათვის ეს საქმიანობა უნდა გახდეს ეკონომიკური პოლიტიკის მთავარი შემადგენელი ნაწილი. ამ კუთხით მთავრობაში შესამუშავებელია ადგილობრივი ინვესტიციების წამახალისებელი სტრატეგია, რათა ისინი საბოლოო ჯამში ზოგიერთ დარგში, სფეროში ყჭარბობდეს უცხოურ ინვესტიციებს. ყოველივე ეს გამომდინარეობს წარმოების სოციალური მიზნის ფილოსოფიის, სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის მოთხოვნებიდან. ამასთან სასურველია ინვესტიციები უპირატესად წარიმართოს ინტელექტუალური, ადამიანური კაპიტალის, ცოდნის განსავითარებლად. ცოდნის ჩამოყალიბების სფეროში მორალური მოქველების საკითხი პირველ რიგში იმიტომ არის გასათვალისწინებელი, რომ სწორედ აქ, საწყის ეტაპზე იწყება მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოქველება და შემდეგ იგი აშკარა გამოსატულებას პოულობს საწარმოებში ფუნქციონირებად ტექნიკასა და ტექნოლოგიაში. გამომდინარე აქედან, პრობლემის მოგვარება უნდა დავიწყოთ არა წარმოების სფეროში, არამედ იდეის, ცოდნის ფორმირების პროცესში.

ამრიგად, მორალური მოძველება საერთოდ, მათ შორის მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის მორალური მოძველება, მეცნიერულ-ტექნიკური ცოდნის განსაკუთრებით გაფართოებული ფორმით განახლება-კვლავწარმოება რომელიმე ერთი ქვეყნის პრობლემა არ არის. იგი არა მარტო საქართველოს, არამედ ბევრ განვითარებად თუ განვითარებულ ქვეყანასაც აწუხებს. ნებისმიერ ქვეყანას, მაგალითად, თანამედროვე ეკონომიკური პრობლემების გადაჭრისათვის ესაჭიროება თანამედროვე ეკონომიკური ცოდნით, მდიდარი გამოცდილებით, შინაგანი განახლების უნარით, მსოფლიო ენით, ტექნიკითა და ტექნოლოგიით და მისაღები ადამიანური თვისებებით აღჭურვილი ადამიანები, რადგანაც ამგვარი პირადკონკურენტუნარიანი ადამიანების გარეშე წარმოუდგენელია კონკურენტუნარიანი ფირმები, ხოლო კონკურენტუნარიანი ფირმების გარეშე-საერთაშორისო კონკურენტუნარიანი ქვეყანა¹. ამიტომ საჭიროა ამ პრობლემის მოგვარებაზე ერთობლივი მუშაობა. ბუნებრივია, გლობალიზაციის პროცესი ამ საკითხის მოგვარებასაც გამოიწვევს, რადგან იგი, ამავე დროს უწინარეს ყოვლისა, ახალი გამოცდილების, ცოდნის გაზიარებასაც გულისხმობს, რაც მითუმეტეს განვითარებადი ქვეყნებისათვის სასიცოცხლოდ საჭირო და აუცილებელია. საერთოდ გავრცელებული შეხედულება, თითქოს განათლების მაღალი დონე ეკონომიკის მაღალგანვითარებულობით არის განპირობებული, სწორი არ არის. ეს ურთიერთდამოკიდებულება არა ცალმხრივი, არამედ ორმხრივია. მაღალი, კარგი განათლება ეკონომიკის განვითარებულობის, მაღალი შემოსავლიანობის მაჩვენებელია, ხოლო მაღალი შემოსავლები — კარგი განათლების მიღების საშუალებაა. ეს ნებისმიერი ქვეყნისთვის, მათ შორის საქართველოსთვის როგორც ნაკლებ განვითარებული ქვეყნისთვის, უთუოდ გასათვალისწინებელია.

1 უფრნალი "ეკონომიკა", № 5-6, 2014. გვ.17-18.

**მეწარმეობის განვითარების ძირითადი
ინსტიტუციური მიმართულებები ევროკავშირში**

ბექა კობერიძე

საქართველოს საპატრიარქოს წმიდა ანდრია
პირველწოდებულის სახელობის
ქართული უნივერსიტეტის დოქტორანტი

„საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმების“ ერთ-ერთი ძირითადი საკითხია ევროკავშირთან თანამშრომლობა, რომელიც გულისხმობს ევროკავშირის და საქართველოს იმ ბიზნესების ადმინისტრაციული და მარეგულირებელი ჩარჩოების დახვეწას, რომლებიც ევროკავშირისა და საქართველოს ფარგლებში ფუნქციონირებენ და ეყრდნობა ევროკავშირის სამრეწველო და მცირე და საშუალო საწარმოების პოლიტიკას, ამ სფეროში საყოველთაოდ აღიარებული პრინციპებისა და პრაქტიკის გათვალისწინებით. როგორც შეთანხმების 277 მუხლშია აღნიშნული „ საქართველო უნდა მიისწრაფოდეს, რომ დააფუძნოს ქმედითი საბაზრო ეკონომიკა და ეტაპობრივად დაუახლოოს საკუთარი ეკონომიკური და ფინანსური რეგულაციები ევროკავშირის რეგულაციებს და იმავდროულად უზრუნველყოს სწორი მაკროეკონომიკური პოლიტიკის გატარება“.¹

ამ თვალსაზრისით აქტუალურია იმის ცოდნა, თუ როგორ ვითარდება ევროპული კანონმდებლობა მცირე მენარმეობის ხელშეწყობისა და ჰარმონიზაციის მიმართულებით. უპირველეს ყოვლისა, განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება იმ ფაქტორებს, რომლებიც ბიზნესის რეგისტრაციის გამარტივებისათვის არის აუცილებელი. მიზანია საწარმოების კორპორაციული სტრუქტურა შეესაბამებოდეს და ჰარმონიაში იყოს ეროვნულ კანონებთან და დარეგისტრირებული საწარმოს გადაცემა სხვა პირზე შეიძლებოდეს ბარიერების გარეშე, ხოლო მისი დაბეგვრა მოხდეს მინიმალური ოდენობით.

¹ „საქართველო-ევროკავშირის ასოცირების შესახებ შეთანხმება“ კარი. 5. მუხლი 277 (2).

ევროპის ეკონომიკის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერება განმსაზღვრელი პირობაა ბიზნესის რეგულაციებში. მისი გაუმჯობესება კი წარმოდგენილია როგორც დინამიური პროცესი, რომელიც გულისხმობს არა მარტო კანონების ჰარმონიზებას, არამედ მათ ჯეროვან გამოყენებასა და შესრულებას ნევრი ქვეყნების მიერ.

ჰარმონიზაცია კი მნიშვნელოვანია იმისათვის, რომ სახელმწიფო და კერძო შესყიდვებისთვის გამოცხდებულ ტენდერებსა და აუქციონებში მონაწილეობა მიიღონ სხვა ქვეყნის მენარმეებმაც და ჩამოყალიბდეს თავისუფალი კონკურენტული გარემო. აქედან გამომდინარე, ეროვნული და ევროკავშირის სამენარმეო კანონების მარეგულირებელი პოლიტიკა ორიენტირებულია ძირითადად ქვეყნების შიგნით მიმდინარე სამენარმეო საქმიანობების განხორციელების ნახალისებაზე და გამარტივებაზე.

ერთ-ერთი ნაბიჯი, რომელიც ამ მიმართულებით ევროკავშირმა შეიმუშავა, არის ევროპული კომპანიების დაარსება.

2000 წელს ევროკავშირის საბჭომ მიიღო გადაწყვეტილება ევროპული საწარმოების („ევროპული კომპანია“ - Societas Europaea; SE) სტატუსის ძირითადი პრინციპების რეგულაციის შესახებ.¹ ევროპის თანამშრომლობის საზოგადოების (SCE) დირექტივა ძალაში შევიდა 2004 წლის 8 ოქტომბრიდან და 2007 წლამდე ევროკავშირის ყველა ქვეყანამ განახორციელა ეროვნული კანონის ჰარმონიზაცია ამ დირექტივასთან შესაბამისობაში.

„ევროპული კომპანიის“ ფორმირების ძირითადი მიზანი იყო, საწარმოებისათვის მიეცათ შესაძლებლობა განეხორციელებინათ თავიანთი ბიზნესი სხვა ქვეყნებში ევროკავშირის იგივე სამენარმეო რეჟიმის ფარგლებში. შესაბამისად, მენარმეებს მიეცათ შესაძლებლობა ევროკავშირის ნებისმიერ ქვეყანაში გადაიტანონ დარეგისტრირებული სათაო ოფისები. ამასთან აღინიშნა, რომ დარეგისტრირებული ერთეულის განთავსება ერთ ქვეყანაში, ხოლო ადმინისტრაციული ცენტრისა კი - სხვა ქვეყანაში, სრულად შეე-

1 Coincil Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE).<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2001:294:0001:0021:en:PDF>

საბამება დაფუძნების თავისუფლების ძირითად პრინციპებს. ძირითადი მარეგულირებელ საკითხებად განისაზღვრა მენარმეთა შესახებ ეროვნული კანონების გამარტივება და ჰარმონიზაცია, სანარმოთა შერწყმა/გამოყოფადა სანარმოთა რესტრუქტურის-ზაციის შესაძლებლობა.¹

„ევროპული კომპანიის“ ფორმირებით ევროკავშირის მიზანია გაამარტივოს ბიზნესის კეთება ევროპაში და ხელი შეეწყოს სანარმოების ისეთი ცვლილებების განხორციელებას, რომელიც მარტივად დაუკავშირებს სხვადასხვა ქვეყნის მენარმეებს და გააერთიანებს მათ ბიზნესს. „ევროპული კომპანია“ სხვადასხვა ქვეყნის სანარმოს ერთ ჰოლდინგ კორპორაციად გაერთიანებას უზრუნველყოფს და მათ ქვეყნის სხვადასხვა მარეგულირებელი ნორმით გამონვეულ ბარიერებს აარიდებს.² შესაბამისად, იქმნება ევროპული სამართლებრივი ჩარჩოები, სადაც გათვალისწინებულია ასეთი სანარმოების ადგილი და როლი ბიზნესში.

„ევროპული კომპანიის“ დებულებით, მის ფორმირება შესაძლებელია შესაბამისი ოთხი მექანიზმით: შერწყმა, ჰოლდინგური კომპანიის ჩამოყალიბება, ერთობლივი და მისი შვილობილი სანარმოს ფორმირება და საჯარო სამართლი იურიდიული პირის გარდაქმნა ეროვნული კანონმდებლობის შესაბამისად.³ სანარმოების შერწყმა „ევროპულ კომპანიად“ ხელმისაწვდომია მხოლოდ სხვადასხვა წევრ სახელმწიფოების საჯარო სამართლის იურიდი-

1 Jan Cremers and Elwin Wolters . EU and national company law – fixation on attractiveness . Report 120. European trade Union Institute. Brussels, 2011. p.8-9. file:///C:/Users/misha/Downloads/R120%20EU%20and%20national%20company%20law%20WEB%20(1).pdf

2 Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:32001R2157>.

Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees. <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32001L0086>

3 Statute for a European Company. Europa.Summurries of EU legislation.http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/social_dialogue/l26016_en.htm

ული პირებისთვის, ხოლო ევროპულ ჰოლდინგურ კომპანიებად გარდაქმნა კი ხელმისაწვდომია როგორც საჯარო, ასევე კერძო კომპანიებისთვის.

„ევროპული კომპანიის„ მინიმალური საწესდებო კაპიტალია 120 ათასი ევრო და ეს საწარმო დარეგისტრირებული უნდა იყოს იმ ქვეყანაში, სადაც მისი ადმინისტრაცია იქნება განთავსებული. ამასთან ადმინისტრაციული განყოფილება შესაძლებელია სხვა ქვეყანაში გადაადგილდეს ისე, რომ საწარმოს არ დასჭირდეს ამ ქვეყნის კანონმდებლობით თავიდან დაფუძნება. საჭირო იქნება მხოლოდ მისი რეგისტრაცია ადგილობრივი კანონმდებლობით.

ევროპული საწარმოს მართვა ხორციელდება აქციონერების კრებაზე ან მენეჯერების ან ზედამხედველების საბჭოს მეშვეობით იმ შემთხვევაში, თუ ორსაფეხურიანი მართვის სისტემაა, ხოლო ერთსაფეხურიანი მართვის პირობებში კი - საწარმოს მართავს ადმინისტრაცია. ორსაფეხურიანი მართვის პირობებში საზედამხედველო საბჭო იწვევს მენეჯერთა საბჭოს ისე, რომ ერთი ადამიანი არ შეიძლება ერთდროულად ორივე საბჭოს წევრი იყოს, თუმცა ვაკანტური ადგილის შემთხვევაში საზედამხედველო საბჭოს წევრი შეიძლება დროებით გახდეს მმართველი საბჭოს წევრიც.

ევროპული საწარმოს დაბეგვრა ხდება როგორც მრავალეროვნული კომპანიის და ექვემდებარება იმ ქვეყნის ადგილობრივ კანონმდებლობას, სადაც მისი ადმინისტრაციული ოფისია განთავსებული. თუ ოფისი ევროკავშირის ფარგლებს გარეთ მდებარეობს, მაშინ იგი ლიკვიდირებული უნდა იქნეს.

უნდა აღინიშნოს, რომ ევროპული საწარმო სხვადასხვა ფორმით იმართება ეროვნული კანონმდებლობის მიხედვით. ევროკავშირის უმეტეს წევრ ქვეყნებში ევროპული საწარმოს სტატუტი მხოლოდ მცირედით განსხვავდება საჯარო სამართლის იურიდიული პირის შესახებ კანონისგან.

მიუხედავად იმისა, რომ ევროპული ქვეყნებში არსებობს მისწრაფება შექმნან ერთიანი სამენარმეო გარემო და საწარმოების ძირითადი სამართლებრივი მოდელეები თითქმის ერთანაირია, ყველა ქვეყანას სამენარმეო სფეროში აქვს განვითარების განსხვავებული

ტენდენციები. დისკუსიები სამენარმეო კანონთან დაკავშირებით მიმდინარეობს მართვის საკითხებსა და მასთან დაკავშირებულ პრობლემებზე. წარმოგიდგენთ რამოდენიმე ქვეყნის მაგალითს.

გერმანიის სამენარმეო კანონში ხორციელდება რეფორმები, რომელიც მიმართულია კომპანიების საქმიანობის ბარიერების აღმოფხვრისაკენ. შესაბამისად, იგი არ ეხება სამენარმეო კანონის გამარტივებას, როგორც ევროკავშირის, ასევე ეროვნულ დონეზე. რეფორმები მიზნად ისახავდა გერმანიის კორპორაციული სამართლის კონკურენტუნარიანობის გაძლიერებას და შესაბამისად ითვალისწინებს გარკვეულ გამარტივებებსაც ზოგიერთ საკითხში. ამ რეგულირებით, კომპანიებისთვის შესაძლებელი გახდა დარეგისტრირებულიყვნენ უცხო ქვეყნებში გერმანული GMBH (შეზღუდული პასუხისმგებლობის საწარმო) ან AG-ის (შეზღუდული სააქციო საზოგადოების) სამართლებრივი ფორმების შენარჩუნებით. ეს მიზნად ისახავს გერმანული საწარმოს სამართლებრივი ფორმების კონკურენტუნარიანობის გაზრდას და გაფართოებას. ამ რეფორმის იდეა არის ის, რომ გერმანული კომპანიები შეინარჩუნებენ გერმანული საწარმოს სამართლებრივ ფორმას უცხოური ფილიალებისთვის.

გერმანიაში ერთ-ერთი სადისკუსიო საგანი გახდა ევროპული საწარმო. დამსაქმებელთა კონფედერაციის განცხადებით, ევროპული კერძო კომპანია მნიშვნელოვანი ფაქტორი იყო იმისთვის, რომ მცირე და საშუალო საწარმოები გამხდარიყვნენ კონკურენტუნარიანი ევროკავშირის მასშტაბით. მათი ძირითადი მოთხოვნა იყო კონკრეტული ფორმის საწარმოებს ჰქონდეთ შანსი გამოიყენონ იგივე სამართლებრივი სისტემა თავიანთი უცხოური ფილიალებისთვისაც. დისკუსია ეხებოდა აგრეთვე კომპანიების სამეთვალყურეო საბჭოში დასაქმებულთა წარმომადგენლებს, რათა არ დაკარგონ ხმების ერთი მესამედი, რომელიც მათ გერმანული კანონმდებლობით აქვთ მინიჭებული.¹ გერმანიის სავაჭრო პალატა

1 Germany: Country Overview. Worker-Participation.eu the gateway to information on worker participation issues in Europe. <http://www.worker-participation.eu/European-Company-SE/Countries-Transposition/Germany/COUNTRY-OVERVIEW>

ევროპული კერძო კომპანიების რეგისტრაციის ადგილისა და ადმინისტრაციული სათაო ოფისის განცალკევებაში ხედავს სირთულეებს, მოუწოდებს ევროკავშირს გაზარდოს კომპანიების მოქნილობა ამ საკითხში და უზრუნველყოს სამართლებრივად მისი გადაჭრა.¹ იგი ამასთანავე დამატებული ღირებულების გადახდის მომხრეა იმ ქვეყანაში, სადაც იგი არის დარეგისტრირებული.²

გარდა ამისა, გერმანიაში შეიქმნა შეზღუდული პასუხისმგებლობის მქონე სანარმოო გამარტივებული ფორმა მცირე დამწყები ბიზნესისთვის – შეზღუდული პასუხისმგებლობის სამენარმეო კომპანია. მას არ აქვს მინიმალური საწესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა.

საფრანგეთში მენარმეობაში იკვეთება ლიბერალიზაციის, ეთიკური წესების დაცვისა და ტექნიკური განვითარებისაკენ მისწრაფებები, რაც შესაბამისად აისახება მის საკანონმდებლო აქტებში. 2003 წლის ფინანსური უსაფრთხოების კანონი მიზნად ისახავდა კორპორაციულ მმართველობასა და სამართლიან კონკურენციას შორის მორალური ფორმებით დაკავშირებას. იგი მოიცავს კორპორაციული მმართველობის ინფორმაციის გამჭვირვალობის ვალდებულებას.³ კანონმდებლობა ასევე მიზნად ისახავდა მცირე და საშუალო სანარმოების ხელშეწყობას და მიმართულია ბიზნესის მარეგულირებელი წესების გამარტივებისაკენ, რის შედეგადაც შესაძლებელი გახდა შეზღუდული პასუხისმგებლობის სანარმოო დაარსება მხოლოდ 1 ევროდ. საფრანგეთის 2008 წლის სამენარმეო კანონი მიზნად ისახავდა მის ევროკავშირის კანონთან ადაპტაცი-

1 For Europe: Encouraging Reforms. Strengthening Confidence. European Policy Positions of the Organisation of Chambers of Commerce and Industry 2014p.40-41. .<http://www.dihk.de/en/europe>. file:///C:/Users/misha/Downloads/eupos-2014-engl.pdf

2 18 Proposals to Simplify EU Law. Association of German Chambers of Industry and Commerce e. V. (DIHK) . 2014. P. 13.<http://www.dihk.de/en/europe>. file:///C:/Users/misha/Downloads/18-proposals-eu-law.pdf

3 Vincent Trevisani. Recent Law on Financial Security Improves Corporate Governance in France. Find Law for legal Professionals. 2008. <http://corporate.findlaw.com/litigation-disputes/recent-law-on-financial-security-improves-corporate-governance-in.html>

ას. კანონი არეგულირებს ევროპული კომპანიების დაფუძნების და შერწყმის საკითხებს. კანონში ასევე დარეგულირებულია იურიდიული პირის სტატუსის მოპოვების ან შეცვლის პირობები.¹

მთლიანობაში საფრანგეთის მენარმეობის კანონმდებლობის ძირითადი მიზნებია ბიზნესის პირობების გამარტივება და სანარმოების ტრანსფორმაციისა და განვითარების ხელშეწყობა და ყველასთვის ხელმისაწვდომობის გაზრდა; ამასთან, ქვეყანამ აიღო ვალდებულება გაზარდოს ქალების მონაწილეობა კომპანიების მართვაში სამი წლის განმავლობაში 20 პროცენტით, ხოლო 5 წლის განმავლობაში - 40 პროცენტით.²

შვედეთში 2010 წლის აპრილიდან მინიმალური სანესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა კერძო შეზღუდული პასუხისმგებლობის სანარმოებისთვის არის 50 000 შვედური კრონი (2010 წლამდე იყო 100 000 შვედური კრონი).³ მისი შემცირების მიზანი იყო კერძო კომპანიების დაარსების ხელშეწყობა. სამენარმო კანონის გამარტივების შედეგად გაუქმდა აუდიტის მოთხოვნა მცირე სანარმოებისთვის. ეს ეხებათ მხოლოდ იმ სანარმოებს, რომელთა ბრუნვა არ აღემატება 3 მილიონ შვედურ კრონს.⁴ სავალდებულო ინფორმაციაზე მოთხოვნა მინიმუმამდე იქნა დაყვანილი, რათა ხელი შეეწყოს კერძო კომპანიების დაარსებას. დაკისრებული ვალდებულებების ონლაინ გზით შესრულება ხელშეწყობილია და გაუმჯობესდა.

1 Corporate Law.Local Legal Update France. Donahue&Partners LLP. http://www.donahuelaw.us/documents/Legal_update_France.pdf

2 The Guardian, “French plan to force gender equality on boardrooms”, 2 December 2009,

<http://www.guardian.co.uk/world/2009/dec/02/french-government-gender-equality-plan>, European Professional Women’s Network, “French National Assembly Votes For Women on Boards”, http://www.europeanpwn.net/index.php?article_id=868

3 Proposal: Lowered Minimum Share Capital in Swedish Private Limited Companies. Swedish Corporate Law. May, 21, 2008. <http://swedishcorporate.blogspot.com/>;

Sweden. P.7. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/annexes_accounting_report_2011/sweden_en.pdf

4 Sweden. p.10-14. http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/business-environment/files/annexes_accounting_report_2011/sweden_en.pdf

ევროკავშირის სანარმოების მარეგულირებელი სტრატეგია რამდენიმე კომპონენტს მოიცავს. პირველი ეს არის უკეთესი წესების შექმნა და გამოყენება ევროკავშირის მასშაბით, რომელიც ბიზნესის გამარტივებას გულისხმობს. მეორე ეს არის საერთო პრინციპების უფრო თანმიმდევრული გამოყენება. და ბოლოს, კონსტრუქციული დიალოგის გამართვა დაინტერესებულ პირებსა და მარეგულირებელ ორგანოებს შორის, როგორც ეროვნული ისე საერთაშორისო დონეზე.¹

ევროკავშირის კომისია ცდილობს გაამარტივოს კანონმდებლობა და გადაწყვიტა გამართოს მეტი კონსულტაცია დაინტერესებულ პირებთან. ბოლო წლებში კომისიის მიერ განხორციელებულ პროგრამებში ზოგიერთი ინიციატივა ეხებოდა სამენარმოე კანონს. მაგალითად, საბუღალტრო დირექტივების გამარტივება, რათა ნევრ ქვეყნებს უფლება ჰქონოდათ გაეთავისუფლებინათ მიკრო ორგანიზაციები საბუღალტრო მოთხოვნებისგან და გათვალისწინებული ყოფილიყო მცირე ბიზნესის ინტერესები. ასევე გამარტივებულიყო ანგარიშგებასა და დოკუმენტაციებზე მოთხოვნები წარმოების შეერთებისა და გაყოფის შემთხვევებში და სხვ.²

ევროკავშირის მარეგულირებელი სტრატეგია ძირითადად მიმართულია სანარმოების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისაკენ. სანარმოების კონკურენტული გარემოს ფორმირება მთლიანად სამართლებრივ ფორმებზეა დამოკიდებული. სანარმოს კონკურენტუნარიანობას განსაზღვრავს სწორედ მისი სამართლებრივი ფორმის არჩევანი. სანესდებო კაპიტალზე მოთხოვნა ყველა ქვეყანაში განსახვავებულია და მერყეობს ნოლი ევროდან (ნიდერლანდები, შვეიცარია) და სიმბოლური ერთი ევროდან (პორტუგალია, ლატვია, ჩეხეთი) 10 000 ევროზე უფრო მეტი (საბერძნეთი, ბელგია, ავსტრია, დანია, ლუქსემბურგი).³

1 http://ec.europa.eu/governance/better_regulation/brochure_en.htm

2 4th and 7th Company Law Directives. See: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0017:FIN:EN:PDF>

3 European Commission (2008) 'Proposal for a Council Regulation on the Statute for a European Private Company (SPE). Impact assessment', SEC(2008) 2098, Brussels p. 7, http://ec.europa.eu/internal_market/company/docs/epc/annex_impact_assesment_en.pdf.

უნდა აღინიშნოს, რომ გადასახადების შემცირება ევროკავშირში არ ასრულებს საწარმოების კონკურენტუნარიანობის გაძლიერების ინსტრუმენტის როლს, რამდენადაც ბოლო 10-15 წლის განმავლობაში გადასახადების რადიკალური შემცირების ტენდენციას არ გამოვლენილა.

ევროკავშირში ძირითადი აქცენტი მაინც აღებულია საწარმოს დაარსების ფორმებზე და განვითარებაზე და რეგისტრაციის პროცედურების გამარტივებაზე. ცვლილებების უმეტესობა მცირე და საშუალო საწარმოებს ეხება და მოიცავს არა მხოლოდ რეგისტრაციის პროცედურების გამარტივებას, არამედ სალიცენზო მოთხოვნების პროცედურების გამარტივებასაც, ასევე ზოგიერთი მარეგულირებელი ნორმის გაუქმებას და საზედამხედველო საბჭოს მარეგულირებელი ნორმების შემცირებას.

ეს ის საკვანძო საკითხებია, რომელიც ადმინისტრაციული ბარიერების შემცირების მიზნით ასახულია ევროპული კომისიის სამოქმედო გეგმებში. მისი მიზანია კომპანიებმა მიიღონ კონკურენტული უპირატესობას პროცედურული მოთხოვნების შემცირების, აკრედიტაციის, შემოწმებისა და რეგისტრაციის მარეგულირებელი ნორმების გამარტივებისა და ჰარმონიზაციის შედეგად. გარდა ამისა, მცირე და საშუალო საწარმოებს ეძლევათ უპირატესობა შედარებით მცირე სარეგისტრაციო გადასახადით.

გადასახადების შემცირება შედარებით ზღვარდადებულია, რადგან როგორც გლობალურმა კრიზისებმა აჩვენეს, ყველა ქვეყნის ხელისუფლებას უნდა ჰქონდეს საკმარისი რესურსი იმისათვის, რომ საჭირო დროს ეფექტურად გაუმკლავდეს ფინანსურ რისკებს და დაარეგულიროს ეკონომიკური მდგომარეობა. თუმცა დაბალი გადასახადებიც მნიშვნელოვანია ადგილობრივი წარმოების კონკურენტუნარიანობისათვის. ეს ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო გარემო მოითხოვს დაბალანსებას და ყველა ქვეყანა ამას თავისი მიზანშეწონილობიდან ხსნის.

ამასთან, მართალია დაშვებულია ადმინისტრაციული ოფისების განთავსება სხვა ქვეყნებში, მაგრამ საგადასახადო კონკურენცია ქვეყნებს შორის, რომელიც საშუალებას იძლევა სა-

წარმოს სათაო ოფისი გადატანილი იქნას დაბალი გადასახადის მქონე ქვეყანაში, საკმაოდ დიდ პრობლემებს უქმნის ევროპაში იმ ქვეყნებს, რომელსაც აქვს შედარებით მაღალი გადასახადი. იგი არღვევს ევროპული სახელმწიფოების ბალანსს.

ამ გარემოებას ეწინააღმდეგება ევროპული ღირებულებები მენარმოების თავისუფლების შესახებ. ევროპული სასამართლო აწესებს შეზღუდვას დაარსების თავისუფლებასთან დაკავშირებით, როცა წევრი ქვეყანა (მასპინძელი ქვეყანა) უარს ამბობს კომპანიის ფორმირების ლეგალურ აღიარებაზე სხვა წევრი ქვეყნის კანონზე დაყრდნობით, რომლის მიხედვითაც იყო დარეგისტრირებული ეს კომპანია. ამ შემთხვევაში საწარმოს არ შეუძლია მასპინძელ ქვეყანაში სამართლებრივი პროცედურები აწარმოოს თავისი უფლებების დასაცავად, სანამ იგი სხვა ქვეყნის იურისდიქციაშია. ევროპულმა სასამართლომ დაადგინა, რომ დაარსების თავისუფლება მოითხოვს სხვა ქვეყნების კანონმდებლობაზე დაყრდნობით დაარსებული უცხოური კომპანიების აღიარებას მასპინძელი ქვეყნის მიერ. შესაბამისად, იმისთვის რომ ქვეყანამ მიიზიდოს სხვა ევროპული ქვეყნის კომპანიები, უნდა დააწესოს მაქსიმალური უპირატესობები.¹

ევროპული კომისია ეწინააღმდეგება უსარგებლო ევროპული საწარმოების დაფუძნებას, თუ ისინი არანაირ საქმიანობას არ ეწევიან, არც თანამშრომლები ჰყავთ და შეიქმნა მხოლოდ იმ მიზნით, რომ კომპანიების პროვაიდერებმა მიჰყიდონ იგი ამ საწარმოთი დაინტერესებულ მყიდველს. შესაბამისად, ასეთი საწარმო გახდა სხვა ქვეყნებიდან ინვესტიციების მოზიდვის ინსტრუმენტი, იგი ხელს უწყობს კაპიტალის გადადენას და გამსხვილებას და ინტერნაციონალიზაციას, რის შედეგადაც წარმოიშვა იმის საფრ-

1 სწორედ ამ მიზეზის გამო ავსტრიამ საწესდებო კაპიტალი შეამცირა 35 000 ევროდან 10000 ევრომდე, ნორვეგიამ 13 000 ევროდან 3750 ევრომდე, შვედეთმა 10681 ევროდან 6000 ევრომდე, შვედეთმა და ნიდერლანდებმა გააუქმეს შესაბამისად 38000 და 18 000 ევროს ოდენობით კაპიტალის მოთხოვნა. A. Bernecker (2010) A European Private Company. Is Europe's single legal form for SMEs close to approval?, Deutsch Bank Research, p.5.

http://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD000000000260277.PDF

თხეც, რომ განხორციელდეს „ბიზნესის მოზიდვა“ სხვა ქვეყნების ხარჯზე და ლიბერალიზაციის პროცესთან ერთად ვერ მოხერხდეს ეროვნული სანარმოების დაცვა. საკითხი, თუ ვის ინტერესებს უნდა ემსახურებოდეს ბიზნეს კორპორაცია, ევროკავშირის პოლიტიკის ძირითადი საკითხი ხდება. სწორედ ამიტომ ზოგიერთ ქვეყანაში პროფესიული კავშირები ღიად ეწინააღმდეგებიან ეროვნული სამეწარმეო კანონის გამარტივებას, კაპიტალის, სამუშაო ძალის, მომსახურებისა და საქონლის თავისუფალ მოძრაობას და ევროპის წევრ ქვეყნებს შორის კონკურენციის ნახალისების ინიციატივას.¹

INSTITUTIONAL TRENDS OF ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION

Beka Koberidze

The St. Andrew the First-Called Georgian University

RESUME

The paper deals with the regulations of enterprises in the EU and proves that the EU regulatory strategy is mainly directed towards improving the competitiveness of enterprises. The company's competitiveness is determined by the choice of the legal form. The EU's entrepreneurship regulatory strategy characterizes with several components: establishing of European companies", simplification and implementation of the best business environment and expanding the EU rules. These issues include the dialogue between stakeholders and regulatory authorities at the national and international levels.

1 Richard Hyman, Trade Union and the Politics of the European Social Model. Economic and Industrial Democracy, 26 (1). pp. 12. http://eprints.lse.ac.uk/753/1/trade_unions.pdf Striking oil workers are fighting EU rules. Trade Unionists Against the EU Constitution (TUAUEC). <http://www.tuaeuc.org/http://www.tuaeuc.org/manufacturing.html>

**ინვესტიციების ოპტიმალური გამოყენება.
მათი როლი და ზეგავლენა საქართველოს ეკონომიკურ
ზრდასა და განვითარებაზე**

დაფინანსებულია შოთა რუსთაველის
ეროვნული სამეცნიერო ფონდის მიერ,
„ახალგაზრდა მეცნიერთათვის პრეზიდენტის
სამეცნიერო გრანტით“ N 52/18-2013/2014

ნათია შენგელია

სოციალურ მეცნიერებათა დოქტორი ეკონომიკაში,
სტუ ასისტენტ-პროფესორი, სსუ ასოცირებული პროფესორი

ნებისმიერი ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის უმთავრესი მიზანია ეროვნული, საკუთარი წარმოების აღორძინება, მისი კონკურენტუნარიანობის ამაღლება და ეკონომიკური ზრდის ხარისხის გაუმჯობესება. ამ მიზნის მიღწევა ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის ქვეყნებისათვის, მათ შორის საქართველოსთვის, მხოლოდ საკუთარი (კერძო, სახელმწიფო) ინვესტიციების საფუძველზე უცხოური ინვესტიციების გარეშე შეუძლებელია.¹

მართალია, საკუთარი ინვესტიციების როლი უაღრესად დიდია ქვეყნის ეკონომიკური დამოუკიდებლობის და, ბუნებრივია, ეკონომიკური უსაფრთხოების უზრუნველყოფის საქმეში, მაგრამ გლობალიზაციის, ღია ეკონომიკის პირობებში მრავალი განვითარებადი ქვეყნის გამოცდილება ადასტურებს, რომ უცხოური ინვესტიციები დიდ ზეგავლენას ახდენს ინვესტიციის მიმღები ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე,

¹ რეზიდენტებთან დამოკიდებულების მიხედვით, ეკონომიკურ ლიტერატურაში განასხვავებენ საკუთარ (სამამულო) და უცხოურ ინვესტიციებს. სამამულო ინვესტორები არიან რეზიდენტები. უცხოურ ინვესტორებს მიეკუთვნებიან უცხო ქვეყნები, საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციები, უცხოური იურიდიული და ფიზიკური პირები (ა. სიჭინავა. ინვესტიციები, თეორია, ანალიზი, ორგანიზაცია, მართვა. თბ., 2010წ. გვ.16)

თვით ადგილობრივი ინვესტიორების გააქტიურებაზეც.

საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე უცხოური ინვესტიციების ზეგავლენის შესახებ ასევე გარკვეულ წარმოდგენას გვიქმნის:

- დასაქმების, სამუშაო ადგილების ზრდისა და შემოსავლების გადანაწილების მაჩვენებლები:

ცხრილი N 1

დასაქმებულები საკუთრების ფორმის მიხედვით ბიზნესის სფეროში ¹

წელი ან კვარტალი	სულ (კაცი) სახელმწიფო და კერძო სექტორი	სახელმწიფო სექტორი	კერძო სექტორი	
			კერძო (ადგილობრივი ფიზიკური და იურიდიული პირები)	კერძო (უცხოური ფიზიკური და იურიდიული პირები)
2006	360 987	107 011	213 923	40 053
2007	361 209	95 608	218 558	47 043
2008	349250	83 239	212 132	53 879
2009	387463	83 732	243 925	59 805
2010	397 806	80 332	255 705	61 768
2011	503 236	64 299	363 228	75 709
2012	534 397	54 581	390 095	89 722
2013	550 885	58 645	396 396	95 844
2014 I	495 713	55 881	348 403	91 429
2014 II	507 610	55 800	355 393	96 417

როგორც ცხრილიდან ჩანს, დასაქმებულთა რიცხვი საქართველოს უცხოურ კომპანიებში მატულობს 2006–2014 წლებში 40 053 კაციდან 95 844 კაცამდე (მიახლოებითი ზრდა 139,3

1 მონაცემები აღებულია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მასალებიდან.

%). ხოლო 2014 წლის ცალკე აღებულ II კვარტალში კი დასაქმებულთა რაოდენობამ უკვე 96 417-ს მიაღწია, რომ არაფერი ვთქვათ შემდომ მოსალოდნელი მთელი წლის ჯამურ მონაცემებზე. ამასთან აღსანიშნავია ის ტენდენცია, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების უდიდესი ნაწილი საბანკო და სამშენებლო სექტორებში იდება. სახელმწიფო სექტორში კლებადი ტენდენცია შეინიშნება 2006 წლიდან-107 011 კაციდან 2013 წელს- 58 645 ადამიანამდე - 45,2%-ით შემცირდა. კერძო ადგილობრივ ქართულ კომპანიებში 2006-2013 წლებში ზრდა 85 %-ია (213923 დან 396 396 კაცამდე) უცხოური ფირმებისგან განსხვავებით, რომელსაც საგრძნობლად ჩამორჩება (139,3%).

უცხოურ ფირმებში თვიური საშუალო ხელფასი 2006–2011 წწ. 507.9 ლარიდან – 1170 ლარამდე გაიზარდა (2.3–ჯერ), 2014 წელს ხელფასმა უკვე მეორე კვარტალში 1245 ლარს მიაღწია; სახელმწიფო სექტორში- 240.5 -დან 779,2 ლარამდე და ადგილობრივ კერძო ქართულ ფირმებში 264.8 დან 654 ლარამდე. თუ ორივე სექტორის ხელფასს შევადარებთ 2014 წელს, უცხოურ კერძო კომპანიაში დასაქმებულის საშუალო ხელფასი აღემატება ქართულ კერძო ანალოგიურ მაჩვენებელს $1245,4 / 747,2 = 1,77$ -ჯერ, სახელმწიფო სექტორის მაჩვენებელს კი $1245,4 / 850 = 1,57$ -ჯერ (იხ. ცხრილი N2).

- განათლება, კვალიფიკაციის ამაღლების დონე. უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის შედეგად ტექნოლოგიურ ტრანსფერს თან ახლავს რეციპიენტი ქვეყნის ადამიანური რესურსების განვითარებაზე ორიენტირებული უცხოელი ინვესტორების ინიციატივები, კერძოდ, ადგილობრივი მუშახელის შრომის ნაყოფიერების ზრდის ხელშემწყობი ტრენინგების ჩატარება. უცხოურ კომპანიათა უმრავლესობა საქართველოში ხშირად რეგულარულად უზრუნველყოფს თავის კადრებს საკვალიფიკაციო ტრენინგით ადგილობრივ თუ უცხოურ ბაზაზე. მაგ. თითქმის ყველა უცხოური ბანკი წლის განმავლობაში მრავალ ტრენინგს (მაგალითად ინგლისური ენა, ფინანსური მათემატიკა, ბუღალტერიის საფუძვლები) ატარებს თავისი თა-

დასაქმებულთა საშუალო თვიური ხელფასი საკუთრების ფორმის მიხედვით ბიზნესის სფეროში

წელი ან კვარტალი	სულ (ლარი)	სახელმწიფო სექტორი	კერძო სექტორი	
			კერძო (ადგილობრივი ფიზიკური და იურიდიული პირები)	კერძო (უცხოური ფიზიკური და იურიდიული პირები)
2006	285.8	240.5	264.8	507.9
2007	381.6	295.0	354.1	676.6
2008	519.8	404.8	473.8	866.2
2009	538.1	441.9	486.3	869.6
2010	592.7	492	529.6	968.6
2011	622.6	558.9	543.7	1035.8
2012	714.3	686.2	621	1119.1
2013	760.1	779.2	654	1170.0
2014 I	779.1	742.7	675.7	1179.7
2014 II	856.1	850	747.2	1245.4

მონაცემები აღებულია საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მასალებიდან.

ნამშრომლების კვალიფიკაციის ასამაღლებლად. მაგალითად პროკრედიტ ბანკი თავის 2011 წლის ანგარიშში წერს: „ 2011 წელს აღმოსავლეთ ევროპისთვის განკუთვნილი პროკრედიტის რეგიონული აკადემია, რომელიც მაკედონიის ქალაქ ველესში მდებარეობს, „პროკრედიტ ბანკი საქართველოს,“ ექვსმა თანამშრომელმა დაამთავრა, ხოლო ბანკის სამმა თანამშრომელმა გერმანიის ქალაქ ფიურტში“¹.

ამასთან კადრების შერჩევასა მიღების პირობებიც საკმა-

1 http://www.procreditbank.ge/admin/files/AR/AR_2011_geo.pdf

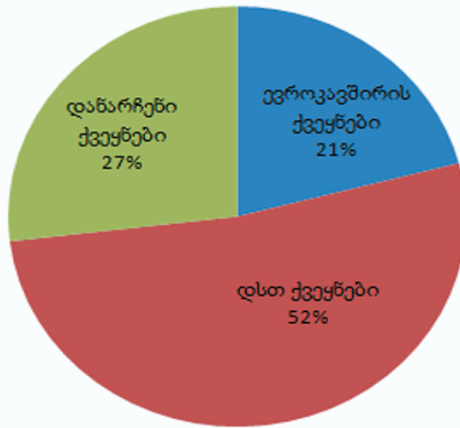
ოდ მკაცრია. ამ მიმართულებით საქართველოს ეროვნული საინვესტიციო სააგენტო აქტიურად თანამშრომლობს სხვადასხვა საერთაშორისო დონორ ორგანიზაციებთან. დაგეგმილია ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორებში მუშახელის შესაძლებლობის და კვალიფიკაციის შესწავლა და შემდგომ დონორების დახმარებით მუშაკთა გადაკვალიფიცირება საერთაშორისო მოთხოვნის დონეზე.

- **ბაზარი და კონკურენცია:** პუი (პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები) სტიმულს აძლევს უცხოურ ფირმებს შევიდნენ ადგილობრივ ბაზარზე და შეუშვან თავიანთი კაპიტალი და სხვა შესაძლებლობები მიმღებ ქვეყანაში. უცხოური ინვესტიციები აძლიერებს რა კონკურენციას, იგი ამავე დროს ასოცირდება შიდა ინვესტიციების შესაძლებელ ზრდასთან. უცხოურ კომპანიებს (ინვესტორებს), ერთი მხრივ, თავიანთი წვლილი შეუძლიათ შეიტანონ, დაეხმარონ ადგილობრივ ქართულ კომპანიებს წინსვლა-განვითარებაში: ეს იქნება სანარმოთა რესტრუქტურისა, ახალი მატერიალურ-ტექნიკური, ინოვაციური ბაზით უზრუნველყოფა, თუ საერთაშორისო გამოცდილების გაზიარება. მეორე მხრივ, მათ შეუძლიათ მონოპოლია მოიპოვონ ბაზარზე და შეავინროვონ ან განდევნონ ადგილობრივი, ქართული, შედარებით დაბალკონკურენტუნარიანი ფირმები, როცა მივიღებთ ე.წ. „განდევნის ეფექტს„ (crowding out effect), მაგრამ ამის თავიდან ასაცილებლად ქვეყნების მთავრობებს შემუშავებული უნდა ჰქონდეთ უცხოელი ინვესტორების შემოსვლის პირობები. ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის ქვეყნების გამოცდილებიდან დადასტურებულია, რომ პუი დაწყებით ეტაპზე შეიძლება ინვევდეს გარკვეული რაოდენობის ადგილობრივი ფირმების ბაზრიდან გამოდევნას, მაგრამ გარკვეული დროის შემდეგ უცხოური წარმოების სემენტის ზრდა პოზიტიურად მოქმედებს ზრდის დონეზე და ამალღებს ადგილობრივი ფირმების პროდუქტიულობას. ე.ი. პუი ავსებს და ეფექტიანად ემატება ადგილობრივ ინვესტიციებს.

- **ექსპორტის ხვედრითი წილი:** გამოკვლევები ცხადყოფს,

რომ პუი ბევრად უფრო დადებითად ზემოქმედებს ზრდაზე სნორედ ექსპორტის ნამახალისებელ ქვეყნებში. ამ პოლიტიკის შედეგად მექსიკა გადაიქცა მსოფლიოს განვითარებად ეკონომიკათა შორის უდიდეს ექსპორტიორ ქვეყნად მანქანათმშენებლობის სექტორში.

**ქვეყნების ჯგუფების წილი მთლიან ექსპორტში
2014* წლის იანვარ-აგვისტოში**



*წინასწარი მონაცემები.

საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემების მიხედვით 2014 წლის იანვარ-აგვისტოში ექსპორტის წილი ევროკავშირის ქვეყნებში იყო 404 527,1 (ათასი აშშ დოლარი), ხოლო 2010 წელს 179 757 (ათასი აშშ დოლარი). დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის ქვეყნებში 2014 წლის იანვარ-აგვისტოში ექსპორტის წილი 1 003 329,3 (ათასი აშშ დოლარი)-ს შეადგენდა, ხოლო 2010 წელს 408 741, 2 (ათასი აშშ დოლარი)¹.

საქართველოში ექსპორტის ნამახალისებელი პოლიტიკა ტარდება, ჩვენი ქვეყნის მიერ გატარებულ რეფორმებში ყურადსაღებია ბოლო პერიოდში არსებული თავისუფალი ვაჭ-

1 Geostat.ge

რობის შესახებ ხელშეკრულებები ევროკავშირის ქვეყნებსა და საქართველოს შორის, ჯერ „მარტივი“, შემდეგ კი „გაფართოებული“, ხელშეკრულებები (Simple და Extended FTA+), რომელიც მიმართულია, როგორც სავაჭრო ტარიფების, ისე არასატარიფო ბარიერების შემცირებისა და საბოლოოდ გაუქმებისკენ.

ექსპორტით სტიმულირებული ეკონომიკური ზრდის ჰიპოთეზის თვალსაზრისით, საჭიროა ისეთი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოზიდვა, რომლებიც ადგილობრივ რესურსებს საექსპორტო პროდუქციის წარმოებისთვის გამოიყენებს. ამის მაგალითია გარკვეულწილად მილსადენებში უცხოური ინვესტიციები, რომლებიც საქართველოს მიწას ტრანსპორტირების მომსახურების ექსპორტირებისთვის იყენებს, სწორედ აქ შეინიშნება ექსპორტის ზრდადი ტენდენცია. სტრატეგიული ინვესტიციებისათვის საქართველოში განხორციელებული ინვესტიციების ეფექტიანობა არა მარტო ამ ერთი ქვეყნის მასშტაბით ან თუნდაც კავკასიით შემოიფარგლება, არამედ როგორც სატრანსპორტო დერეფანი. საქართველო ამ დერეფნით მომავალში აუცილებლად შეასრულებს მსოფლიო ბაზრების დამაკავშირებელი ერთ-ერთი ცენტრალური რგოლის ფუნქციას. საქართველოს საინვესტიციო გარემოს ერთ-ერთი მთავარი ხელშემწყობი ფაქტორია ასეთი გეოპოლიტიკური მდგომარეობა.

საერთაშორისო საინვესტიციო კომპანიებისთვის საქართველოში საქმიანობის, წარმოების აწყობა იაფი და მდიდარი რესურსების ბაზაზე ადვილია. შესაბამისად, საექსპორტო ბაზარზე იაფად წარმოებული პროდუქციის გატანა საკმაოდ მაღალ მოგებას იძლევა. ასევე ერთობლივი საწარმოს შექმნით უცხოურ კომპანიას ადვილად შეუძლია მსოფლიო საექსპორტო ბაზარზე გაიყვანოს ქართული, ადგილობრივი ფირმა, რადგან მას უკვე გარკვეული კავშირები გააჩნია მსოფლიო მასშტაბით. მაგალითისთვის მოვიყვანოთ ახლად შექმნილი ქართულ-უკრაინული კომპანია „ყაზბეგი-რეგინა“; საქმიანობის მასშტაბების გაფართოების მიზნით კომპანია „ყაზბეგი“ დაუკავშირდა

უკრაინულ ფირმას, რომელთაც შექმნეს ერთობლივი საწარმო. შემდგომში უკრაინული მხარე დაეხმარა ჯერ უკრაინულ, შემდეგ კი სხვა ბაზრებზე შესაღწევად. ყოველივე ამის შედეგად მომავალში „ყაზბეგის„ მიერ გამოსაშვები პროდუქციის რიცხვი ერთიორად გაიზრდება.

- ეკონომიკური ზრდა: განვითარებული ქვეყნების (იაპონია, აშშ და სხვ.), ასევე ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის ზოგიერთი ქვეყნის გამოცდილებიდან გამომდინარე, პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებს შეუძლია საქართველოს ეკონომიკური ზრდის დაჩქარება, განსაკუთრებით ისეთ სექტორებში, როგორცაა: სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურა, ტურიზმი, სოფლის მეურნეობისა და კვების პროდუქტების წარმოება და მრეწველობის სხვა დარგები. ეკონომიკური ზრდის წლიურ ტემპებსა და კაპიტალდაბანდებებს შორის სწორხაზოვანი დამოკიდებულება პროფესორ ლ. ქოქიაურის აზრით მარტივად ასე გამოიყურება:

მშპ-ის ზრდა = $2+0.5 X$ კაპიტალდაბანდებათა ზრდა. ე.ი. მშპ-ს მატების წლიური ტემპები (წელში %-ით) ტოლია 2-ს პლუს იმავე წელს კაპიტალდაბანდებათა ტემპის ნახევარი. თუ კი უახლოესი წლებისთვის მიზნად დავისახავთ მშპ-ს მატებას 3%-ით, მაშინ მის მისაღწევად საჭირო იქნება კაპიტალდაბანდებათა ზრდა 6%-ით.¹ ინვესტიციების მშპ-სთან მიმართებაში გასაანალიზებლად ინვესტიციები დაიყო ადგილობრივ და უცხოურ ინვესტიციებად (იხ. ცხრილი N 3).

გასაანგარიშებლად შემოღებულ იქნა გარკვეული აღნიშვნები.

- 1) I_1 - ადგილობრივი ინვესტიციები;
- 2) I_2 - უცხოური ინვესტიციები;
- 3) ΔY_1 - ადგილობრივი კომპანიების მიერ მიღებული დამატებული ღირებულების ცვლილება (სხვაობა) მიმდინარე და წინა წელს შორის;
- 4) ხოლო ΔY_2 - უცხოური საწარმოების მიერ მიღებული დამატებული ღირებულების ცვლილება მიმდინარე და წინა წელს შორის.

1 იხ. ლ. ქოქიაური . საინვესტიციო მენეჯმენტი და პოლიტიკა. თბ. 2008, გვ. 113.

ინვესტიციების მთლიანი მოცულობა საქართველოში

წელი	მშპ (ლარში, 000)	მშპ-ს %	სულ ინვესტიციები, მშპ-ს % (ლარში, 000) ¹	უცხოური ინვესტიციები (ლარში, 000) ²	ადგილობრივი ინვესტიციები (ლარში, 000)	უცხოური ინვესტიციები სულ ინ- ვესტიციებთან (მშპ-ს გაზაზი)	ადგილობრივი ინვესტიციები სულ ინვესტიციებთან (მშპ-ს გაზაზი)
2005	11 620 900	33,54	3 896 487, 77	809 640	3 086 87	20.7 %	79.22%
2006	13 789 900	30	4 136 970	2 142 720	1 994250	51.8 %	48.2
2007	16 993 800	34	5 777 892	3 223 680	2 554212	55.7%	44.3%
2008	19 074 900	27	5 150 223	2 346 000	2 804223	45.6%	54.4%
2009	17 986 000	13	2 338 180	1 053 440	1 284740	45.1%	54.9%
2010	20 743 400	20,52	4 148 680	1 384 650	2 764030	33%	67%
2011	24 344 000	15	3 651 600	1 866 059	1 785541	51.1 %	48.9 %
2012	26 167 300	22.8 ³	5 966 144	1 510 248	4 455896	25. 3%	74.7 %

5) ΔY - მშპ ნაზრდი მთლიანი ინვესტიციების მოცულობის შესა-
ბამისად;

6) K_1 - ადგილობრივი ინვესტიციების საშუალო უკუგების (ეფექ-
ტიანობის) კოეფიციენტი;

7) K_2 - უცხოური ინვესტიციების საშუალო უკუგების (ეფექტიან-
ობის) კოეფიციენტი;

8) K - მთლიანი ინვესტიციების საშუალო უკუგების (ეფექტიან-
ობის) კოეფიციენტი;

9) I - სულ ინვესტიციების მოცულობა;

ყოველივე აქედან გამომდინარეობს შემდეგი ფორმულა:

$$K_1 = \frac{\Delta Y_1}{I_1} \text{ და } K_2 = \frac{\Delta Y_2}{I_2};$$

დამატებული ღირებულება საკუთრების ფორმების მიხედვით

წელი	სულ	მათ შორის:	კერძო	აქედან:	
		სასესემნიფო		კერძო (ადგილობრივი-ფიზიკური და/ან იურ. პირები)	კერძო (უცხოელი ფიზიკური და/ან იურიდიული პირები)
	მლნ. ლარი				
	1	2	3	4	5
2006	3 479,4	769,6	2 709,8	1 725,3	984,5
2007	4 541,8	755,9	3 785,8	2 374,8	1 411,1
2008	5 162,6	706,6	4 456,0	2 618,7	1 837,3
2009	5 464,1	671,1	4 793,0	3 099,7	1 693,3
2010	6 703,2	778,3	5 924,8	3 688,4	2 236,4
2012	11 190,7	970, 4	10 220, 2	6 506, 4	3 713, 8
2013	12 139,1	1041,1	11 098	7 188,7	3 909,3

ზემოთ მოცემული ცხრილი N 3-ისა და ცხრილი N 4 -ის 2006, 2007, 2008, 2009,

2010, 2012-2013 წლების მონაცემების გაანგარიშების საფუძველზე მიღებულ იქნა ინვესტიციების მშპ-ზე გავლენის , ეფექტიანობის საშუალო კოეფიციენტები :

$$1) K_{2007} = \frac{\Delta Y}{I} = \frac{(4\,541,8 - 3\,479,4)}{4\,136,97} = \frac{1\,062,4}{4\,136,97} = 0,26;$$

$$K_{1\,2007} = \frac{\Delta Y_1}{I_1} = \frac{(2\,374,8 - 1\,725,3)}{1\,994,25} = \frac{649,5}{1\,994,25} = 0,32$$

$$K_{2\,2007} = \frac{\Delta Y_2}{I_2} = \frac{(1\,411,1 - 984,5)}{2\,142,72} = \frac{426,6}{2\,142,72} = 0,20$$

$$2) K_{2012} = \frac{\Delta Y}{I} = \frac{(12\,139,1 - 11\,190,7)}{5\,966,144} = \frac{948,4}{5\,966,144} = 0,16;$$

ეკონომიკური თეორიის თანამედროვე პრობლემები

$$K_1 2012 = \frac{\Delta Y_1}{I_1} = \frac{(7\,188,7 - 6\,506,4)}{4\,455,896} = \frac{682,3}{4\,455,896} = 0,15;$$

$$K_2 2012 = \frac{\Delta Y_2}{I_2} = \frac{(3\,909,3 - 3\,713,8)}{1\,510,248} = \frac{426,6}{1\,510,248} = 0,13.$$

ანალოგიურად გაანალიზებულ იქნა სხვა წლების კოეფიციენტებიც.

ცხრილი N 5

ინვესტიციების ეფექტიანობის საშუალო კოეფიციენტთა ცხრილი

საანალიზო წელი	მოლიანი ინვესტიციების საშუალო უკუგება (K)	ადგილობრივი ინვესტიციების საშუალო უკუგება (K ₁)	უცხოური ინვესტიციების საშუალო უკუგება (K ₂)	სხვაობა ადგილობრივსა და უცხოურ ინვესტიციების ეფექტიანობის კოეფიციენტებს შორის
2006-2007	0.26	0.32	0.20	0.12
2007-2008	0.04	0.10	0.13	0.03
2008-2009	0.02	0.17	- 0.06	(0.23)
2009-2010	0.07	0.46	0.52	0.06
2012-2013	0.16	0.15	0.13	(0.02)

როგორც ცხრილი N 5-დან ჩანს მშპ-ს, დამატებული ღირებულების, ნაზრდის შეფარდებით ადგილობრივ თუ უცხოურ ინვესტიციებთან, უცხოურ ინვესტიციებს არც თუ უმნიშვნელო ზეგავლენა ჰქონია მშპ-ზე. მართალია, 2006 წელს, უცხო-

ური ინვესტიციების საშუალო ეფექტიანობის კოეფიციენტი 0,2 ნაკლებია ადგილობრივის კოეფიციენტზე - 0,32, მაგრამ შემდეგ 2007 წელში უცხოური ინვესტიციების ეფექტიანობის კოეფიციენტი-0,13 მეტია ადგილობრივზე-0,10, ასევეა 2009-2010 წლებში - 0,52 (უცხოური) - 0,46 (ადგილობრივი-იხ. ცხრილი N 5). 2008 წლის აგვისტოს ომის პერიოდში ისედაც ცხადია, რომ უცხოური ინვესტიციების შემოდინებამ იკლო, მაგრამ სამაგიეროდ 2009-2010 წლებში უცხოურმა ინვესტიციების ზეგავლენა მშპ-ზე უფრო გაიზარდა; მისმა ეფექტიანობამ 0,52-ს მიაღწია, რომელიც 0,06-ით აღემატება ადგილობრივის ეფექტიანობას. ხოლო უცხოურის ინვესტიციების ეფექტიანობა და ზეგავლენა 2010 წელს 2006 წელთან შედარებით $0,52/0,2=2,6$ ჯერ გაიზარდა, მაშინ როცა ადგილობრივის მაჩვენებელი მხოლოდ $0,46/0,32=1,4$ -ჯერ. მაგრამ 2012-2013 წლებში ადგილობრივმა ინვესტიციების კოეფიციენტმა გადააჭარბა უცხოურის ანალოგიურს თუმცა მცირედით, რაც შეიძლება ნაწილობრივ გლობალური ფინანსური კრიზისის შემდგომი რთული პერიოდით აიხსნას.

ამრიგად, უცხოური ინვესტიციების შედეგად დაფუძნებული სანარმოების მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება თანდათან მატულობს და ნელ-ნელა უსწრებს კიდევ ადგილობრივი ინვესტიციებით გამოშვებული პროდუქციის მოცულობას, თუმცა საბოლოოდ ქვეყნის პრიორიტეტული დარგების მიხედვით მაინც საჭიროა მათ შორის ოპტიმალური თანაფარდობის რეგულირება.

- შრომის ნაყოფიერების დონე. საქართველოში არის კვალი-ფიციური მუშახელი და ევროკავშირთან შედარებით დაბალი ანაზღაურება. ყოველივე ეს მიმზიდველია ინვესტორებისათვის. საშუალოდ მუშაკი საქართველოში 1\$ ხელფასზე აწარმოებს 3-ჯერ მეტს, ვიდრე ამერიკელი ან ევროპელი. ასეთი ნაკლები ხელფასის პირობებში იკარგება არა მარტო შრომისადმი, არამედ დაზოგვისადმი სტიმული და ინტერესი, რაც ხელს უშლის ინვესტიციური პროცესების ეფექტიან რეალიზაციას და

ეკონომიკურ განვითარებასაც. მაგრამ, საბედნიეროდ, საქართველოში, უცხოურ ფირმებში შეინიშნება სახელფასო განაკვეთის მაღალი და ზრდადი ტენდენცია, რაზეც ზემოთ მოცემული ცხრილიც მოწმობს (იხ. ცხრ. N 2). მრავალი მეცნიერული კვლევა ადასტურებს უცხოური ინვესტიციების დიდ მნიშვნელობას შრომის ნაყოფიერების ზრდისათვის რეციპიენტი ქვეყნის ეკონომიკის სექტორებში. მაგალითად, მექსიკაში ჩატარდა გამოკითხვა: იყო თუ არა უპი-ს შედეგები მექსიკის გადამამუშავებელ მრეწველობაში იმდენად დიდი, რომ მისი ეფექტები დახმარებოდა ადგილობრივ ფირმებს დაახლოებოდნენ აშშ-ს შრომის ნაყოფიერების დონეს. პასუხი იყო დადებითი.

იმისათვის, რომ უცხოური ინვესტიციების ზეგავლენა საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე მაქსიმალურად პოზიტიური იყოს, ხელისუფლებას სამოქმედო გეგმის გასაუმჯობესებლად, -უკვე შემოსული ან პოტენციური უცხოური ინვესტიციებისგან დადებითი ეფექტები გაიზარდოს, საჭიროა შემდეგი წინადადებების რალიზაცია :

- ექსპორტზე ორიენტირებული პუი-ს წახალისება (საჭიროების შემთხვევაში ამ მიმართულებით საგადასახადო ან სხვა ტიპის შეღავათების დაწესება);

- უცხოელ ინვესტორებსა და ადგილობრივ კომპანიებს შორის მჭიდრო კავშირების სტიმულირება (ამ მიზნის მიღწევა შესაძლებელია: ა) უცხოელი ინვესტორებისათვის დახმარება მათ მიერ ადგილობრივი პარტნიორების მოძიებაში.ამ კუთხით საინფორმაციო ცენტრის შექმნა, რისი მეოხებით უცხოელი კაპიტალდამბანდებლებისათვის ხელმისაწვდომი იქნებოდა ადგილობრივი მიმწოდებლების, ანუ ბაზარზე უკვე დამკვიდრებული სანდო ადგილობრივი მცირე და საშუალო ბიზნეს-პარტნიორების შეუზღუდავი, გამჭვირვალე ჩამონათვალი, მაგ. ერთობლივი სანარმოების შექმნის შესაძლებლობებთან და სხვ. საკითხებზე; ბ) ადგილობრივი მიმწოდებლებისათვის ხელისშეწყობა მათი შემდგომი კონკურენტუნარიანობის დონის ამაღლების თვალსაზრისით. ყოველივე ეს შეამცირებდა

ადგილობრივი ინვესტორების ბაზრიდან შესაძლო „გამორიყვის,, რისკს და უზრუნველყოფდა საერთაშორისო ბაზრებში შეღწევადობის შესაძლებლობას);

- ეროვნული საინვესტიციო სააგენტოს რესტრუქტურზაცია უცხოური ინვესტიციების საჭიროებისა და მათი მოზიდვის პოტენციალის შესაბამისად. ხელისუფლებას უნდა ჰქონდეს მკაფიოდ ჩამოყალიბებული სტრატეგიული ხედვა იმისა, თუ სად და როგორ აპირებს მოზიდული ინვესტიციების დახარჯვას, როგორ იქმნება უცხოელების ნახალისება, რომელი დარგებია ზრდადი და პრიორიტეტული და სხვ. სწორედ ასეთი პროგრამები უნდა აჩვენოს სააგენტომ პოტენციურ ინვესტორებს და მიანოდოს მათ ინფორმაცია საქართველოში კაპიტალის განთავსების მიზზიდველობის შესახებ;

- უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის ხელშეწყობის სტრატეგიის არსებობა, რომელშიც უნდა გამოიკვეთოს რეციპიენტი ქვეყნის ძლიერი და სუსტი მხარეები, ის დარგები და რეგიონები, რომელთა განვითარება შესაძლებელია პუი-ით, ერთობლივი სანარმოების შექმნით და ა.შ.

როგორც ამ წინადადებებიდან ჩანს, საქართველოში უცხოური ინვესტიციების მოსაზიდად მთელი ტვირთი ხელისუფლებას ეკისრება, რომელმაც უნდა გაითვალისწინოს ამ პრობლემის მოგვარების მსოფლიო გამოცდილება, არსებული მეცნიერული კვლევის შედეგები.

ორი აზრი არ არის იმაში, რომ უცხოური ინვესტიციების სიდიდე (რაოდენობრივი, მოცულობითი მხარე) და მათი ეფექტიანი გამოყენება (თვისებრივი მხარე) უაღრესად მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ განვითარებადი და ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების, მათ შორის საქართველოს განვითარებაში. სხვადასხვა ქვეყნებში კაპიტალის განთავსების დროს უცხოურ ფირმებს თან შემოაქვთ ახალი ტექნოლოგიები, წარმოების ორგანიზაციის პროგრესული მეთოდები, ხდება საერთაშორისო პროფესიული გამოცდილების გაზიარება, მსოფლიო ბაზარში ინტეგრაციის სტიმულირება და დაჩქარება. ყო-

ველივე ამის დახმარებით მალღდება შრომის ნაყოფიერება, მატულობს ეროვნულ სანარმოთა კონკურენტუნარიანობა, იზრდება ექსპორტის ხვედრითი წილი და შესაბამისად სავალუტო შემოსავლები, იქმნება ახალი სამუშაო ადგილები და, რაც ყველაზე მთავარია, ტრანსფორმირებადი ქვეყნის ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირება, ჯანსაღი საინვესტიციო პროცესი მხოლოდ მაშინ გახდება შესაძლებელი, თუკი ინვესტირების მთავარი ყურადღება მიექცევა არა მის მოცულობით მაჩვენებლებს, არამედ ეფექტიანობას, შედეგიანობას. ყოველივე ეს დაფინანსების სამამულო და უცხოურ წყაროთა ეფექტიანი სინთეზისა და ურთიერთშეგების, ურთიერთდამატების გარეშე შეუძლებელია.

ამრიგად, უცხოური ინვესტიციები ხელს უწყობს სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებას, ეფექტიანობის ამაღლებას, ეკონომიკურ ზრდას, განსაკუთრებით ტრანსფორმირებადი ღია ეკონომიკის პირობებში, რაც ნელ-ნელა თავის დადებით ზეგავლენას მოახდენს მოსახლეობის ცხოვრების დონესა და ხარისხზე, რომელთა ამაღლების გარეშე არათუ უცხოური, არამედ, საერთოდ ინვესტიციის დადებითი ზეგავლენის, შედეგების შესახებ მსჯელობაც კი შეუძლებელია. მართალია, შიდა ინვესტიციების როლი უაღრესად დიდია ქვეყნის ეკონომიკურ დამოუკიდებლობისა და უსაფრთხოების უზრუნველყოფის საქმეში, თუმცა გლობალიზაციის მრავალი განვითარებადი ქვეყნის გამოცდილება ადასტურებს, რომ უცხოური ინვესტიციები დიდ ზეგავლენას ახდენს ინვესტიციის მიმღები ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე, მათ შორის შეიძლება გამოვყოთ: სამუშაო ადგილების ზრდა, განსაკუთრებით უცხოურ კომპანიებში დასაქმებულთა საშუალო ხელფასის მატება და თანამშრომლების კვალიფიკაციის ამაღლებაზე ზრუნვა სხვადასხვა ადგილობრივ თუ საზღვარგარეთ ორგანიზებული ტრენინგების ორგანიზებით, ეკონომიკური ზრდის დაჩქარება, საერთაშორისო გამოცდილების გაზიარება სანარმოთა რესტრუქტურისა და ახალი მატერიალურ-ტექნი-

კური, ინოვაციური ბაზით უზრუნველყოფაში, რაც არ გამო-
რიცხვას თვით ადგილობრივი ინვესტორების თუ კომპანიების
ნელ-ნელა ეტაპობრივად გააქტიურებას.

გამოყენებული ლიტერატურა და ინტერნეტ-რესურსები:

1. <http://data.worldbank.org> , www.heritage.org, geostat.ge;
2. Investments: Analysis and Management, 12th Edition, Jan 1, 2013-by Charles P. Jones.
3. Investments (McGraw-Hill/Irwin Series in Finance, Insurance, and Real Est) by Zvi Bodie, Alex Kane and Alan Marcus (Sep 9, 2013).
4. ინვესტიციები, თეორია, ანალიზი, ორგანიზაცია, მართვა. თბ. 2010 წ. - ა. სიჭინავა.
5. Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions by Joshua Rosenbaum, Joshua Pearl, Joshua Harris and Joseph R. Perella (May 28, 2013).
6. რ.შენგელია, ჟ.ნიკლაური, ნ.შენგელია-ინვესტიციები და მათი როლი ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის ქვეყნების განვითარებაში - თბ. 2013წ.
7. საინვესტიციო მენეჯმენტი და პოლიტიკა — ლ. ქოქიაური — თბ. 2008წ.
8. Wealth Building: Wealth Building Guide To Building Wealth Through Smart Investments And Wealth Creation Techniques... by John McQuilkin (Aug 22, 2014).

**THE OPTIMAL USE OF INVESTMENTS, THEIR ROLE AND
IMPACT ON THE ECONOMIC GROWTH AND
DEVELOPMENT OF GEORGIA**

Natia Shengelia, Doctor of
Social Sciences in Economics,
GTU, Assistant-professor
STU, Associate Professor

RESUME

In Summary , FDI contributes to the socio-economic development, improved efficiency, economic growth, especially in the transforming open economy, which will have its positive impact slowly on the standards and quality of living of people, without which improvement it is impossible even to discuss the results and positive impact not only of foreign , but also in general of the investments. Truly, the role of domestic investments is highly significant for the economic independence and, of course, economic security of a country; although in the conditions of globalization, open economy, many developing countries experiences showed that foreign investments greatly influence on the host country's socio-economic development, among it can be mentioned : job growth, increase in average salary of employees working especially in foreign companies, their care(f. ex. banks) for improvement the qualifications of the employees by organizing the various local or overseas trainings, acceleration of economic growth, sharing international experience in enterprise restructuring, in providing new material-technical facilities and equipment, innovative base, which does not exclude itself to activate the local investors and companies slowly step- by-step in Georgia.



**მეზღონის რეგიონის საინვესტიციო პოტენცილის
ბანსაზღვის მეთოდი**

ვლადიმერ ღლონტი,
პროფესორი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი

არჩილ სირაბიძე,
ბათუმის შოთა რუსთაველის სახელმწიფო
უნივერსიტეტის დოქტორტანტი

საინვესტიციო პროცესები წარმოადგენს საქართველოს ეკონომიკის სტრუქტურული გარდაქმნის მთავარ ფაქტორს. საინვესტიციო შემადგენელი არის ეკონომიკის რეგულირების ყველა ბაზისური მოდელის ფუძემდებლური ელემენტი (კლასიკური, მონეტარისტული, კეინზიანური). საინვესტიციო პოლიტიკა, რომელიც სახელმწიფოს ანტიციკლური პოლიტიკის ნაწილია, შეიძლება იქცეს საქართველოს ეკონომიკის განვითარების კატალიზატორად.

საბაზრო გარდაქმნების დასაწყისში საქონელმწარმოებლების საინვესტიციო აქტიურობა მნიშვნელოვნად შემცირა სახელმწიფოს საგადასახადო და საფინანსო-საკრედიტო პოლიტიკამ. საფინანსო-საკრედიტო სისტემამ მიიღო ჰიპერტროფული განვითარება, საინვესტიციო კრედიტის საპროცენტო განაკვეთი გამორიცხავდა მისი გამოყენების შესაძლებლობას საწარმოო მიზნებისათვის.

საქართველოს ეკონომიკური კრიზისის ერთ-ერთ მიზეზად უნდა ჩაითვალოს რეგიონებში საკუთარი რესურსების მობილიზაციის და გარე წყაროების მოზიდვის ქმედითი მექანიზმების უქონლობა. უაღრესად დაბალია ხარჯების დონე საინოვაციო

საქმიანობაზე (ახალი პერსპექტიული ტექნოლოგიების შექმნაზე მოდის მთელი საინოვაციო ხარჯების 2,2%).

ინვესტიციების ინდექსი ძირითად კაპიტალში 2013 წელს შეადგენდა 21%-ს (1990წ.=100%). თუმცა ინვესტიციების მოცულობის შემცირების ფონზე ზოგიერთ რეგიონში შეინიშნება მათი კონცენტრაციის ტენდენცია.

საინვესტიციო შესაძლებლობების განსაზღვრა წარმოადგენს ნებისმიერი საქმიანობის სანაყის წერტილს, რომელიც დაკავშირებულია ინვესტირებასთან. საბოლოო ჯამში, ეს შეიძლება გახდეს საინვესტიციო საშუალებების მობილიზაციის დასაწყისი. ქართველი და უცხოელი, კერძო თუ სახელმწიფო პოტენციური ინვესტორები დაინტერესებული არიან მიიღონ ინფორმაცია ახალი საინვესტიციო შესაძლებლობის შესახებ. ასეთი ინფორმაციის შესაქმნელად საინვესტიციო პროექტის იდენტიფიკაციისათვის მიზანშეწონილია გამოვიყენოთ საინვესტიციო პროექტის მრავალსაფეხურიანი შეფასება:

- ეკონომიკის სექტორის, ეროვნული ეკონომიკის დარგების დონეზე. შეფასებისას უნდა გავითვალისწინოთ საინვესტიციო პროდუქტის სავარაუდო მასშტაბი და სამეურნეო სუბიექტ-ინვესტორის რანგი (საერთოეროვნული კორპორაცია, რეგიონული კორპორაცია და ა. შ.). ანალიზი შეიძლება ჩატარდეს, როგორც ზოგადად საქართველოს მასშტაბით, ასევე მეზოდონეზე;

- რეგიონის (მეზოდონე) და მისი პოტენციალის დონეზე;
- სანარმოოს - საინვესტიციო პროექტის დონეზე.

პირველი ორი დონის გამოსაკვლევად საინვესტიციო პროექტის შეფასება მოიცავს ინფორმაციის შეგროვებას რეგიონის, სანარმოო სექტორის შესახებ, აგრეთვე რესურსების ანალიზს და წარმოების განვითარების კომპლექსური გეგმის შედგენას. მიკროეკონომიკური მიდგომა, უმთავრესად, მოიცავს მენარმეების, ინვესტიციების ხელშემწყობი ორგანიზაციების და საფინანსო დანესებულებების საინვესტიციო იდეების ანალიზს.

ინვესტორების დაინტერესების სტიმულირების მიზნით კონკრეტული პროექტების შესაძლებლობების გამოკვლევებს უნდა

გააჩნდეს გარკვეული საბაზო ინფორმაცია, თანაც არ არის საკმარისი უბრალოდ საქონლის ჩამონათვალი, რომლის წარმოებისათვის არსებობს შიდა პოტენციალი. ასეთი ანალიზი დაფუძნებული უნდა იყოს საერთო ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე (მაგალითად, იმპორტი წინა პერიოდში, მომხმარებელთა მოთხოვნის ზრდა) ან რეგიონის, სანარმოო სექტორის, რესურსების საერთო შესაძლებლობების გამოკვლევის მასალებზე, რაც შეიძლება ჩაითვალოს ინვესტიციის განხორციელების ამოსავალ წერტილად.

მონაცემები შეიძლება შეივსოს ინფორმაციით, რომელიც მოიცავს კონკრეტული პროდუქციის წარმოების მეთოდებს და ტენდენციებს. ეს მნიშვნელოვანია პოტენციური ინვესტორისათვის – რადგანაც მან უნდა შეძლოს შეაფასოს არსებული შესაძლებლობები, მათი სარფიანობა, იმისათვის რომ გადავიდეს პროექტის მომზადების შემდეგ სტადიაზე.

ინფორმაციის რაოდენობრივი შეფასების მეთოდების შესახებ. ინფორმაციის რაოდენობრივი შეფასების მთავარ ინსტრუმენტია საინვესტიციო შესაძლებლობების გამოკვლევა.

საინვესტიციო შესაძლებლობების გამოკვლევის ფარგლებში ანალიზს უკეთებენ შემდეგ ასპექტებს:

- ბუნებრივი რესურსები, რომლებიც ვარგისია წარმოებისათვის, მაგალითად: ხის მასალა გადამამუშავებელი წარმოებისთვის;

- სოფლის მეურნეობის არსებული სტრუქტურა, როგორც სამრეწველო დარგების საფუძველი, რომლებიც ბაზირდება სოფლის მეურნეობაზე;

- მოთხოვნა გარკვეულ სამომხმარებლო საქონელზე, რომელთა მოხმარება შეიძლება გაიზარდოს მოსახლეობის რაოდენობის ან მსყიდველობითი უნარის ზრდით;

- იმპორტი;

- გადამამუშავებელი მრეწველობის სექტორები, რომელიც წარმატებით ფუნქციონირებენ ანალოგიური ეკონომიკური ბაზის, მსგავსი განვითარების დონის და ფინანსური, შრომითი და ბუნებრივი რესურსების მქონე სხვა რეგიონებსა და ქვეყნებში;

- შესაძლებელი ურთიერთკავშირები ადგილობრივ ან ტრანსნაციონალური მასშტაბის სხვა დარგებთან;

- არსებული წარმოების შესაძლებელი გაფართოება ინტეგრაციის საფუძველზე, მაგალითად, ნავთობგადამამუშავებელი და ნავთობპროდუქტების გამწმენდი წარმოების გაერთიანება;

- შესაძლებელი დევერსიფიკაცია, მაგალითად, ნავთობქიმიური კომპლექსის გარდაქმნა ფარმაცევტიულ წარმოებად;

- არსებული სანარმოო სიმძლავრეების შესაძლებელი გაფართოება ეკონომიის მისაღებად, რაც განპირობებულია წარმოების მასშტაბის ზრდით;

- საერთო საინვესტიციო კლიმატი;

- სახელმწიფოს სანარმოო პოლიტიკა;

- სანარმოო ფაქტორების არსებობა და ღირებულება;

- საექსპორტო შესაძლებლობები.

გარემოებებიდან გამომდინარე უნდა მოხდეს საერთო (სექტორული მიდგომა), ან კონკრეტული პროექტის (მიდგომა სანარმოს დონეზე) შესაძლებლობების შესწავლა, ან ორივეს ერთად. საერთო შესაძლებლობის გამოკვლევა შეიძლება დავეყოთ სამ კატეგორიად:

- რეგიონის გამოკვლევა, იქნება ეს ადმინისტრაციული პროვინცია, ჩამორჩენილი რაიონი, ან პორტის მახლობელი რაიონი;

- სანარმოო გამოკვლევები, მათი დანიშნულებაა გამოავლინონ მოცემული წარმოების დარგის შესაძლებლობები;

- გამოკვლევები, რომელთა დანიშნულებაა, გამოავლინონ ბუნებრივი რესურსების გამოყენების შესაძლებლობები, სასოფლო-სამეურნეო ან სანარმოო პროდუქციის შესაქმნელად.

ამგვარად მეზოდონეზე ეკონომიკის სუბიექტების შესაძლებლობების და საფინანსო-ეკონომიკური ზრდის პერსპექტივების შეფასება შეუძლებელია მათი საინვესტიციო პოტენციალის ანალიზის გარეშე. ეს დაკავშირებულია იმასთან, რომ ეკონომიკის სუბიექტების რესურსების ერთობლიობა მეზოდონეზე ხშირად დანაწევრებულია სხვადასხვა წყაროებისა და შემადგენლობების მიხედვით. ამასთან დაკავშირებით ეროვნული ან მეზოდონის სა-

ინვესტიციო პროცესების აღწერის დროს არსებობს ტერმინოლოგიური ერთიანობის პრობლემა.

“რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი — ტრანსფორმირებად გარემოში რეგიონის დამოუკიდებელი საინვესტიციო საქმიანობის განხორციელების ინტეგრალური მახასიათებელია”¹.

საინვესტიციო პოტენციალის შეფასების, ტერიტორიების საინვესტიციო მიმზიდველობის მიხედვით რანჟირების მიზნით შეიძლება გამოვიყენოთ ხარროდის მოდელის ბაზაზე აგებული თეორია.

ხარროდის მოდელში პირველად იყო ნაჩვენები ფაქტორული პარამეტრების ურთიერთკავშირი, რომლებიც ახასიათებდნენ განვითარების პოტენციალს შემოსავლების მაჩვენებლებით. მოცემული მოდელის ფარგლებში სანყის ცნებებს წარმოადგენს: “ეკონომიკური შემოსავალი” და “კაპიტალი”. “ეკონომიკური შემოსავალი” წარმოადგენს სამენარმეო მომსახურების ღირებულებით გამოხატულებას.

ცნება “კაპიტალი”, რომელიც გამოიყენება სხვადასხვა ხარისხის სირთულის ობიექტების (ქვეყანა, დარგი, რეგიონი, საწარმო) საინვესტიციო პოტენციალის შედარებითი შეფასების მოდელეებში, არის სხვადასხვა ანალიტიკური მიდგომების შედეგი:

ა) “კაპიტალი” არის განცალკევებული რესურსების ერთობლიობა. ეს უკანასკნელი შედგება ქონების, მონყობილობის, საბრუნავი სახსრების, საქონლის და შუალედური პროდუქტების მარაგის, აგრეთვე მოხმარების საგნებისაგან, რომლებიც გამოიყენება მოხმარების საგნების და მომსახურების წარმოებისათვის. მთელი ეს განცალკევებული რესურსები იძენენ “ფასეულობას” და წარმოადგენენ საინვესტიციო პოტენციალის სტრუქტურულ ელემენტებს. “საინვესტიციო ფასეულებების” შექმნის ძირითადი ფაქტორია სამენარმეო უნარი და “ეკონომიკური მინდობილობის” მექანიზმი, რომელიც უზრუნველყოფს ეკონომიკური შემოსავლების მიღების შესაძლებლობას (ალბათობას). წარმოების

1 Ясқов С.Н. Формирование инвестиционного потенциала и оптимизация его использования (региональный аспект) – Автореферат. – М.: РАГС, 2000 г.

პროცესში გამოყენებული კაპიტალური რესურსები გადაიქცევა ინვესტიციებად, თუ ისინი უზრუნველყოფენ მოგების მიღების შესაძლებლობას;

ბ) “კაპიტალი” - ეს არის შუალედურ ფასეულობათა ერთობლიობა, რომელთა მთავარი დანიშნულებაა გაზარდონ საზოგადოებრივი შრომისნაყოფიერება;

გ) “კაპიტალი” - ეს არის ყველა კვლავნარმოებული საქონლის ერთობლიობა. “კაპიტალის” ეკონომიური არსი იმაში კი არ მდგომარეობს, თუ რას ქმნის იგი, არამედ მის კვლავნარმოებაშია;

დ) “კაპიტალი” არის სამეურნეო სუბიექტების ეკონომიკური გადანყვეტილებების შედეგი, რომლებიც ცვალებად რესურსს აქცევენ ეკონომიკურ შემოსავლად. კაპიტალის ღირებულება განპირობებულია შემოსავლის ღირებულებით (“კაპიტალური რესურსები-შემოსავალი-შემოსავლის ღირებულება-კაპიტალის ღირებულება”).

რეგიონის საინვესტიციო მიმზიდველობის შეფასების Mმეთოდი. ქართული პრაქტიკა ადასტურებს, რომ საინვესტიციო პოტენციალის დაცემის პირველ სიგნალს წარმოადგენს მაღალკვალიფიციური კადრების გადინება. ეს პროცესი ამცირებს ადგილობრივი ბიუჯეტების საგადასახადო ბაზას, რაც განაპირობებს მოსახლეობის რიგი სოციალური ჯგუფების მდგომარეობის გაუარესებას, რომლებიც შემოსავლებს ღებულობენ ბიუჯეტიდან. საერთო კეთილდღეობის შემცირებას პრაქტიკულად ყოველთვის თან სდევს კაპიტალის გადინება. ეს კი რეგიონულ პროცესს აძლევს კუმულატურ ხასიათს. აქედან შეიძლება გავაკეთოთ ერთი მნიშვნელოვანი დასკვნა: რეგიონების ეკონომიკური კეთილდღეობა და ვარდნა არის თვითგანვითარებადი პროცესი, რომელიც აძლიერებს არათანაბარ რეგიონულ განვითარებას.

პრაქტიკისათვის ცნობილია საინვესტიციო კლიმატისა და რისკების ეროვნული რეიტინგები, რომლებიც ცნობილი საექსპერტო სააგენტოების Moody's, Standard & Poor, IBCA მიერ პერიოდულად ქვეყნდება მსოფლიოს წამყვან ეკონომიკურ ჟურნალებში Euromoney, Fortune, The Economist.

საინვესტიციო მიმზიდველობის ინტეგრალური შეფასების სისტემა დაფუძნებულია ორი ზომვადი სიდიდის, ორი ძირითადი მაჩვენებლის ურთიერთკორელაციაზე: საინვესტიციო რისკი და საინვესტიციო პოტენციალი. ამის საშუალებით, ერთი მხრივ, შესაძლებელია რეგიონში სავარაუდო ბიზნესის მასშტაბების შეფასება, ხოლო, მეორე მხრივ, დადგინდეს რამდენად სარისკოა ამ ბიზნესის განვითარება. რისკ-პოტენციალის სიბრტყეში მოცემულია შემდეგი გრადაცია.

პოტენციალი:

მაღალი (ციფრული აღნიშვნა 1),

საშუალო (2),

დაბალი (3).

რისკი:

დაბალი (ანბანური აღნიშვნა A),

საშუალო (B),

მაღალი (C),

შესაბამისად ყოველი რეგიონის რეიტინგი აღინიშნება ანბანურ-ციფრობრივი კომბინაციით. ზოგადად აღნიშნული მეთოდიკა შეგვიძლია განვიხილოთ როგორც საინვესტიციო კლიმატის შეფასების მეთოდიკა, რომელიც აერთიანებს ქვეყნისა და რეგიონის ობიექტურ შესაძლებლობებს (საინვესტიციო პოტენციალი) და ინვესტორის საქმიანობის პირობებს (საინვესტიციო რისკი).

გასაგებია, თუ რატომ გადაწყვეტილებების მისაღებად არ არის საკმარისი მხოლოდ პოტენციალის, ან მხოლოდ რისკის განხილვა. რეგიონი შეიძლება საუკეთესო იყოს პოტენციალის თვალსაზრისით - მაგალითად, იქ არის ნედლეული, რესურსები ან მოსახლეობაა მდიდარი, მაგრამ თუ პოლიტიკური მდგომარეობა არასტაბილურია, ან გარემო იმდენად დაბინძურებული, რომ კიდევ ერთ ქარხანას მოსახლეობა უბრალოდ ვერ აიტანს, ინვესტიციებზე ცოტანი თუ დათანხმდებიან.

საინვესტიციო პოტენციალი (ტერიტორიის საინვესტიციო ტევადობა) წარმოადგენს ინვესტიციების განხორციელების ობიექტურ წინაპირობათა ჯამს, რომელიც დამოკიდებულია როგორც

ინვესტირების ობიექტების, სფეროების არსებობაზე და მრავალ-ფეროვნებაზე, ასევე - მათ ეკონომიკურ ჯანმრთელობაზე.

საინვესტიციო პოტენციალი ითვალისწინებს ძირითადად მაკროეკონომიკურ მახასიათებლებს, ტერიტორიის გაჯერებას წარმოების ფაქტორებით, მოსახლეობის სამომხმარებლო მოთხოვნას და სხვა მაჩვენებლებს. რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი ყალიბდება რვა კერძო პოტენციალისაგან:

- ნედლეულ-რესურსული (ბუნებრივი რესურსების ძირითადი სახეების საბალანსო მარაგით უზრუნველყოფა);
- შრომითი (შრომითი რესურსები და მათი საგანმანათლებლო დონე);
- სანარმოო (რეგიონში მოსახლეობის სამეურნეო საქმიანობის ერთიანი შედეგი);
- ინოვაციური (რეგიონში მეცნიერების განვითარებისა და სამეცნიერო-ტექნიკური პროგრესის მიღწევების დანერგვის დონე);
- ინსტიტუციური (საბაზრო ეკონომიკის ნამყვანი ინსტიტუტების განვითარების ხარისხი);
- ინფრასტრუქტურული (რეგიონის ეკონომიკურ-გეოგრაფიული მდებარეობა და მისი ინფრასტრუქტურული უზრუნველყოფა);
- საფინანსო (საგადასახადო ბაზის მოცულობა და რეგიონის სანარმოების მომგებიანობა);
- სამომხმარებლო (რეგიონის მოსახლეობის ერთობლივი მსყიდველობითი უნარი).

მაშასადამე, საინვესტიციო პოტენციალის შეფასება ეფუძნება მოყვანილი რვა პოტენციალიდან ცალკეულის ეტაპობრივ შეფასებას, ხოლო შემდეგ ამ საინფორმაციო ბაზაზე დაყრდნობით ყალიბდება ერთიანი, ინტეგრალური შეფასება.

რეგიონების რანჟირების აღნიშნული მეთოდის მეორე შემადგენელს წარმოადგენს საინვესტიციო რისკის მაჩვენებელი. საინვესტიციო რისკის სიდიდე აჩვენებს ინვესტიციების დანაკარგების და მათგან მოგების მიღების ალბათობას. განიხილება რისკის შემდეგი სახეები:

- ეკონომიკური (ტენდენციები რეგიონის ეკონომიკურ განვითარებაში);

- საფინანსო (რეგიონული ბიუჯეტისა და საწარმოების ფინანსების დაბალანსებულობის ხარისხი);

- პოლიტიკური (არჩევნების შედეგების მიხედვით მოსახლეობის პოლიტიკურ სიმპატიათა განაწილება, ადგილობრივი ხელისუფლების ავტორიტეტულობა);

- სოციალური (სოციალური დაძაბულობის დონე);

- ეკოლოგიური (გარემოს დაბინძურების დონე, რადიაციულის ჩათვლით);

- კრიმინალური (რეგიონში დამნაშავეობის დონე, დამნაშავეობის სიმძიმის გათვალისწინებით);

- საკანონმდებლო (ამა თუ იმ სფეროში ან დარგში ინვესტირების იურიდიული პირობები, წარმოების ცალკეული ფაქტორების გამოყენების წესი). ამ რისკის განსაზღვრისას უნდა გავითვალისწინოთ როგორც სახელმწიფოს, ასევე რეგიონების დონეზე მიღებული კანონები და ნორმატიული აქტები. აგრეთვე ის დოკუმენტები, რომლებიც უშუალოდ არეგულირებს საინვესტიციო საქმიანობას ან არაპირდაპირად ეხება მას.

რისკი თითქოს აჯამებს “თამაშის წესებს” საინვესტიციო ბაზარზე. საინვესტიციო პოტენციალისაგან განსხვავებით ბევრი რამ ამ წესებიდან შეიძლება უეცრად შეიცვალოს იმდენად, რამდენადაც იცვლება ადამიანის ხასიათი და აზრი, ამიტომ რისკი თვისობრივი მახასიათებელია.

კანონმდებლობა წარმოადგენს საინვესტიციო რისკის უმნიშვნელოვანეს შემადგენელს. რეგიონთაშორისი მიდგომის სპეციფიკა მდგომარეობს იმაში, რომ რეგიონთა უმრავლესობის ტერიტორიაზე მოქმედებს საქართველოს საერთოსახელმწიფო საკანონმდებლო ფონი, რომელიც აწესრიგებს საინვესტიციო საქმიანობას მხოლოდ თავისი უფლებამოსილების ფარგლებში. გარდა ამისა კანონმდებლობა, როგორც წესი, არა მარტო გავლენას ახდენს საინვესტიციო რისკის ხარისხზე, არამედ აწესრიგებს ამა თუ იმ სფეროში ან დარგებში ინვესტირების შესაძლებლობებს,

განსაზღვრავს რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის ცალკეული ფაქტორების გამოყენების წესს.

რეგიონის საინვესტიციო მიმზიდველობის შეფასება შეიძლება ავგაოთ შემდეგი კლასიფიკაციით:

1A ტიპი - მაქსიმალური შესაძლებლობები მინიმალური რისკის პირობებში.

2A ტიპი - საშუალო შესაძლებლობები მინიმალური რისკის პირობებში.

3A ტიპი - ჯგუფი დაბალი შესაძლებლობებით და მინიმალური რისკით.

1B ტიპი - ჯგუფი მაღალი პოტენციალით და ზომიერი რისკით.

2B ტიპი - ჯგუფი საშუალო პოტენციალით და ზომიერი რისკით.

3B ტიპი - ჯგუფი დაბალი პოტენციალით და ზომიერი რისკით.

3B1 ტიპი - დაქვეითებული პოტენციალი და რისკის ზომიერი ინდექსი.

3B2 ტიპი - რეგიონები უმნიშვნელო პოტენციალით და რისკის ზომიერი ინდექსით.

1C ტიპი - რეგიონების ჯგუფი მაღალი პოტენციალით და მაღალი რისკით.

2C ტიპი - ჯგუფი საშუალო პოტენციალით და მაღალი რისკით.

3C1 და 3C2 ტიპი - რეგიონები დაბალი პოტენციალით და მაღალი რისკით.

აღნიშნულ რეგიონებში ჯგუფები 2A და 1A, 1B, 2B შეიძლება განვიხილოთ როგორც პოტენციური "ზრდის პოლუსები".

საექსპერტო შეფასებები მომავალში ჰპოვებენ ფართო გავრცელებას. თუმცა რეიტინგების საყოველთაო გამოყენება შექმნის მრავალ პრობლემას მათი უტყუარობის შემოწმებასთან დაკავშირებით¹, რადგანაც ექსპერტთა შეფასებები სუბიექტურია. მათზე გავლენას ახდენს პოლიტიკური, კულტურული, სოციალუ-

1 Рожков Ю. Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска. Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права, 2001 г.

რი, საგანმანათლებლო და სხვა ფაქტორები. ეს კი იწვევს ერთი და იმავე ეკონომიკური ინდიკატორის და მოვლენის სხვადასხვანაირ ინტერპრეტირებას.

დიდი მოცულობის ხარისხობრივი მაჩვენებლების გათვალისწინების შესაძლებლობა წარმოადგენს საექსპერტო მოდელების უმთავრეს ღირსებას. თუმცა ობიექტურობის დონის ამაღლები-სათვის საჭიროა მათი შევსება სატატისტიკური მონაცემების სის-ტემით და გამოთვლებით, რაც შესრულებული იქნება საყოველ-თაოდ აღიარებული საერთაშორისო მეთოდის გამოყენებით.

რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი. საბიუჯეტო-საფინანსო ფედერალიზმის განვითარების პირობებში იქმნება პირო-ბები პრინციპულად ახალი საინვესტიციო კავშირების სისტემის ჩამოყალიბებისათვის, რომლებიც უზრუნველყოფენ რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის რეალურ ჩართვას კვლავწარმოე-ბით პროცესში.

რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის სივრცითი და დრო-ითი “გაშლა” განაპირობებს მისი როგორც სისტემის განხილვას. ამ სისტემის ცალკეულ ელემენტებს შორის კავშირები უნდა იყოს მონესრიგებული საინვესტიციო პოტენციალის ეფექტური რეა-ლიზების თვალსაზრისით ობიექტების, ფორმების, დონეების და დროის მიხედვით.

ამრიგად, რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი (რსპ) წარმო-ადგენს რიგი პარამეტრების ფუნქციას: წარმოების ფაქტორების არსებობა, მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები, ინსტიტუციალუ-რი გარემოს განვითარების მაჩვენებლები და სხვა:

$$რსპ = f(x_1 + x_2 + x_3 + \dots + x_n).$$

ამასთან, ზემოქმედების ფაქტორები შეიძლება გაიყოს ორ ჯგუფად:

- პირობით-მუდმივი, რომელთა დონე უცვლელი რჩება ტექ-ნოლოგიებისა და საზოგადოებრივი ურთიერთობების განვითა-რების მოცემულ დონეზე (ბუნებრივ-კლიმატური, რესურსული, გეოპოლოტიკური და ა.შ.), ანუ მათ ცვლილებებს აქვს გადატანი-თი ხასიათი;

· ცვლადები, რომლებიც შეიძლება შეიცვალონ ტექნოლოგიების მოცემული დონის ჩარჩოებში. მათი მოძრაობის ხასიათი - უწყვეტია. რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის ცვალებადი ფაქტორების მაგალითია მოცემულ რეგიონში ინვესტორის საქმიანობის საკანონმდებლო სფერო.

რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი შეგვიძლია წარმოვადგინოთ შემდეგი სახით:

$$რსპ = \sum \text{პმფ} + \sum \text{ცფ},$$

სადაც

პმფ - პირობით-მუდმივი ფაქტორებია;

ცფ - ცვლადი ფაქტორები.

პრაქტიკული გამოთვლებისათვის მიზანშეწონილია შემოვიტანოთ ფაქტორთა ორივე ჯგუფის მნიშვნელობის კოეფიციენტები, რადგანაც მათ შესაძლებელია არ გააჩნდეს ადეკვატური წონის მნიშვნელობები, ანუ:

$$რსპ = k_1 \sum \text{პმფ} + k_2 \sum \text{ცფ}, \text{ თანაც } k_1 + k_2 = 1$$

რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი, საინვესტიციო ტევადობის ცნებისაგან განსხვავებით განსაზღვრავს რეგიონში დაბანდებული ინვესტიციების მაქსიმალურად შესაძლებელ მოცულობას, მიზანშეწონილობის (ეკონომიკური ეფექტურობის) პირობების გათვალისწინებით.

ამრიგად დავადგინოთ ცნებათა თანამიმდევრობა. რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი მოიცავს კატეგორიებს - საინვესტიციო მიმზიდველობა, საინვესტიციო კლიმატი, ეკონომიკური პოტენციალი. უფრო დანვრილებით განვიხილოთ ორი ტერმინი - საინვესტიციო და ეკონომიკური პოტენციალი. შეფასების შემოთავაზებული მეთოდების ანალიზის დროს, როგორც ეკონომიკური ისე საინვესტიციო პოტენციალის შემთხვევაში, შეიძლება შევამჩნიოთ მათი გასაოცარი არა მხოლოდ კორელაცია, არამედ

სინქრონულობაც. თუმცა, გავრცელებული თვალსაზრისით, ეკონომიკური პოტენციალის ცნება მთავარი, დომინირებადია ცნებათა იერარქიაში, მმაგრამ ჩვენი აზრით ადგილი აქვს შემდეგს: კატეგორიები "საინვესტიციო პოტენციალი" და "ეკონომიკური პოტენციალი" სინონიმური ცნებებია და მიეკუთნებიან ეროვნული ეკონომიკის მდგომარეობის ანალიზის განსხვავებულ ასპექტებს. რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალი წარმოადგენს რეგიონის ეკონომიკურ პოტენციალს, რომელიც კორექტირებულია ზოგადეკონომიკური ეფექტურობის კრიტერიუმისა და განვითარების პერსპექტივის გათვალისწინებით. იგი გამოიყენება ეკონომიკური მეცნიერების უფრო ვიწრო სფეროში - საინვესტიციო საქმიანობაში.

თუმცა უნდა აღვნიშნოთ, რომ თუ რეგიონების რანჟირება, რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის აბსტრაქტული შეფასება არ იქნება დაკავშირებული კონკრეტული დარგის და სამეურნეო სუბიექტის მოთხოვნილებებთან ის სრულყოფილად ვერ ასახავს რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის მთელ არსს და პრაქტიკულ მნიშვნელობას. ისევე, როგორც ყველა გასაშუალოებული მაჩვენებელი - რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის მაჩვენებელი წარმოადგენს მხოლოდ მიახლოებით ორიენტირს, რომელიც მნიშვნელოვანია მაკროდონის და არა მიკროდონის - საწარმოს დონის პროცესების ეკონომიკური შეფასებისას. რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის მაჩვენებელს არ შეუძლია შეაფასოს კონკრეტული დარგის საქმიანობა და კორპორაციული ეფექტურობა.

როგორც გვიჩვენა ჩატარებულმა ანალიზმა მეზოეკონომიკის სუბიექტის საინვესტიციო პოტენციალის ცვლადები, როგორც მაკროეკონომიკური გარემოს ელემენტები, დინამიკაში იცვლებიან. აქედან გამომდინარე სუბიექტს თავისი საქმიანობის ძირითადი პარამეტრების შენარჩუნებისა და განვითარების ეფექტურობის ამალღების მიზნით შეუძლია მონიტორინგის განხორციელება, საინვესტიციო პოტენციალის ცვლილების პროგნოზირება, საქმიანობის დაგეგმვა ერთ-ერთი სცენარის მიხედვით, მაგალიათად:

პესიმისტური, სტაბილიზაციური, ოპტიმისტური.

თითოეულ სცენარში საინფორმაციო-ანალიტიკურ ბაზას წარმოადგენს მეზოეკონომიკის სუბიექტის საინვესტიციო პოტენციალის მახასიათებელთა ნაკრები. კერძოდ, მაკროეკონომიკურ გარემოში საინვესტიციო საქმიანობის პროგნოზირების მიზნით შეიძლება შევადგინოთ რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის ცვლილების ტენდენციების მატრიცა (ცხრილი 1), რომელიც ასახავს მეზოეკონომიკის სუბიექტის რეაქციისა და ღონისძიებების რამოდენიმე ვარიანტს.

ცხრილი 1

რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის ტენდენციების მატრიცა

გარემო / ტენდენციები	ეკონომიკური	სამართლებრივი	ინსტიტუციონალური
პოზიტიური	+1	+1	+1
სტაბილური	0	0	0
ნეგატიური	-1	-1	-1

ზოგადი სახით, მაკროეკონომიკური გარემოს ცვლილების მეტად შესაძლო ინტეგრალური ტენდენცია (T_{Pmax}), შეიძლება წარმოდგენილი იქნეს გაანალიზებულ ტენდენციათა გასაშუალებით:

$$T_{Pmax} = \sum_{i=1}^N (a_i * x_i)$$

სადაც a_i ($\sum a_i = 1$) მაჩვენებლის კუთრი წონაა, როგორც წესი, წონა გამოითვლება ყოველი კონკრეტული ტენდენციის მნიშვნე-

ლობის ხარისხის შესაბამისად;

x_i – მაჩვენებელი, რომელიც ახასიათებს ერთ ტენდენციას;

N – მაკროეკონომიკური გარემოს შემადგენელთა რიცხვია.

ზემოგანხილული შემთხვევისათვის (ცხრილი 1) შესაძლო ინტეგრალურ ტენდენციას აქვს სახე:

$$T_{P \max} = \sum_{i=1}^3 (a_i * x_i).$$

რეგრესიის განტოლებას ექნება შემდეგი სახე:

$$T_{P \max}^p = \sum_{i=1}^3 \left(a_i * \sum_{j=1}^{K_i} z_j \right),$$

სადაც

$T_{P \max}^p$ — ინტეგრალური ტენდენციაა;

$\sum_{j=1}^{K_i} z_j$ — რეგრესიის განტოლება i -ური ტენდენციისათვის;

j – i -ური ტენდენციის რეგრესიის განტოლებაში ნიშნადი პარამეტრების რაოდენობაა.

დასკვნები და აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის საინვესტიციო პოტენციალის შეფასება .

1. მოცემულია რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის გამოთვლის მეთოდი. წარმოდგენილია შესაბამისი კლასიფიკაცია. საინვესტიციო მიმზიდველობის ინტეგრალური შეფასების სისტემა აგებულია ორი ძირითადი მაჩვენებლის, ორი ზომვადი სიდიდის: საინვესტიციო რისკი და საინვესტიციო პოტენციალი - ურთიერთკორელაციაზე. რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის განსაზღვრა საშუალებას გვაძლევს, ერთი მხრივ, შევაფასოდ ბიზნესის მასშტაბები, მეორეს მხრივ — მისი რისკ-ფაქტორები.

2. წარმოდგენილი მეთოდის შესაბამისად საქართველოს რეგიონების საინვესტიციო მიმზიდველობის შეფასების შედეგად

მივიღეთ, რომ აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკას შეესაბამება აღნიშვნა 2A, რაც გულისხმობს საშუალო შესაძლებლობებს მინიმალური რისკით.

3. აჭარის რეგიონზე მოდის საქართველოს საერთო საინვესტიციო პოტენციალის 4%. 2012 — 2013 წწ. რეგიონმა მიიღო უცხოური ინვესტიციებიდან 112 მლნ. დოლარი, რაც დაახლოებით 23%-ია მთლიანი საქართველოს მაჩვენებლისა.

4. აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა მხოლოდ დედაქალაქ თბილისის ჩამორჩება ინფრასტრუქტურულ, შრომით, სამეცნიერო, სამომხმარებლო, საწარმოო, საფინანსო და ინსტიტუციურ პოტენციალებში.

5. ჩატარებული ანალიზის თანახმად აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის საინვესტიციო რისკი 2-ჯერ ნაკლებია, ვიდრე საშუალოდ მთელს საქართველოში.

ლიტერატურა

1. Глonti В. Д. Социально-экономическое составляющие формирования федерализма и регионализма в Грузии. Журнал “Региональная экономика теория и практика”, 2005 г., стр. 65-70

2. Чуб Б. А. Оценка инвестиционного потенциала субъектов Российской экономики на мезоуровне. Москва, 2001 г. С. 171-199.

3. Рожков Ю. Терский М. Инвестиционный потенциал региона и масса регионального инвестиционного риска. Вестник Хабаровской государственной академии экономики и права. Хабаровск, 1998 г. С. 56-59.

4. ღლონტი ვ. ჯ. რეგიონის საინვესტიციო მიმზიდველობის განსაზღვრის მეთოდი. ჟურნალი “სოციალური ეკონომიკა”, 2006 წ., №2, გვ. 88-94

5. Гунтаишвили Д.Т. Оценка инвестиционной привлекательности Аджарской автономной республики. Материалы докладов XIV

Международной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Ломоносов» / Отв. ред. И.А. Алешковский, П.Н. Костылев. [Электронный ресурс] — М.: Издательский центр Факультета журналистики МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007. <http://www.lomonosov-msu.ru/2007/24/guntaishvili@list.ru.doc.pdf>

6. <http://www.statistics.ge>

რეზიუმე

მეზოდონეზე ეკონომიკის სუბიექტების შესაძლებლობების და საფინანსო-ეკონომიკური ზრდის პერსპექტივების შეფასება შეუძლებელია მათი საინვესტიციო პოტენციალის ანალიზის გარეშე. ეს დაკავშირებულია იმასთან, რომ ეკონომიკის სუბიექტების რესურსების ერთობლიობა მეზოდონეზე ხშირად დანაწევრებულია სხვადასხვა წყაროებისა და შემადგენლობების მიხედვით. ეროვნული ან მეზოდონის საინვესტიციო პროცესების აღწერის დროს არსებობს ტერმინოლოგიური ერთიანობის პრობლემა.

სტატიაში განხილულია აღნიშნული საკითხები და მოცემულია ავტორისეული დასკვნები მეზოდონის რეგიონის საინვესტიციო პოტენციალის განსაზღვრის მეთოდების შესახებ.



**ტურიზმის ინდუსტრიის ინვესტიციებით
სახელმწიფოებრივი მართვის
მსოფლიო გამოცდილება**

ნატალია ჯიჯავაძე
სტუ დოქტორანტი

რევაზ შენგელია
ემდ, სტუ პროფესორი, ჟურნალ
“ეკონომიკის” მთ. რედაქტორი

ქვეყნის ეკონომიკის ტრანსფორმირების პერიოდში, ტურისტული ბიზნესის განვითარების ამოცანის შემუშავება და შესაბამისი სახელმწიფო პოლიტიკის გატარება მეტად აქტუალური და ობიექტური აუცილებლობაა. ბოლო წლებში ჩვენს ქვეყანაში ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარება მიმდინარეობდა წინააღმდეგობრივად, რაც გამოიხატებოდა იმაში, რომ, ერთი მხრივ, ქვეყანაში გაიზარდა იმ ფირმების და ორგანიზაციების რაოდენობა, რომლებიც ეწევიან ტურისტულ მომსახურებას და ამის საფუძველზე განვითარდა გამსვლელი ტურიზმი. მეორე მხრივ, შემომსვლელი და შიგა ტურიზმი მკვეთრად ჩამორჩება გამსვლელ ტურიზმს.

ყოველივე ზემოაღნიშნულ თავისებურებებთან დაკავშირებით, წარმოიშვა ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარების ერთიანი პოლიტიკის ფორმირების აუცილებლობა. როგორც უკვე აღინიშნა ტურიზმის ინდუსტრია მჭიდროდაა დაკავშირებული ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორთან. შესაბამისად, ტურისტული პროდუქტიც წარმოადგენს მათი ფუნქციონირების შედეგს.

უცხოური გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ ტურისტული ინდუსტრიის წარმატებით განვითარება მჭიდროდ არის დაკავ-

შირებული სახელმწიფოს აქტიურ მოქმედებასთან მის ფუნქციონირებაში. მრავალ ქვეყანაში ნათლად გამოჩნდა, რომ ტურიზმი – მაღალრენტაბელური დარგია, დამატებითი (რიგ შემთხვევაში არსებითი) წყარო ვალუტის შემოღინების (შემომსვლელი და შიგა ტურიზმის აქტიური განვითარებისას), ეკონომიკური სტრუქტურის დივერსიფიკაციის ფაქტორი.

ტურიზმის ინდუსტრიის სპეციფიკა, ტურისტული ბიზნესის განვითარებიდან მიღებული ეკონომიკური ეფექტი, ამწვავებს კონკურენციას მსოფლიო ბაზარზე.

ტურისტული მომსახურება მოითხოვს სახელმწიფოს მხრიდან აუცილებელ მხარდაჭერას. საბაზრო ეკონომიკის განვითარებულ ქვეყნებში ამჟამად არსებობს მთელი რიგი მეთოდებისა, რომელთა დახმარებითაც ამ დარგში ხორციელდება სახელმწიფო საინვესტიციო პოლიტიკა.

უცხოური გამოცდილება გვიჩვენებს, ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარებისათვის ინვესტიციურ პროცესებში სახელმწიფოს მონაწილეობის შემდეგ ძირითად მიმართულებებს:

– ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთის მქონე ხელსაყრელი კრედიტებით და სესხებით უზრუნველყოფა, ფიქსირებულ და საბაზრო პროცენტის განაკვეთის სხვაობის სახელმწიფო კომპენსაციით.

– მიწის გაყიდვა ან არენდით გაცემა საბაზრო ფასზე დაბალი ფასით.

– საგადასახადო შეღავათები

– ინვესტიციებზე სახელმწიფო გარანტიების მიცემა.

სხვადასხვა ქვეყანაში ტურიზმის ინდუსტრიაში გამოიყენება სახელმწიფო ინვესტიციური პოლიტიკის სხვადასხვა საშუალებები, მაგალითად, ავსტრიაში, საბერძნეთში, პორტუგალიაში გამოიყენება შეღავათიანი სესხები, საფრანგეთში, ბრიტანეთში და იტალიაში განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა დახმარებებს, ესპანეთში – დამატებულ ღირებულებაზე დაბალი გადასახადები.

საზღვარგარეთის ქვეყნებში დიდი ყურადღება ექცევა ქვეყ-

ნის მიმზიდველი იმიჯის შექმნას უცხოელი ტურისტებისათვის. ეს კი მიიღწევა ქვეყნის პოლიტიკური სტაბილიზაციის უზრუნველყოფის გზით, ინფრასტრუქტურის განვითარებით (მაგალითად, საგზაო ქსელი, რისკის შემცირება და სხვა).

ზოგიერთ ქვეყანაში ტურიზმის სფეროს განვითარების საქმე სახელმწიფოს ხელშია. ასე მაგალითად, ეგვიპტესა და თურქეთში, სადაც ტურიზმს მეურვეობას უწევს სახელმწიფო, დარგის კონტროლის ჩათვლით, შესაბამისი დარგის სამინისტრო. ინვესტიციური პროექტების რეალიზაციაზე, რეკლამაზე და მარკეტინგულ გამოკვლევაზე აუცილებელ სახსრებს ეგვიპტის ხელისუფლება სახელმწიფო ბიუჯეტიდან გამოყოფს. ამ ქვეყნისთვის ტურიზმი წარმოადგენს მნიშვნელოვან წყაროს უცხოურ ვალუტის შემოდინებისათვის.

ეროვნული ტურიზმის განვითარებაში აქტიური მონაწილეობა დამახასიათებელია იტალიის სახელმწიფო პოლიტიკისთვის, ტურიზმის განვითარების პერსპექტიული მიმართულებები შემუშავდება ტურიზმის დეპარტამენტის იტალიის მრეწველობის, ვაჭრობისა და ხელოსნობის სამინისტროს სტრუქტურის მიერ. მეორე ორგანო – ტურიზმის ეროვნული სამმართველო – პასუხს აგებს ევროპულ კავშირთან ურთიერთობის განვითარებაზე, ახორციელებს დარგთაშორის კოორდინაციას ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარების ინტერესებიდან გამომდინარე. უზრუნველყოფს მომხმარებელთა ინტერესების დაცვას, ბაზარზე ტურისტული პროდუქტის წინააღმდეგობის მიზნით საზღვარგარეთ ქმნის თავის საინფორმაციო წარმომადგენლობას, ატარებს სარეკლამო კამპანიას და სხვა ღონისძიებებს.

ტურიზმის სახელმწიფოებრივი რეგულირება ოლქებში (რეგიონებში) ხორციელდება ორ დონეზე. ტურიზმის დეპარტამენტი (პირველი დონე) წყვეტს ტურისტული ბიზნესის სამართლებრივი უზრუნველყოფის საკითხებს. მეორე დონე წარმოდგენილია ტურიზმის განვითარების სააგენტოების სახით, რომელსაც აქვს ყველა ოლქში (რეგიონში) თავისი განყოფილე-

ბები. სააგენტოების და განყოფილებების უწყებაში წარმოებს სტატისტიკური აღრიცხვა და ინფორმაციის შეგროვება ტურისტული ნაკადების შესახებ. ტურისტული ბაზრის მარკეტინგული გამოკვლევა, ტურისტების ინფორმაციული მომსახურება.

საოლქო უწყებები (ოლქი ყველაზე მსხვილადმინისტრაციული ერთეულია იტალიაში) ამუშავებენ ტურიზმის განვითარების პროგრამებს. ოლქების ტერიტორიისათვის არეგულირებენ ტურისტული საწარმოების საქმიანობას, სასტუმრო კომპლექსების, დასვენების ობიექტებს, აწარმოებენ სასტუმროების კლასიფიკაციას, ლიცენზიას აძლევენ ტურისტული ფირმების საქმიანობას, ამზადებენ სპეციალისტებს ტურისტების მომსახურებისათვის (გიდებს, გამცილებლებს, თარჯიმნებს) მათი სერტიფიცირებით, ახორციელებენ კონტროლს პროვინციების ტურიზმის სამმართველოების საქმიანობაზე და ადგილებზე, ავტონომიური სამკურნალო საწარმოებზე აგრეთვე ტურიზმის აგენტებზე. ადგილობრივი ორგანოები წყვეტენ ტურისტული ინფრასტრუქტურის განვითარების საკითხებს, კულტურის ძეგლების დაცვას, ტურისტული ფირმების საქმიანობის ორგანიზაციას ქვეყნლის მთელ ტერიტორიაზე.

ქალაქის მმართველობებს მიცემული აქვს უფლება გამოუშვას მუნიციპალური ტურობლიგაციები, რომელთა გაყიდვიდან მიღებული სახსრები განკუთვნილია ტურიზმის ინდუსტრიის ინფრასტრუქტურის განვითარებისა და ისტორიული ძეგლების რესტავრაციისათვის.

იტალიაში მიმდინარეობს საკითხის განხილვა მოსახლეობის ფენებისათვის მატერიალური მხარდაჭერის შესახებ დასვენებისათვის, აგრეთვე ტურისტული მგზავრობისათვის შეღავათიანი კრედიტების მიცემის თაობაზე. ამ მიზნით ხელისუფლებას გამიზნული აქვს გამოიყენოს მრავალი ქვეყნების პრაქტიკა, რომლებმაც შემოიღეს „საშვებულებო ჩეკები“. ამ ღონისძიებების განხორციელებისათვის, ქვეყნის ბიუჯეტში გათვალისწინებულია შესაბამისი ხარჯები.

რეგიონული ტურიზმის განვითარებაში კერძო ფირმების ჩართვის მიზნით, ქვეყანაში იქმნება ე.წ. „კონსორციუმები ტურიზმის მიხედვით“. (ანტურიზმი) კერძო საწარმოებია, რომელთა 50% ფინანსდება რეგიონული ბიუჯეტებიდან 50% კი ტურისტული ფირმის, სასტუმროების, მაღაზიების და კვების საწარმოების სახსრებიდან. გარდა ამისა, კონსორციუმში მონაწილეებს კონსორციუმის ფონდში შეაქვთ თავიანთი წლიური მოგების განსაზღვრული პროცენტი. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, კონსორციუმის ფონდი ძირითადად ფინანსდება იმ საწარმოებისა და ორგანიზაციების სახსრებით, რომლებიც უშუალოდ დაინტერესებულნი არიან რეგიონული ტურიზმის განვითარებით.

იტალიის ტურისტულ ბიზნესში სახელმწიფოს აქტიურმა მონაწილეობამ იტალიას ბოლო წლებში მოუტანა საგადასახადო ბალანსის საერთაშორისო ტურიზმის მიხედვით, დადებითი სალდო, რამაც საშუალება მისცა ქვეყანას საგადასახადო ბალანსის სხვა მუხლების უარყოფითი სალდო გადაეფარა. ქვეყანას გააჩნია სხვადასხვა კლასიფიკაციის სასტუმროთა ფართო ქსელი.

საინტერესოა შვეიცარიის გამოცდილება ამ სფეროში, სადაც ჩამოყალიბდა ტურისტული მომსახურების ბაზრის ფუნქციონირების მრავალდონიანი რეგულირების სისტემა. ტურიზმის განვითარების სახელმწიფო პოლიტიკაში მონაწილეობას ღებულობენ ქვეყნის საგარეო საქმეთა სამინისტრო, შინაგან საქმეთა ფედერალური დეპარტამენტი, ტრანსპორტის ენერგეტიკის ფედერალური დეპარტამენტი, სახალხო მეურნეობის ფედერალური დეპარტამენტი, იუსტიციისა და პოლიციის ფედერალური დეპარტამენტი, ფედერალური სამხედრო დეპარტამენტი.

ამ სახელმწიფოებრივ სისტემაში განსაკუთრებული ადგილი უკავია ტურიზმის ფედერალურ სამსახურს, რომელიც პასუხისმგებელია ტურიზმის სახელმწიფო პოლიტიკის კონცეფციის შემუშავებაში, რომელშიც გათვალისწინებული იქნება:

ტურიზმის ინდუსტრიის დარგთაშორისი ხასიათი, ტურიზმის ბიზნესის დაგეგმვის ხელშეწყობა, მარკეტინგული საქმიანობის კოორდინაციის განხორციელება ტურიზმის შესახებ რეგიონული და კანტონების კავშირების სამსახურების მიერ, ტურისტული მომსახურების ბაზრის გამოკვლევის შესაძლებლობა, სარეკლამო კამპანიის, ინფორმაციული ტექნოლოგიების განვითარება, საერთაშორისო ტურისტული ორგანიზაციების საქმიანობაში სახელმწიფო ორგანიზაციების და ტურისტული ფირმების მონაწილეობა. ამ სახელმწიფო ორგანოების მთელი საქმიანობა მიმართულია ტურისტული მომსახურების მოთხოვნის სტიმულირებაზე ქვეყნის შიგით და საზღვარგარეთ, ტურიზმის ინდუსტრიის ჰარმონიულ და დაბალანსებული განვითარებისათვის. მთლიანად სახელმწიფოებრივი პოლიტიკა ტურიზმის სფეროში ატარებს რეკომენდაციულ – კონსულტაციურ ხასიათს. ტურისტული საქმიანობის მარეგულირებელი ორგანიზაციები კანტონების და ლოკალურ დონეზე რეალიზაციას უკეთებენ ფედერალური ორგანოების გადანყვეტილებებს ამ სფეროში, ტურისტული მომსახურების უშუალო მწარმოებელთა ინტერესებიდან გამომდინარე.

შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ სახელმწიფო თამაშობს არსებით (თუ არა გადამწყვეტ) როლს ტურისტული ბიზნესიდან მნიშვნელოვანი წვლილის შეტანაში ქვეყნის ეკონომიკაში: ტურისტული ინდუსტრიის ხვედრითი წილი მშპ შეადგინა 8.1%, მისი როლი თანაზომიერია შვეიცარიის საბანკო სექტორის წვლილთა მშპ-ში.

უკანასკნელ წლებში საერთაშორისო ტურისტული ბიზნესის ლიდერთა რიცხვში დანინაურდა უნგრეთი. მსოფლიოში ამ ქვეყნის კონკურენტული პოზიციის დაკავება განაპირობა ქვეყანაში ტურიზმის განვითარებისათვის გატარებულმა მოქნილმა სახელმწიფო პოლიტიკამ, სავიზო ბარიერების გაუქმებამ, ჩამოყალიბებულმა საგადასახადო სისტემამ, ტურიზმის ინდუსტრიაში ინვესტიციების (შემოდინების) სტიმულირებამ.

უნგრეთში ტურიზმის მართვის ინსტიტუციონალური

სტრუქტურა აგებულია შემდეგნაირად: ტურიზმის სახელმწიფო მმართველობას ახორციელებს მრეწველობის, ვაჭრობის და ტურიზმის სამინისტრო, რომლის შემადგენლობაშიც ფუნქციონირებს ტურიზმის დეპარტამენტი. ტურიზმის დეპარტამენტი ეს ორგანო წყვეტს იურიდიულ – ტურისტული საქმიანობის ლიცენზირების და ტურისტული მომსახურების სერტიფიკაციის საკითხებს, სამინისტროს აქვს კორპორაცია „ტურიზმი – უნგრეთი“, რომლის ამოცანაა უცხოეთის წარმომადგენლებთან მუშაობა, ანალიტიკური მუშაობა, სხვადასხვა სახის ტურისტული მომსახურების მსოფლიო ბაზარზე, ქვეყნის რეგიონებში ტურიზმის განვითარების ხელშეწყობა და, საერთოდ, უცხოეთში უნგრეთის მიმზიდველი იმიჯის შექმნა.

თუმცა სტრატეგიული გადანყვეტილების უფლება მინიჭებული აქვს ტურიზმის ნაციონალურ კომიტეტს, რომლის შემადგენლობაშიც შედის: ტურისტული ფირმის ასოციაციის, ტურისტული სააგენტოების, სასტუმროების და ა.შ. თავმჯდომარეები. კომიტეტი განსაზღვრავს ტურიზმის ინდუსტრიის სანარმოების მარკეტინგის, დაკრედიტების, საერთაშორისო საქმიანობის სფეროში ნაციონალურ (ეროვნულ) სტრატეგიას. კომიტეტის მიერ მიღებულ გადანყვეტილებას ამტკიცებს სამინისტრო. მარკეტინგული, სარეკლამო და საინფორმაციო საქმიანობის დაფინანსება ხდება ტურიზმის განვითარების ფონდის ანგარიშიდან. აღნიშნული ფონდის ფინანსური რესურსების ფორმირება ხდება ტურიზმის ინდუსტრიის სანარმოების შენატანებიდან ტურიზმის განვითარებისათვის გადასახადის სახით მოგებიდან 0.5% – ის ოდენობით, აგრეთვე სახელმწიფო სახსრებიდან, რომელიც აღნიშნული გადასახადების საერთო თანხის ტოლია.

სახელმწიფო მიისწრაფის იქითკენ, რომ ტურისტული მომსახურების ღირებულება შეესაბამებოდეს მოსახლეობის საშუალო ფენის მატერიალურ შესაძლებლობებს.

ქვეყანაში გატარებული სახელმწიფო პოლიტიკის შესახებ ტურიზმის სფეროში უნგრეთში ამ სფეროს წილად მოდის მშპ–

ის 10%-მდე. (სოფლის მეურნეობა – უნგრეთის ეკონომიკის მეტად განვითარებული დარგია, იძლევა 6%). ტურიზმის ინდუსტრიის სანარმოების საქმიანობიდან მიღებული სავალუტო შემოსავლები შეადგენს ქვეყნის მთელი ექსპორტის დაახლოებით 35%-ს.

აღნიშნული მაგალითებისგან განსხვავებით, ტურისტული საქმიანობის სახელმწიფო რეგულირების (სამინისტროს და მრავალდარგოვანი სამინისტროების დონეზე დარგის განვითარებაზე განხორციელებული კონტროლი) აშშ ტურისტული მომსახურების ბაზარზე ძირითად საქმიანობას ახორციელებენ მსხვილი ტურისტული კომპანიები. გარდა ამისა, ყოველ შტატში, მთელ რიგ მსხველ ქალაქებში ფუნქციონირებენ ტურიზმის განვითარებაზე მზუნველი შესაბამისი სამსახურები. აღნიშნული სამსახურების ბიუჯეტის ფორმირება წარმოებს სასტუმროში ცხოვრებიდან მიღებული ადგილობრივი გადასახადებიდან.

აშშ ფედერალურ დონეზე სახელმწიფო სტუქტურების უქონლობა დაკავშირებულია ტურისტული მომსახურების საერთაშორისო ბაზარზე ამ ქვეყნის საკმაოდ მტკიცე ლიდერის პოზიციასთან და ფედერალური ბიუჯეტის ხარჯების შემცირების პოლიტიკასთან.

ტურიზმის ინდუსტრიაში ინვესტიციებით მართვის შესაძლო ვარიანტები შეიძლება შეტანილ იქნას მოდულების სპექტრში ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების კონკრეტული სპეციფიკის გათვალისწინებით. ინვესტირების მოდულების არჩევაში გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ქვეყანაში არსებულ სანარმოო რესურსებს:

- ბუნებრივ რესურსებს;
- მატერიალურ-ტექნიკურ რესურსებს;
- შრომით რესურსებს;
- ინფორმაციულ რესურსებს.

მსოფლიო გამოცდილება ტურიზმის ინდუსტრიაში ინვესტიციური პროცესების საბაზრო რეგულირებას ანიჭებს უპირატესობას. ამ შემთხვევაში, წარმოების ფაქტორების კომბი-

ნირებას ინვესტირების პროცესში ახორციელებენ სამეურნეო სუბიექტები (ჩვენს შემთხვევაში – ტურისტული ფირმები). მაგრამ ეს შესაძლებელია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა:

ა. ფირმის საბაზრო საქმიანობიდან მიღებული შემოსავალი საშუალებას აძლევს მათ შექმნან ფინანსური რესურსებით აუცილებელი დაბანდება ან/და მიმართონ საკრედიტო დაწესებულებებს დახმარებისათვის.

ბ. ქვეყანაში იზრდება გადახდისუნარიანი მოთხოვნა.

გ. აშენებულ (გაფართოებულ ან რეკონსტრუირებულ) ობიექტების ინვესტირებაზე განეული დანახარჯები და ამ ობიექტში სანარმოო საქმიანობაზე განხორციელებული მიმდინარე დანახარჯები სრულიად მისაღებია ბაზრისათვის.

დ. წარმოდგენილი საინვესტიციო პროექტი განსხვავდება სხვა პროექტებისაგან სწრაფი გამოსყიდვით.

ამიტომ ტურიზმის ინდუსტრიის სანარმოებიდან მიღებული შემოსავალი უნდა დაიბეგროს სახელმწიფო საქმიანობის ფინანსირებისათვის საკმარისი მინიმალური გადასახადის დონეზე. როგორც აშშ მაგალითი გვიჩვენებს სახელმწიფო ეკონომიკის ტურისტული სექტორის ფუნქციონირებაში არ ერევა და მონაწილეობას არ ღებულობს ამ საქმიანობის დაფინანსებაში.

ტურიზმის ინდუსტრიაში ინვესტიციური პროცესებით მართვის მსგავსი მიდგომის დადებით მხარეს შეიძლება მივაკუთვნოთ შემდეგი ასპექტები:

– ბაზარი საშუალებას იძლევა შეირჩეს უფრო კონკურენტუნარიანი საინვესტიციო პროექტები.

– ბაზრის ზემოქმედების შედეგად იქმნება წარმოების ეფექტიანობის ამაღლების მძლავრი სტიმულები, რომელიც გამოიხატება მატერიალურ ანდა სხვა დაინტერესებაში და დაკავშირებულია ოპტიმალური თანაფარდობის უზრუნველყოფასთან წარმოების მაღალი ხარისხსა, განეულ მომსახურებასა და მათი უკიდურესად დაბალი ხარჯებით წარმოებასთან.

– კონკურენციული ბრძოლის შედეგად ბაზარზე რჩებიან ტურისტული ინდუსტრიის ყველაზე უფრო ეფექტიანი სანარმოები.

– ტურისტული ფირმების მიმდინარე საქმიანობა და ინვესტიციური პროექტები ორიენტირებულნი არიან ბაზრის მოთხოვნაზე, მისი მეშვეობით კი საზოგადოების მოთხოვნილების დაკმაყოფილებაზე. ხდება განდევნა იმ საინვესტიციო პროექტებისა, რომელსაც აქვთ ამბიციური მიზნების მიღწევა და არა თვითგამოსყიდვა საბაზრო კონკურენციის პირობებში.

ამასთან ერთად ბაზრის სარგებლიანობა აიძულებს სამეურნეო სუბიექტებს გვერდი აუარონ დადგენილ „თამაშის წესებს“, დაარღვიონ არსებული კანონმდებლობა. დიდი კაპიტალის მქონე მსხვილი კომპანიები უშუალო ზეგავლენას ახდენენ ხელისუფლების ორგანოების ფორმირებაზე, ახორციელებენ მათზე სრულ კონტროლს, მედიასაშუალებების ქსელის მეშვეობით აყალიბებენ მათზე საზოგადოებრივ აზრს.

კონკურენტული ბრძოლის შედეგად განდევნილი არაეფექტიანი კომპანიები მათი შეთანხმებით ქმნიან ვიწრო მონოპოლისტურ ჯგუფებს.

ცხადია, არასწორი იქნებოდა დასკვნის გაკეთება იმის შესახებ, რომ ტურიზმის ინდუსტრიის ჩვენს მიერ განხილული ინვესტიციური პროცესებით მართვის მოდელი წარმოადგენს ყოვლისმომცველს.

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ტურიზმის განვითარებაში სახელმწიფოს მონაწილეობა ხორციელდება ამა თუ იმ ზომით შტატების დონეზე, გარდა ამისა, ადრინდელი მნიშვნელოვანი მონაწილეობით ეკონომიკაში, მართვის ფედერალურმა ორგანოებმა შექმნეს აუცილებელი წინაპირობები ტურისტული მომსახურების საერთაშორისო ბაზარზე ამერიკული ტურისტული ფირმებისათვის კონკურენტუნარიანი პოზიციის უზრუნველსაყოფად. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის მქონე თანამედროვე ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების ცალკეულ სტადიაზე სახელმწიფოს შეუძლია მომსახურების სფეროზე მთლიანად და კერძოდ ტურიზმის ბიზნესზე აქტიური ზემოქმედების ფორმებზე გადავიდეს.

ზემოაღნიშნულის გათვალისწინებით, ინვესტიციური პრო-

ცესეპით მართვის ამ მოდელეზიდან უპირატესობა უნდა მიეცეს იმ მოდელეს, რომლებიც გამოიყენება სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მნიშვნელოვანი სახელმწიფო პროგრამებით და რეგულირებით.

გარდამავალი ეკონომიკის თავისებურებათა გათვალისწინებით, შეიძლება მიღებულ იქნას ტურიზმის ინდუსტრიის განვითარების სახელმწიფო რეგულირების ორდონიანი მოდელი: ფედერალური და ადგილობრივი ორგანოების ფუნქციების შეთანხმება. მაგრამ, ინვესტიციური პროცესების ასეთი სისტემა შეიძლება აიგოს მხოლოდ სოციალურად ორიენტირებულ საბაზრო ეკონომიკაში სახელმწიფოს განსაზღვრული მონაწილეობით. ტურიზმის ინდუსტრიის სფეროში საინვესტიციო პროექტები უნდა სარგებლობდნენ სახელმწიფოს მხარდაჭერით (საგადასახადო, შეღავათიანი კრედიტები და ა.შ.) რამდენადაც ტურისტული ფირმის პროდუქცია მთლიანად ორიენტირებულია შიდა ბაზარზე.

აშშ, გერმანია, ჩრდილოეთ ევროპის ქვეყნების და იაპონიის გამოცდილება აჩვენებს, რომ შესაძლებელია საბაზრო პრინციპების და სახელმწიფო რეგულირების მექანიზმების წარმატებული შეთანხმება ეკონომიკის კონკრეტულ დარგში, რაც საფუძვლად უდევს ტურისტულ ბიზნესს საბაზრო ურთიერთობების პირობებში. განვითარება შეიძლება იყოს ეფექტიანი, თუ სახელმწიფოებრივი რეგულირება შექმნის ამისათვის მყარ ფუნდამენტს.

ტურიზმის ინდუსტრიის სანარმოთა სახელმწიფო მხარდაჭერის ერთ-ერთი მიმართლება მდგომარეობს საზოგადოებაში ფულადი შემოსავლების ისეთ გადანაწილებაში, რომელიც დაეხმარება ტურიზმის პროდუქციაზე მოთხოვნის მასობრივ გადახდისუნარიანობის უზრუნველყოფას (დასვენება, მოგზაურობა, გართობა და ა.შ.) ასეთი მიდგომა ტურიზმის დარგს გახდის უფრო მიმზიდველს ინვესტორებისთვის. გარდა ამისა, იზრდება ტურისტული საქმიანობის სახალხო – მეურნეობრივი ეფექტი, რაც გამოიხატება სამუშაო ადგილების გაზრდაში,

საქონლისა და მომსახურებით სამომხმარებლო ბაზრის გაფერებაში, საგადასახადო შემოსავლების ზრდაში არა მალალი საგადასახადო განაკვეთებით, არამედ საგადასახადო ბაზის ამალლებით.

ჩვენი აზრით, სახელმწიფო მხარდაჭერა უნდა გავრცელდეს ტურიზმის ინდუსტრიის საინვესტიციო პროდუქტებზე, რამდენადაც დარგის განვითარება ხელს უწყობს მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამალლების ამოცანის გადწყვეტას. ეს მხარდაჭერა შეიძლება გამოიხატოს ე.წ. „პროტექციონისტული ინვესტიციური კრედიტის“ მიცემაში, რომელიც შეიძლება მიეცეს დაახლოებით 10 წლით 1.3% წლიური საპროცენტო განაკვეთით, ბუნებრივი ინფლაციის სიდიდის ავტომატური ინდექსაციით. პროტექციონისტული ინვესტიციური კრედიტი უპირატესად უნდა მიეცეთ იმ ტურისტულ ფირმებს, რომლებიც თავიანთი საქმიანობით უპირატესად ორიენტირებულნი არიან შემომსვლელ და შიდა ტურიზმზე, მეორე მხრივ, ეკონომიკური თვალსაზრისით, მიზანშეწონილია, რომ ამ სახის კრედიტის ამლები ფირმები ფუნქციონირებდნენ საბაზრო თვითგამოსყიდვის საფუძველზე და ორიენტირებულნი იყვნენ რაც შეიძლება მალალ რენტაბელობაზე გრძელვადიან პერიოდში.

ტურიზმის ინდუსტრიის ინვესტიციური პროცესების სახელმწიფო რეგულირების ღონისძიებათა სისტემაში მნიშვნელოვანი ადგილი შეიძლება დაეკავებინა ინვესტიციური პროექტების ექსპერტიზას. ეკონომიკის განვითარების მყარი შეხედულებას იმის შესახებ, რომ აუცილებელია მიწყვეს ბაზრის „თამაშის წესებს“ აქვს პრინციპული მნიშვნელობა, რადგან ტურისტული ობიექტების ჩამოყალიბებისას ხდება ფიზიკური და იურიდიული პირების და სახელმწიფო ინტერესების უფლებების სრული დარღვევა. ზოგიერთი ინვესტიციური პროექტი ვერ პასუხობს დამტკიცებულ სტანდარტებს, ამიტომ განსახორციელებელი ინვესტიციების ეფექტიანობის შეფასებისათვის მიზანშეწონილია ექსპერტიზა.

სახელმწიფო მმართველობის ორგანოების ინტერესებიდან

გამომდინარე, აუცილებელია, გააცნობიერონ ინფრასტრუქტურის განვითარების აუცილებლობა, როგორც ტურიზმის ინდუსტრიის ფირმების პოზიციის გამაგრების მნიშვნელოვანი ფაქტორი შემოსასვლელი და შიდა ტურიზმის ბაზარზე. ტურიზმის ეს ორი სახე უნდა გახდეს ქვეყნის ტურიზმის განვითარების ძირითად მიზნობრივ მიმართულებად, ამასთან დაკავშირებით უნდა მიიღონ სახელმწიფოსგან უფრო დიდი მხარდაჭერა, გამოიყენონ საინვესტიციო საქმიანობის განხილული და სხვა ფაქტორები მიმართული ტურისტული მომსახურების ბაზრის ინფრასტრუქტურის განვითარებისათვის.

შემოსასვლელი და შიდა ტურიზმის აქტივიზაციის ერთ-ერთ გზად შეიძლება განვიხილოთ მსხვილი კორპორაციების ფორმირება და მათ საქმიანობაში ხელის შეწყობა შეღავათიანი დაბეგვრის, სუბსიდირების დახმარებით, პირველ ეტაპზე მათი სარეკლამო და ინფორმაციული საქმიანობის გაშუქებით. ამასთან დაკავშირებით, მიზანშეწონილია ტურისტული გაცვლის კოორდინაციისათვის საერთაშორისო ორგანიზაციის ჩამოყალიბება რეგიონში, აგრეთვე ტრანსნაციონალური კორპორაციების ჩამოყალიბება სამამულო კერძო და სახელმწიფო, აგრეთვე უცხოური კაპიტალის მონაწილეობით.

თუ შევაჯამებთ ტურიზმის ინდუსტრიაში ინვესტიციური პროცესების მართვის უცხოურ გამოცდილებას, შეიძლება გაკეთდეს შემდეგი დასკვნა. კონკრეტულ რეგიონში სახელმწიფო პოლიტიკა შეიძლება ჩამოყალიბდეს ტურისტული კომპანიის ეკონომიკური რენტაბელობის უზრუნველყოფის მოთხოვნებიდან და ხელსაყრელი სოციალურ – ეკონომიკური სიტუაციიდან გამომდინარე ტურიზმის შესაძლებელი მონაწილეობით საერთაშორისო გაცვლებში, ცხოვრების დონის და ხარისხის ამაღლებით ადამიანის მოთხოვნილებათა სრული დაკმაყოფილებისათვის. ამიტომ, თანამედროვე ტურიზმის ბევრი პრობლემა შეიძლება დადებითად გადაწყდეს, თუ გათვალისწინებული იქნება რეფორმების სახელმწიფო პოლიტიკა ფართო კონტექსტში.

**THE WORLD EXPERIENCE OF STATE
ADMINISTRATION OF TOURISM
INDUSTRY BY INVESTMENT**

Revaz Shengelia,

PHD in Economics, GTU Professor,
Chief-in-Editor of Journal “Economics”

Nato Jijavadze,

GTU Doctorant

RESUME

In the article “The World Experience of State Administration of Tourism Industry by Investment”, the author — Natalia Jijavadze discusses the role of the tourism industry management and investment processes, based on studies of different countries and states: If we summarize foreign investment management experience in the tourism industry, the following conclusions can be made; In a particular region the state policy can be formulated from the requirements of the travel company’s economic profitability; according to the favorable socio-economic situation, there can be mentioned the possible participation of tourism department in international exchanges, providing the balance of the foreign economic activities, increasing the living standard and quality of life.

Thus, many problems of modern tourism can be resolved positively if the state policy reforms will be considered in the broader context.



**ბიზნესი, მენეჯმენტი,
პარაკატიონი**



**კომუნიკაცია- ორგანიზაციული ქცემის
პრტი-პრტი მთავარი ფაქტორი**

თამარ ვანიშვილი
სტუ-ს დოქტორანტი

მეოცე საუკუნის ოთხმოციანი წლების ბოლოდან, საქართველოში დაწყებულმა გლობალურმა, პოლიტიკურმა, ეკონომიკურმა და სოციალურმა გარდაქმნებმა გამოიწვიეს ორგანიზაციებში დასაქმებულთა საქმიანობის არსებითი ცვლილებები. დღეისათვის, ნებისმიერი ორგანიზაცია ცდილობს, განახორციელოს ცვლილება და გაუმკლავდეს ამ ცვლილებებიდან მიღებულ შედეგებს, რადგან როგორც ცნობილია, ნებისმიერი ცვლილება წარმოშობს წინააღმდეგობას. თითოეული ჩვენთაგანი ერთი ან რამდენიმე ორგანიზაციის წევრია. ნებისმიერ ორგანიზაციაში, თავისი საქმიანობის მიუხედავად, საჭიროა კომუნიკაციის არსებობა. ამკარაა, რომ კომუნიკაცია აცოცხლებს ანუ სიცოცხლისუნარიანს ხდის ორგანიზაციულ სტრუქტურას, ის ძალიან მნიშვნელოვანია ნებისმიერი ჯგუფისა და ორგანიზაციის ეფექტურობისათვის. ცნობილია ის ფაქტი, რომ ყველაზე დიდი დამაბრკოლებელი ძალა ორგანიზაციაში, ეფექტური კომუნიკაციის ნაკლებობაა.

კომუნიკაციის მნიშვნელობა ორგანიზაციული ქცევის განვითარებასა და სრულყოფისათვის. კომუნიკაციები განპირობებულია ადამიანის სოციალური არსით. მას დიდი მნიშვნელობა აქვს პირად, პროფესიონალურ და ორგანიზებულ სფეროში.

ინფორმაციის გაცვლა, ყველა დონის მენეჯერთა საქმიანობის მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილია. ისინი კომუნი-

კაციებზე ხარჯავენ თავიანთი სამუშაო დროის დაახლოებით 50–90%-ს. ამიტომ მენეჯერის მუშაობის ეფექტიანობა მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია მისი კომუნიკაციების ეფექტიანობაზე, საქმიანი ურთიერთობების ჩვევებსა და უნარზე: საქმიანი საუბრის წაყვანის უნარზე, კრების ჩატარებაზე, შეკრებების, მოლაპარაკებების წარმართვაზე, დოკუმენტაციასთან მუშაობაზე და ა.შ.

ცნობილია გ. საიმონის (Herbert Alexander Simon, ამერიკელი მეცნიერი, ეკონომისტი) კომუნიკაციის ყოვლისმომცველი ფორმულირება- კომუნიკაცია არის ერთობლივად მომუშავე ინდივიდების მდგრადი სისტემა, საერთო მიზნების მისაღწევად, რანგების იერარქიის და შრომის განაწილების საფუძველზე, როდესაც ორგანიზაციაში, ინდივიდებს შორის ურთიერთობა სტაბილურია, ეს მდგრადობა შესაძლებლობას აძლევს ორგანიზაციას, ეფექტურად იმოქმედოს განსაზღვრული მიზნების მისაღწევად. ორგანიზაციული სტრუქტურა, ადამიანურ კომუნიკაციას აძლევს თადარიგიანობისა და მდგრადობის შესაძლებლობას და ამით ხელს უწყობს ადმინისტრაციული ამოცანების განხორციელებას.¹

კომუნიკაცია ჯგუფში ან ორგანიზაციაში ოთხ ძირითად ფუნქციას ემსახურება: კონტროლს, მოტივაციას, ემოციურ გამოხატვასა და ინფორმაციას.²

ამ ოთხი ფუნქციიდან არც ერთი არ უნდა მივიჩნიოთ მეორეზე მნიშვნელოვნად. ჯგუფების მიერ სამუშაოს ეფექტურად შესასრულებლად, მათ სჭირდებათ წევრებზე კონტროლის შენარჩუნება, წევრების სტიმულირება, ემოციური გამოხატვის საშუალებების შექმნა და გადანყვეტილებებში არჩევანის გა-

1 შატაკიშვილი ლ., მიქაძე ზ., ზესტავაშვილი ზ., ეფექტური ბიზნეს-კომუნიკაცია. თბ., საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი. 2007, გვ. 5.

2 რობინსონი ს. პ., ჯაჯი ტ. ა., ორგანიზაციული ქცევის საფუძვლები. თბ., ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი. 2009, გვ. 202// იხილეთ R.R McCrae and T. Costa Jr., "Reinterpreting the Myers-Briggs Type Indicator from the Perspective of the Five Factor Model of Personality," *Journal of Personality*, მარტი, 1989, გვ. 17-40; and N.L. Quenk, *Essentials of Myers-Briggs Type Indicator Assessment* (New York: Wiley, 2000).

კეთება.

კომუნიკაციის დამყარებამდე აუცილებელია არსებობდეს მიზანი, რომელიც შეტყობინების გადაცემით გამოიხატება. შეტყობინებას გამგზავნი გადასცემს მიმღებს, ის კოდირებულია (სიმბოლურ ფორმას იღებს) და მიმღებს რამდენიმე შუამავლის (არხების) საშუალებით გადაეცემა, რომელიც ხელახლა გარდაქმნის (დეკოდირებას გაუკეთებს) გამგზავნიდან წამოსულ შეტყობინებას. შედეგად აზრი ერთი ადამიანიდან მეორეს გადაეცემა.¹

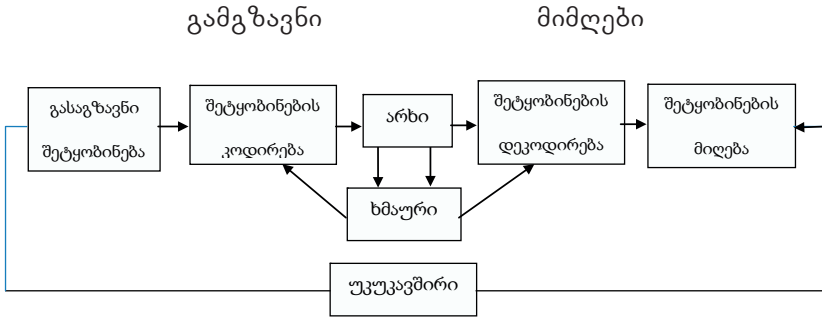
ცნობილია გ. ლასველის (Harold Lasswell, პოლიტიკური მეცნიერი, კომუნიკაციის თეორეტიკოსი) კომუნიკაციის კლასიკური მოდელი: „ვინ, რას ლაპარაკობს, რომელი არხის საშუალებით, ვის, და როგორი ეფექტით?“² ეს ფორმულა წარმოდგენს კომუნიკაციის მოდელს, სადაც შეიძლება გამოვყოთ ექვსი ბაზისური ელემენტი:

1. გადამცემი წყარო — პირი ან ჯგუფი, რომელიც იდეების გენერატორია ან აგროვებს ინფორმაციას და გადასცემს მას.
2. შეტყობინება-საკუთრივ ინფორმაცია, რომელიც გადაიცემა კოდირებულად, სიმბოლოების საშუალებით.
3. არხი — ინფორმაციის გადაცემის საშუალება.
4. მიმღები — პირი, რომლისთვისაც გამიზნულია ინფორმაცია და რომელიც მის ინტერპრეტაციას ახდენს.
5. აღქმა- პიროვნების უნიკალური თვისება ჩანვდეს რაიმის არსს.
6. უკუკავშირი — მიმღების რეაქცია შეტყობინებაზე (ნახ. 1).

1 რობინსი ს. პ., ჯაჯი ტ. ა., ორგანიზაციული ქცევის საფუძვლები. თბ., ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტი. 2009, გვ.203// იხილეთ, მაგალითად, e, J.M. Digman, "Personality Structure: Emergence of the Five-Factor Model," in M.R. Rosenzweig and L.W.Porter (რედ.), Annual Review of Psychology, თ.41 (Palo Alto. CA: ყოველწლიური მიმოხილვები, 1990), გვ. 417-40; and T.A. Judge, D.Heller, და M.K. Mount, " Five – Factor Model of Personality and Job Satisfaction: A Meta-Analysis, " Journal of Applied Psychology, ივნისი, 2002, გვ. 530-41.

2 Пивоворова С.Э., Сравнительный Менеджмент. М., Питер. 2006 стр. 112.

ადამიანთა უმრავლესობა ფიქრობს, რომ კომუნიკაციის ხელოვნება თავისთავად არსებული მოვლენაა, მაგრამ ეს ასე არ არის, რადგან პროცესი თვითონ რთულია და მოიცავს ურთიერთდაკავშირებულ ცვლადებს. კომუნიკაცია ეს არის ინფორმაციის გაცვლა, როდესაც ერთი მხარე „სთავაზობს“, ხოლო მეორე- აღიქვამს.



ნახ.1 კომუნიკაციის პროცესი

მნიშვნელოვანია და გასათვალისწინებელია მკვლევარების და მეცნიერების შეხედულება კომუნიკაციაზე — როგორც პროცესზე.

ა. მერაბიანი (Albert Mehrabian, ფსიქოლოგი, პროფესორი) ამტკიცების, რომ ინფორმაციის 7 % — ის გადაცემა ხდება სიტყვებით, 55% — ი გადაეცემა სახის გამომეტყველებით, 38 % ინტონაციით და ხმის მოდულაციით.¹

გამოკვლევებით დადგინდა, რომ ადამიანებს შორის ურთიერთობის დროს კომუნიკაციის 60-80% ხდება არავერბალურად, ინფორმაციის მხოლოდ 20-40% გადაეცემა სიტყვიერად.

სხეულის ენა არის არავერბალური კომუნიკაციის ერთ-ერთი სახე. არავერბალური კომუნიკაცია ნიშნავს კომუნიკაციას

1 Пивоворова С.Э., Сравнительный Менеджмент. М., Питер.2006 стр.126/ Mehrabian A.Silent messages. – Belmont,CA:Wadsworth,1971.-P.43

სიტყვების გარეშე. ეს არის ენა, რომლითაც საუბრობს ყველა, ისიც კი, ვინც არ იცის ამ ენის არსებობის შესახებ. ასეთი ხერხი ადამიანებს ურთიერთობაში და ქვეტექსტის აღქმაში ეხმარება.

იგი გულისხმობს კომუნიკაციას ხმის ტონის, მეტყველების ტემპის, შესტების, სხეულის, გამომეტყველების, თვალთ კონტაქტის, შეხების, გარეგნობისა და ურთიერთობისა და კავებული მანძილის მეშვეობით.

არავერბალური კომუნიკაცია უნარია, რომელიც სწავლას და გავარჯიშებას ექვემდებარება.¹

კომუნიკაციის საშუალებით მოხდა საზოგადოების განვითარება და მისი სტაბილიზაციის შენარჩუნება. კომუნიკაციის პროცესი დაკავშირებულია, როგორც კულტურებთან, ასევე სოციალურ-ისტორიულ ფორმებთან, რადგან თვითონ პროცესი, გულისხმობს ინფორმაციის გაცვლას ორ ან მეტ ადამიანს შორის.

ადამიანს ქვეცნობიერად უნდა, რომ ილაპარაკოს და გაუგონ მას, ამიტომ კომუნიკაცია ყოველთვის ასრულებდა დამაკავშირებელ როლს საზოგადოებაში, ავსებდა ადამიანის ცხოვრებას აზრებით, უზრუნველყოფდა მისი გამოცდილების გადაცემას და გაზიარებას ერთი ადამიანიდან მეორეზე, თაობებიდან თაობებზე, უწყობდა ხელს ტრადიციების ფორმირებას, განმტკიცებას და გადაცემას.

კომუნიკაბელური ადამიანი, პიროვნება — ადამიანია, რომელიც სოციალიზაციის პროცესშია ჩართული, შეუძლია განალიზოს და გააცნობიეროს ეს პროცესი, ეს არის თავშეკავებული ადამიანი, რომელიც იგებს თავისი არსებობის არსს და ადამიანურ დანიშნულებას, შეუძლია გააცნობიეროს მიმდინარე პროცესები და მისი ღირებული შედეგი. რა თქმა უნ

1 <http://intermedia.ge/%E1%83%A1%E1%83%A2%E1%83%90%E1%83%A2%E1%83%98%E1%83%90/50233-%E1%83%A1%E1%83%AE%E1%83%94%E1%83%A3%E1%83%9A%E1%83%98%E1%83%A1-%E1%83%94%E1%83%9C%E1%83%90/133/>

და, შესაძლებელია რეალობამ ადამიანი-პიროვნება ასეთი იდეალური შტრიხებით არ შემოგვთავაზოს, რადგან ის არ იძლევა ყოველთვის ასეთ ფენომენს, მაგრამ აუცილებელია არსებობდეს „იდეალური ვარიანტი“, რომელზეც უნდა მოხდეს ორიენტირება.¹

იმისთვის, რომ სწორად გავუგოთ სხვა ადამიანებს და ეფექტიანად განვახორციელოთ მათთან ურთიერთობა, აუცილებელია კომუნიკაბელურობის ჩვევების შექმნა. მენეჯმენტში ეს უმთავრესია, რადგანაც ნებისმიერი ამოცანის გადაწყვეტა დამოკიდებულია ადამიანებთან ურთიერთობაზე.

ერთ-ერთი კომუნიკაბელური თვისება, რომელიც უნდა გააჩნდეს მენეჯერს, არის ურთიერთობის კულტურა. ეს კულტურა იძლევა შესაძლებლობას, კომპანიის შიგნით ვანარმოოთ მიზანმიმართული საქმიანობა. ურთიერთობის კულტურა გულისხმობს არა მარტო საკუთარი აზრის დასაბუთებას, არამედ სხვისი აზრის მოსმენისა და გაზიარების შესაძლებლობას.²

ყველაზე მნიშვნელოვანი ურთიერთობის კულტურაში არის ღიმილი — არავერბალური კომუნიკაციის ერთ-ერთი მთავარი ელემენტი. არსებობს:

1. „ფორმალური ღიმილი“ — დასავლურ ქვეყნებში არის მისალმების ასეთი ფორმა უცნობ ადამიანებთან. ასეთი ღიმილი უსაფრთხო გარემოს არსებობაზე მეტყველებს.

2. „კომერციული ღიმილი“ — რომელიც შემოსულია განვითარებული ქვეყნებიდან, სუფთა კომერციული თვალსაზრისით და უარყოფით უკუეფექტსაც არ იძლევა, რადგან დღეს ეს უკვე მიღებულია და გასაკვირიც აღარაა.

3. „გულწრფელი ღიმილი“ — როდესაც კარგი შეგრძნებების, ემოციების გამოვლინება ხდება კარგი ურთიერ-

1 Моисеева А., Основы Теории Комуникации: Учебное пособие/Том. политехн. ун-т.-Томск, 2004, 61-66.

2 შენგელია თ., ბიზნესის ადმინისტრირების საფუძვლები. თბ., ახალი საქართველო. 2008, გვ. 227.

თოხების დასამყარებლად. ეს არის ბუნებრივი, ადამიანური რეაქცია დადებითი ემოციის გამოხატულებით, რომელიც მისაღებია ყველა კულტურისათვის. „გულწრფელი ღიმილი ეს თვალებით ღიმილია“, როდესაც ადამიანი, შინაგანად დადებით ემოციას გულწრფელად გამოხატავს.

საქართველო და ქართველი ხალხი ოდითგანვე ცნობილი იყო, თავისი თბილი, გულწრფელი და გახსნილი ურთიერთობებით, უშუალოებით. ამიტომ, თუ ჩვენ, კომუნიკაციის პროცესის სრულყოფისათვის და ეფექტურობისათვის გამოვიყენებთ, უცხოელი ქვეყნების პრაქტიკაში დანერგილ, ამ პროცესებისათვის დამახასიათებელ, აპრობირებულ, აუცილებელ, შედეგისმომტან ფორმებს და გავითვალისწინებთ მათ, რა თქმა უნდა, მეტად მომგებიან პოზიციაზე აღმოჩნდება, როგორც ორგანიზაცია, ასევე მისი თანამშრომლები.

დასკვნა. კომუნიკაციის, როგორც პროცესის განხილვამ გვიჩვენა, რომ ეს არის შეტყობინებების გაცვლის პროცესი, მაგრამ მისი შედეგი არის ის აზრი, რომელმაც შეიძლება ასახოს, ან ვერ ასახოს ის, რის გადაცემასაც აპირებდა გამგზავნი. როგორც არ უნდა იყოს გამგზავნის მოლოდინი, დეკოდირებული შეტყობინება მიმღების გონებაში მისივე რეალობას ასახავს.

კომუნიკაციის მიზანი ურთიერთობაში მდგომარეობს და არა უბრალოდ დარწმუნებაში ან კონტროლში.

ასე, რომ კომუნიკაცია მართო მოქმედება და მასზე რეაქცია კი არ არის, არამედ ურთიერთგაცვლა ორ ან მეტ ინდივიდს შორის.

კომუნიკაციის პროცესი შედგება როგორც ვერბალური ასევე არავერბალური კომუნიკაციებისაგან. რეალური კომუნიკაცია ეს ორგანული პროცესია. აქედან გამომდინარე ის საჭიროა ორგანიზაციის, როგორც განვითარებისათვის ასევე სრულყოფისათვის.

კარგად აწყობილი კომუნიკაციები ხელს უწყობს ორგანი-

ზაციის ეფექტიანობის ამაღლებას. თუ ორგანიზაცია ეფექტიანია კომუნიკაციების სფეროში, იგი ეფექტიანი იქნება საქმიანობის ყველა სხვა მიმართულებითაც.¹

КОММУНИКАЦИЯ, КАК ОДИН ИЗ ОСНОВНЫХ ФАКТОРОВ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ

**Тамар Ванишвили,
ГТУ докторант**

РЕЗЮМЕ

Рассмотрена сущность коммуникации и его значение для развития и совершенства организации; навыки установления коммуникации; эффективная коммуникация; вербальная и невербальная коммуникация ;процесс коммуникации и коммуникабельный человек как основной фактор организационного поведения.

1 ბაკაშვილი ნ., მესხიშვილი დ., ქადაგიშვილი ლ., ორგანიზაციის თეორია. თბ., „უნივერსალი“, 2009, გვ. 179.

A TRANSITION FROM SOVIET CENTRAL PLANNING TO STRATEGIC MANAGEMENT: DEVELOPMENT EFFORTS IN TBILISI, GEORGIA

Davit Darsavelidze

PhD student, Ivane Javakhishvili Tbilisi State University

Abraham Benavides

Associate Professor, University of North Texas

After the fall of the Soviet Union, almost all post-Soviet countries started a transition from a socialist centralized command system to a market economy. Most post-Soviet countries opened economic borders for the free flow of capital, labor, goods and services, and actively engaged in the activities of the global market economy. The central planning system of the Soviet Union was dismantled, and local national economies had the responsibility of creating their own policies for development. The new realities of the market economy, however, highlighted the limitations of a totalitarian central planning system and exposed the old economic practices to be insufficient to propel the new government economies forward. Central planning was associated with the inefficiencies and the collapse of the Soviet economy (Imam, 1992). Nevertheless, there was no other relevant locally driven planning experience for a new developing market economy. The need for a transition, for decentralization, the introduction of free market institutions, and support of private ownership were lacking (Aslund, 2011). The transformation of the remains of the disconnected post-Soviet production factors¹ to a new type of market economy was the present challenge. Furthermore, there was no experience in the transformation of a necroeconomy, the so called dead part of the economy, with countries directly linked to the heritage of the old Soviet production system (Papava, 2001). For example, as noted by Papava (2010), “After the collapse

1 Agglomeration economies were one of the dominating forms of local economic development in the Soviet Union. Gigantic soviet factories and material provision and product distribution channels spread all over the union created a huge system which was supposed to function as a whole but had little chance to continue with dissolution. Accordingly, after the collapse of the union, most of the factories were closed (Papava 2008).

of the command economy, with rare exceptions (in particular, some facilities for generating hydroelectric power, oil and gas production, and primary processing of raw materials), all of the goods produced in the postcommunist countries were incompatible with international standards and could not compete due to low quality and/or high price (p.38).” The lack of experience with the transition of a necroeconomy led the post-Soviet countries to develop unrealistic expectations from policies of liberalization. Measures of privatization did not transform the whole economy but merely the healthy sectors (Papava, 2009; Ismailov & Papava, 2008).

With this in mind, the first section of the article briefly explains the centralized totalitarian planning process used in the Soviet Union, the pros and cons of the system and specific negative effects on local development in its cities. Next we elaborate on the transition from a central planning government run economy to the implementation of strategic planning. At this point, we discuss the advantages and disadvantages and challenges of strategic management used in western countries, specifically the United States. We next describe the transition process of strategic management in Tbilisi, the capital city of the country of Georgia and generally refer to the strategic experience of other self-governing Georgian cities. Finally, we provide some recommendations that may promote the local development process via strategic management in the city of Tbilisi as well as in other post-Soviet cities experiencing similar transition difficulties.

Centralized Totalitarian Planning System in the Soviet Union

Administration and planning in the Soviet economy was a centralized (top-down approach) based on a branch or sectorial principle developed from Stalin’s policies soon after the 1917 revolution. During the 1920s and early 1930s, central ministries managed the sectors and economic linkages were driven by vertical control tools. The government managed investments as well as the means of production and market relations played a residual economic role (Shaw, 1985). The outline for development policy was based on socialist ideology and the leadership of the Central Communist Party. In essence, the process was realized through two central government planning institutions called Gosplan or (planirovanie) for economic development and Gosstroï or (planirovka) for construction. Each was responsible for their ministries and both institutions “had branches in the Soviet republics, and at the city level” (Van Assche, et al. 2010, 379). Vertical as well as horizontal linkages inside

ministries. Almost no room was left for local initiative, and the bottom-up approach to planning was used as minimally as possible (Shaw, 1985). Thus, the Soviet strategic planning system was mainly based on top-down initiatives led by Gosplan and Gosstroj.

At the local level, each branch ministry produced goods and services in compliance with the plan received from the central planning office which were more often than not direct orders. Local or enterprise managers as they were sometimes called had no freedom for innovation. The number and type of inputs and outputs were strictly limited, and the managers' main duty was to meet the production quality and quantity goals as indicated in the plan. In other words, output goals were determined not by consumers, the market, or price mechanisms, but by central planners (Perkins, 1963).

The Soviet strategic plans, as introduced by Stalin, were mainly developed for five years and only later were they increased to ten and fifteen year spans. However, ten and fifteen-year planning projections proved to be more elusive as the information needed for its development was inadequate. Unexpected changes due to growth in the complexity of the Soviet economy and unrealistic statistics resulted in frequent corrections to the five-year strategic plans (Shaw, 1985). It was especially obvious during the last decade of the existence of the Soviet Union. Official statistics did not present the real picture. The Soviet bribery system, called "Tolkachi,"¹ supported the report of unrealistic figures, as if the production of goods and services was done in accordance with the official plans.

After the disintegration of the Soviet Union, most of the connections in the system were lost and privatization of public property and businesses was speculative in most cases. There was no experience in doing business in a free market economy, a regulative framework was undeveloped, and a huge portion of the economy logically moved to a shadow market (Asatiani 2009). In addition, civil and separatist wars in two regions of Abkhazia and Tskhinvali in Georgia, as well as other conflict in the Central Caucasus region (Chechnya in Russia, and the Karabakh conflict between Azerbaijan and Armenia), negatively affected the development effort, and it took some time to start the stabilization process of economic development.

1 The "Tolkachi" system was a huge bribery machine where all the main stakeholders (politicians or party members, administrators, suppliers, producers, distributors and influential consumers) were in covert agreement. They were serving their own interests and not the publics. They covered the misconduct of their partners in the process, and supported red tape and bribery.

Central strategic planning had advantages as well as disadvantages. As Shaw (1985) noted, the main advantage in theory was the ability to administer regional problems. A disadvantage was that most socialist system planners simply developed schemes about what, where, when, and how much of a particular product was desired versus the actual need based on community assessments or market mechanisms. Additionally, the location of key economic infrastructure was guided more by politics and ideology versus a rational plan with respect to what made economic sense for the region and country. The necessary information to make the right economic decision for the placement of a factory, for instance, was not always driven rationally. In practice, it was found that industries were not able to avoid inefficiencies and plan resource distribution adequately because vital information was kept by branch offices. Branches did not cooperate with each other due to tight time limited plans and a lack of trust. They tried to bring the whole production process within their sector, avoiding dependence on services or products provided by other branches. However, this behavior promoted duplication and growth of complexity in terms of size and scope of branch activities (Nove, 1977).

Imam (1992) noted that the soviet command-bureaucratic machinery and extreme ideological controls, as well as high military spending during the cold war period (excessive allocation of resources for the arms race), brought the Soviet Union to a crisis in terms of economic performance and democratic norms and practices. Problems arose on various levels: (1) policymaking – resources were unevenly redistributed for production in favor of military spending without considering the real economic and community needs; (2) management – corruption and cover-up existed in almost every chain of the economic system involving almost all officials and party members through the “Tolkachi” system; and (3) meeting the growing consumer demands – shops were empty or providing a very limited number and types of products, showing a disconnect between demand and production and discrimination of access to quality products (Imam, 1992). Furthermore, planning production (supply) was disconnected from the demand of the consumer market. The huge bureaucratic mechanism of planning, with its vertical chains of command, was not responding to the rapidly changing market needs for the provision of goods and services and some products appearing on the market had no demand. In addition, adoption of new technologies was complicated due to the lack of expertise in the field. As the Soviet Union imported advanced western machineries, for instance, no foreign consultants were used to brief

local factories on how to use the new technologies. This lack of interest from the central planning system as well as local managers was connected with time transaction costs when they had to comply with plans for the production of goods and services (Perkins, 1963). Soviet style planning was not the best tool to respond to consumer needs, and using central planning in a free market economy did not result in a positive transition. During the transition process, it was found that development was less likely to be achieved without some type of planning.

The practice in Georgia showed that the introduction of Shock Therapy did not assist the economy of the country, but made the situation worse (Asatiani, 2009). The lack of proper planning and understanding of local economic conditions in the country resulted in mass privatization of soviet enterprises. Policies for attracting additional investments for renovation technologies related to production as well as marketing and sales to raise their competitiveness in the global market were absent. Accordingly, the following outcomes were found: the closure of industries; long-term high unemployment; the waste of local resources and business connections with supply and consumer markets inside the Union; and ruining the agglomeration economies without creating incentives for transformation.

Transition from Central Planning to Strategic Planning

At the start of the transition period, the preferred method used by post-Soviet countries was a type of “Shock Therapy.” This rapid change, in most cases, did not consider the peculiarities of local development factors for successful transformation of the domestic economy. Shock Therapy meant the “lifting of price controls, rapid price and foreign trade liberalization on the basis of free pricing, denationalization of property and creation of private property, and the minimization of the state’s economic role” (Asatiani, 2009, 81). The transition from a socialist regime to market economy was a rather new phenomenon, and there were no developed models to base a transformation. In essence, it was a dismantling of one system by various means with no efforts to develop the country’s production potential. Shock Therapy turned out to be ineffectual and various countries started using alternative methods for the development of their national and local economies (Asatiani, 2009).

Most post-Soviet countries turned to the western practice of strategic management as one of the local development instruments better suited to the market economy. In these countries, the only experience that existed was

related to the central planning system, dominated by a top-down approach to planning and very little if any of a bottom-up approach for development. The “planning machinery” in place was rather weak and undeveloped in the various local cities and regions. Previously these organizations fulfilled the directives of the Soviet central planning structure and were now less likely to plan development on their own (Shaw, 1985). The capacity for local planning was insufficient, and if there was some, it was related to the soviet experience of a closed economy and dominated by public ownership, rather than a free market economy and private ownership.¹ This was especially true for the cities and municipalities having an under developed capacity and nonexistent economic agenda.

In Western Europe and, especially, in the United States, the bottom-up approach to planning was preferred and has brought concrete results.² At the end of the twentieth century, strategic management became a trendy direction in the management practices of public organizations in the United States (Poister and Streib, 2005). In 1993 the United States introduced legislation – the Government Performance and Results Act, requiring government agencies to develop strategies tightly linked to performance measures and budgets. The federal initiative was supported by a number of state governments, and strategic management became obligatory for a large number of cities and state and federal agencies (Melkers and Willoughby, 1998). However, not all U.S. cities use strategic management as the preferred tool for development. In some cases, it is used to meet the obligations set by legislatures and is less likely to link development efforts together.³

1 In a closed economy, we can refer to the Soviet Union’s special restrictive policies on the mobility of resources and its closed borders, which resulted in a lack of free movement of capital and goods/services inside and outside the Union. The Union strictly regulated all transactions associated with import-export as well as migration of the population inside the union (Perkins 1963). Furthermore, population migration outside the union was limited to very few people (politicians, artists, and other groups with special positions in the union) and strictly forbidden for the rest of the citizens of the Soviet Union.

2 In a top-down approach, we refer to the development that comes from the center as higher level of government,

while in a bottom-up approach, we emphasize development driven by a local community through direct or

representative democratic participation in the political decision-making process.

3 According to Poister and Streib (2005), only 44% of 512 municipal man-

Positive results of strategic management in developed countries have been widely recognized by various scholars and applied as a tool for public organizations to use at various levels of government (Eadie, 1987; Denhadrdt, 1985; Dodge and Douglas, 1982; Sorkin, 1984; Steiss, 1985; Streib, 1992; Swanstrom, 1987). Numerous consultancy firms, think tanks, and other university based research groups were also actively involved in the process. Simultaneously, international organizations vigorously encouraged the development of special guidelines for strategic management as an instrument and knowledge base to transfer to developing countries. For example, the World Bank developed special guidelines to support cities in preparing local economic development strategies. In active cooperation with several programs, Cities Alliance along with various partnerships and international organizations, such as the World Bank (WB), the Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ), the United Nations Development Programme (UNDP), the United Nations Environment Programme (UNEP), the Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA), and others have dedicated special funds and efforts for strategic planning in developing countries. These efforts have played important roles in engaging governments on the local as well as national and regional level. For instance, in Georgia, the World Bank brought a group of experts and financed a local economic development (LED) strategy as well as a city development strategy (CDS) in Tbilisi. The United Nations Development Programme was in charge of developing a LED strategy in Rustavi, Batumi, and many other cities and municipalities around Georgia. The European Commission, GIZ, UNDP, Polska Pomoc and other partners also supported the development of the regional development strategy for Georgia.

Post-Soviet cities in Georgia with the support of international organizations are currently engaged in transferring Western European and US type strategic planning as they adopt new policy planning tools for their local context (Gelashvili & Darsavelidze, 2009; Darsavelidze, 2011). In order to better understand the local economic development peculiarities and enable an

agers who participated in the survey use strategic management on a city-wide basis. The longevity and institutional memory of the strategic management process in municipalities varied. Only 23% of the municipalities with interest in strategic management noted that they had completed a plan. Therefore, the link between strategic management and performance measurement and a budgeting process was weak. Thirty-three percent of strategic management efforts had been tied to budgets, and only 22 % to performance measures.

improved application process of the accumulated experience in a post-Soviet country such as Georgia; it is important to explore the transition process from a central Soviet planning structure to strategic management model. It would be advantageous to identify challenges and enumerate possible recommendations to overcome the difficulties associated with the process.

Strategic Management – Advantages and Disadvantages

At the beginning of the 21st century, strategic planning was introduced in Georgia as a mechanism to help local authorities plan their economies. With the support of international organizations, local governments engaged in strategic management practices as a substitute for the old soviet style central planning system. Strategic management as an advanced tool of development is widely recognized and used in many cities around the world (Blackly & Bradshaw, 2002). Today, it is widely deployed in private as well as in the public sector including non-profit and non-governmental organizations, local, regional, state, and the federal government. In spite of its active use, there are still various definitions for strategic management, and sometimes there is confusion about certain terms. For example, strategic planning, in most cases, is used to mean strategic management, when it is part of the management process itself.

According to Steiss (1985) “Strategic management is concerned with deciding in advance what an organization will do in the future (planning), determining who will do it and how it will be done (resource management), and monitoring and enhancing ongoing activities and operations (control and evaluation)” (9). Strategic management is the process of planning, implementation, evaluation, and update. The scope of the strategic planning process has been well developed by several authors including Koteen (1989), Nutt and Backoff (1992), and Bryson (1995). According to this literature, the tenants of strategic planning have been identified as: 1) the clarification of a mission and values, 2) the development of a vision for the future, 3) the assessment of internal weaknesses and strengths, 4) the analysis of external challenges and opportunities, 5) the development of strategic goals and objectives, 6) the identification of strategic themes, 7) the development and evaluation of alternative strategies, and 8) the development of action plans.

Strategic management is a comprehensive instrument for development. It is a tool for management to use judiciously and at its discretion for the advancement of the organization. The main challenge is to deploy it in such a

way that leverages maximum success from the given conditions of the locality. Strategic management requires certain sets of skills, knowledge, and dedication in order to achieve satisfactory results when contrasted with the efforts made with regards to its implementation. Strategic management is useful, but it is not a universal tool to be employed in all settings as it has advantages and disadvantages, and both should be weighed appropriately before it is applied. Local politics and administrations, stakeholders' willingness, local expertise, and funding opportunities for strategic planning are important factors to consider for the success of strategic management. Various authors have actively discussed the advantages and disadvantages of the strategic management process (Cohen et al. 2008; Meck, 2007; Poister and Streib, 2005; Poister, 2003; Spee & Jarzabkowski, 2011). A short list of their observations is summarized in Table 1. This compilation by no means is comprehensive but is offered as a reference to better gauge the rewards, shortcomings, and difficulties associate with this management technique. The usefulness of strategic planning depends on many factors, and can be viewed through different lenses, such as politics, administration, and financial terms. As noted in the table, it is a slow and deliberate process, and puts the local authority in a position that may not be very comfortable for all key participants.

Table 1 About Here

For instance, politicians may find it unnecessary or difficult to understand, or have disagreements as the process puts the whole economic development strategy under one frame of reference. Others may feel it curtails their freedom to act or change their mind to satisfy constituents. Still others claim that it may become less beneficial for claiming credit for certain projects brought to their city or completed. If politicians know the benefits of strategic planning, they may find it to be the tool to pursue incremental changes and create an institutional setting that promotes their development course for the long-term. In addition, the period of time between elections and the turnover in local politics may be crucial for strategic planning. From a management perspective city administrations may favor strategic management as it provides a better framework for planning. For instance, in terms of the development process you can assess local capacity, develop a vision and plan for the future in advance, develop better linkages for resource allocation and development, plan gradual changes, and identify needs and expected challenges of the community. However, a managers' knowledge and the institutional capacity of the government, scale, and financial strength, need to be considered before ap-

plying it to development. Finally, strategic planning in monetary terms needs careful consideration. Strategic planning usually requires considerable time and effort from public employees, and it should be backed with financial resources. Unfunded work is usually unfinished or brings unsatisfactory results, and if there will be no financial benefits expected from additional work, the planning process may become a nightmare rather than a tool for development. All stages of strategic management – planning, implementation, evaluation and update – should be carefully analyzed to identify what resources are necessary and if they will be secured. Only afterwards may strategic management bring the expected positive results.

Having briefly discussed the advantages and disadvantages it may be argued that strategic management is a challenging process that does not always yield positive outcomes. However, if applied by strong leadership and realistic expectations, it can play a catalytic role in knowledge management, critical assessment of the development process, evasion of risks, and implementation of action plans for sustainable development. Each locality has its peculiarities, so before proceeding through to the strategic management process, the locality should weigh its capacity and readiness to undertake the responsibility that is on-going and the long-term effort needed to achieve positive results. The transition from central planning to local strategic management in Tbilisi, the capital city of Georgia, has taken more than ten years, and it is one of the more interesting examples of strategic management in post-Soviet cities.

Strategic Management in Georgia: The Case of Tbilisi

The country of Georgia was one of the fifteen union republics of the Soviet Union that regained its independence in 1991 after the fall of the Soviet Union. The capital city of Tbilisi has a territory of 500 sq. km, a population of 1.17 million (more than 25 percent of the total population of Georgia) and local economic activity of more than ¼ of the country's economy. Accordingly, it is the largest city in the country of Georgia. It represents the political and economic center of the country and historically has been considered the geopolitical center of the Central Caucasus region. Tbilisi, with its geographical location, is in the center of the so-called Central Caucasus Transportation-energy Hub. It strategically connects east and west as well as north and south transportation routes creating a convenient corridor for the transportation of energy resources and other goods and services (Papava, et. al. 2011). Tbilisi was one of the main segments of an important ancient trade route called the

“Silk Road,” connecting Europe and Asia. During the domination of the Soviet Union it was isolated from Europe; however, it retained its function as a socio-economic and political center of the Central Caucasus region. Today it holds an international economic distinction in the development of the region, especially in the development of a transit hub for the transportation of energy resources from the Caspian region to Europe (Ismailov and Papava 2008).

Therefore, the development of Tbilisi has always been in the interest of various stakeholders operating locally and regionally as well as globally. Tbilisi was always one of the best places to bring new experiences and spread them out regionally. As a result, the planning and strategic development of Tbilisi generally had the importance of reaching out into other city jurisdictions. As Van Assche et al. (2010) noted, the first Master Plan of Tbilisi was introduced in the Soviet Union in 1930; then it was updated in 1953 and 1969. They were mainly physical development plans and usually had a five to twenty-year planning span. From 1969 to 2003, no major updates to the master plan were introduced. Minor changes were all linked to the previous Soviet central planning process which presented the narrow sectoral strategy mainly involving land use and the physical development of Tbilisi. They were less likely to address multi-sectoral, general city development strategy concepts or the local economic development initiatives introduced later when Tbilisi as a self-governing city started planning on its own.

Tbilisi was the first city to initiate modern strategic planning among local governments in Georgia. It left the older sectorial strategies behind and adopted a general strategic plan for the city which included an economic development planning component. The strategic management experience in Tbilisi started with the creation of a Strategic Development Division under the Economic Affairs Office in Tbilisi City Hall. From this point, this division made various efforts to develop its capacity to implement strategic planning in the city. For example, a forum was organized and dedicated to the strategic development of Tbilisi. A special multi-sectorial information package for strategic analyses was prepared and provided for forum attendees. All major stakeholders were identified and invited to the forum and engaged in developing a SWOT analyses and a long-term vision for the city. The results of the forum and the possible financial support of the World Bank facilitated a solid base for the city to proceed with the development of the city’s strategic plan. However, the Rose Revolution in Georgia in 2003 delayed implementation. Considerable changes in the national as well as in local governments followed

the revolution. The wide-sweeping reform movement affected the politics and administration of government. City governments were reorganized and reformed, and for two years the strategic planning process was put on hold. However, in 2005 strategic planning again received attention, and with the continued support of the World Bank the process began once again. The city hired international consultants to assist a local city development team that was formed in preparation of a local economic development strategy. After a year of joint work by the consultants and the local strategic planning team, the Local Economic Development (LED) Strategy was created (Local Economic Development Strategy of Tbilisi 2007).

The strategic planning process for LED involved various activities, such as active consultations and workshops with various key departments and officials in Tbilisi. Additionally, activities were held with representatives from the Department of Statistics of Georgia, universities, the Parliament of Georgia, other local and regional authorities of the metropolitan territory of Tbilisi, and a number of associations representing various interest groups within the city. To further incorporate a broader understanding of strategic planning a study tour to Poland was organized to learn about the successful strategic planning practices of Polish cities. At this point, progress reports began to be generated of experiences learned. For example, an analysis of the available statistics as well as other information provided by stakeholders was obtained and special research for the identification of promising clusters for development were initiated. This included, a brief study or self-assessment of the local economy. Finally, short training sessions for representatives of various local authorities on strategic planning issues was developed. In 2007, six LED reports were commissioned and completed and included: “Local Economy Assessment, Statistical and SWOT Analyses,” “Competitiveness Assessment Compared to Other Cities in the Country and the Region,” “Effective Strategy Implementation Methodologies” (strategy development, implementation and up-date), “Guidelines on Viable Economic Activities,” “The LED Strategic Draft,” and the “Action Plan for LED Strategy Implementation” (Local Economic Development Strategy of Tbilisi 2007). The methodology used for organizing the strategic plan was appropriate and the procedure covered all necessary components of the planning process. The LED of Tbilisi was more than a sectoral strategy for economic development. During its preparation the city also developed some components of a City Development Strategy (CDS) such as a vision, goals, programs, and projects (see Table 2).

Table 2 About Here

However, the continuation of the LED planning process and further development and implementation of the action plan was interrupted for a couple of reasons. First, there was a lack of institutional experience with the implementation of projects. Second, there was a low probability of realizing the projects listed in the plan. Additionally, the focus of the city shifted to the preparation of the general city development strategy. Accordingly, evaluation/monitoring and the update of the LED strategy became less important and there was no follow-up. Only some components of the strategy were implemented. For instance, the financial incentives for small and medium enterprises were adopted as was the workforce development training sessions. Nevertheless, the systematic processes presented in the overall plan were disregarded.

After completion of the LED strategic planning process and its lack of implementation, the city applied for a grant from City Alliances to launch a full scale Tbilisi City Development Strategy (CDS). The main direction identified in the CDS application had three components. First, the business development plan included a vision, programs, and prioritized projects for a capital investment plan. These were included to address the challenges the city had been facing, such as unemployment, poverty, the protection of cultural heritage, the environment, and linking the sectoral strategies in these directions. Second, a role for government to encourage participation of local citizens in governance. This tactic was included to facilitate better use of various local revenue streams from government, private, and non-profit organizations to fund the projects necessary for city development. Third, a physical development plan to create a framework to support improvement of the city's physical infrastructure was incorporated. This was especially true for urban transport and solid waste disposal, renewing the master plan and introducing a new map of Tbilisi with economic activities for public and private development. In order to promote and develop the CDS tight cooperation and financial support from the World Bank was secured. In addition, GIZ, the UNDP, the UNEP, and other city partners including international organizations provided their financial and general support for participation in the process. In 2010 the city received the City Alliances grant which included the expertise of international consultants. Once again, international assistance facilitated the planning and implementation process of the CDS in Tbilisi. International consultants provided a general assessment of the city's economy and developed a city profile (Tbilisi City Development Strategy et.al 2011, Vol. I).

They also facilitated various workshops and group discussions at Tbilisi city hall including the 5th Tbilisi Local Economic Development Forum in 2011, which included meetings with various stakeholders. Finally, the consultants conducted a number of training sessions for the local strategic planning team and study tours were organized in some leading European cities. The results of these efforts generated a universal strategic plan that was prepared for the city in 2011 (Tbilisi City Development Strategy, et al. 2011, Vol. II). These steps were similar to the development of LED but had staying power. A look at Table 3 contains the vision and strategic objectives of the Tbilisi CDS. In addition, the Tbilisi CDS document briefly presented programs and capital investment projects and monitoring and evaluation guidelines, as well as some benchmarks for performance improvement and general timelines for implementation of the projects.

Table 3 About Here

The whole strategic planning process has brought a number of positive outcomes. Many institutions and the individuals involved in strategic planning developed their capacities in what is known as “learning by doing.” Active work with international experts supported the diffusion of knowledge and expertise in many ways. It enabled better networking and cooperation with external as well as internal stakeholders. It created a solid bases for knowledge transfer from other countries’ and successful experiences with strategic management. Furthermore, Tbilisi developed a vision for development and received knowledge that enabled the hosting of international events to bring various local as well as international stakeholders together for cooperation. Since 2007, Tbilisi has annually hosted an international Local Economic Development conference and forums. Tbilisi started to promote the city abroad by becoming an active member of international city networks such as EuroCities and Covenant of Mayors. It has participated in various international development conferences, forums, and trade-fairs promoting business opportunities in the city. It also gained experience in creating a structure for real estate clusters by developing a cooperative framework and programs with local developers. This intern has helped to overcome the financial crisis and boosted the reconstruction and rehabilitation of the old city. For instance, many construction projects frozen by the financial crisis of 2008 were restarted and the city attracted new investments.

However, after years of the new planning experience, the City Development Strategy with its strategic management component still remains in the

development process. It needs to move to the next level, which is full implementation, an evaluation phase, and an update. This initial delay may be explained from a historical perspective when analyzing the Soviet central planning heritage. In Georgia, as in other post-Soviet cities, it became obvious that preconditions for development of strategic planning were different. The maturity of the self-governing cities to move towards a strategic management agenda was not in place. The post-Soviet experience for planning was driven from the center and not from the local level, so the “bottom-up” approach to development was practically nonexistent, while the “top-down” approach was the dominant paradigm. The capacity of localities to plan was lacking, and if there was some, it was not matched with strategic management driven by a “bottom-up” approach. The biggest center for strategic planning was in Tbilisi. However, as mentioned earlier, the master plan was more for land use and as a construction regulation plan, rather than an economic planning tool. This was again linked to the politics and ideology driven from the center and not from the bottom, with no direct participation of the local community (Van Assche et al.2010). In addition, the development patterns of Georgian self-governing cities as post-Soviet cities were different due to their property, ownership, and industrialization characteristics. These cities were interdependent and working as little cogs in the Soviet machinery. The production process was not linked to the free market economy, and 90 percent of all types of businesses were owned by the state (Asatiani 2009).

The initial LED strategy of Tbilisi was a well-prepared document although the programs and the projects were mostly general. It contained few commitments for funding or strong support from the key stakeholders to provide them and the action plan did not provide timeframes for the implementation of projects. Therefore, there was little said about benchmarks or expected measurable outcomes or impact. The outputs were the main measurements of the projects provided in the action plan. The projects provided in the document needed further feasibility studies and more active work to define their effectiveness and cost-efficiency before implementation (LED of Tbilisi, 2007). The strategic efforts mentioned above were an important step to bring the strategic planning experience to Tbilisi although further efforts are necessary to deploy the full benefits of the strategic management tool.

One of the reasons the LED of Tbilisi was not fully implemented was the lack of coordination and preparation by the team to understand the strategy and develop its working agenda accordingly. To realize the full potential of

the CDS of Tbilisi, it must further develop a strategy and translate it into measurable action plans tightly linked with the city's budgeting process (commitment through funding) and performance indicators. In addition, developing a professional team dedicated to the whole process of strategic management (planning, implementation, evaluation and update of the strategy) is crucial to get the full benefits from strategic management. Finally, building the local team of experts and think tanks for strategic planning is very important while the process is in the initial phase. The local scientific groups' involvement in strategic management to develop an indigenous capacity for strategic planning and minimize expensive international consultants' presence and advice is another important step to be undertaken. Local economic, other sectoral, as well as general city development strategies demand a commitment of a considerable amount of resources. The impact is not very tangible in the short run, but a long-term perspective should be the goal.

The strategic management of Tbilisi is interesting compared to the other five self-governing Georgian cities and evaluated in the context of Georgia. In Georgia, all self-governing cities have been involved in strategic planning. For instance, the strategy of development for the city of Rustavi in 2009 or the city of Batumi's development strategy in this same year were each limited to only the strategic planning phase, and in most cases it was found to be weaker than in Tbilisi. In each self-governing city, strategic management was compromised in the first planning phase for various reasons. For instance, there was the lack of local funding opportunities and local expertise to initiate and realize the projects. Additionally, there was insufficient dedication to the strategic plans and no institutional memory of strategic management which created a deadlock for developing detailed action plans and moving towards the strategy implementation phase. Furthermore, according to a brief review of the budgets of self-governing cities, the strategic plans were not connected to the actual budgets or performance measures, so it was almost impossible to realize the strategies.

Assessment of Strategic Management in Georgia.

Although much progress has been made, a full introduction to strategic management for enabling a sustainable management system in the development process is not yet realized. A short timeline and limited efforts for transferring the knowledge and experience (training sessions, workshops and study visits abroad) by the financial institutions or other international

organizations was not enough to develop local stakeholders' awareness or the capacity for strategic management with a strong bottom-up planning approach. Furthermore, there were not enough local resources committed to the strategic management efforts, especially for the follow up phases of strategic planning such as implementation, evaluation, and update. As a consequence, the strategic effort in Tbilisi as well as in other Georgian cities, was not connected to the detailed action plans and not aligned with budgeting processes and performance measurement indicators. In addition, the community member's direct participation in local strategic management was insufficient. Van Assche et al. (2010) noted that "people still expect the government to take care of many things, and they expect the free market to take care of others. Few people understand that their own expectations will have to be adjusted, and their own rather passive role will have to be revised in order to achieve the kind of society dreamed of" (391).

Thus, the education of local community members for active direct participation in the planning effort to build better communities is still an issue to be addressed. Engagement in strategic planning by self-governing cities in Georgia is more fashion driven with weak commitment, rather than a response to the need for planning future development. This statement may be easily assessed as there is no single local authority in Georgia that has implemented its local strategic plan or committed considerable effort for community involvement in the strategic planning process. If we evaluate their budgets, it is hard to find the strategic goals in the budget planning process or the budget documents themselves. There is only an indirect connection between the strategic goals and the budgeting priorities and no direct linkage, measurement, benchmarks or other tools to achieve the goals. All self-governing cities in Georgia have developed some sort of general or sectoral strategic plans; however, they are not integrated in their budgets and remain as separate policy documents with no implementation or follow-up.

A brief analyses of the strategic planning experience in self-governing cities showed that the greatest effort in strategic planning was found in the capital city. This fact may be logically explained as Tbilisi is the economic and political center of Georgia, and its capacity considerably exceeds that of other cities in the country. Tbilisi is usually considered a place to bring a particular practice first, and then share it with other municipalities. Thus, the development of the strategic management capacity of Tbilisi may create a good base to transfer good practices to other cities in the country.

For the successful implementation of the CDS in Tbilisi some additional work is necessary. The benchmarks and timelines need more elaboration and detailed description. Providing a percentage improvement of performance indicators and not indicating the timeframes and baselines for comparison makes planning outcomes unclear. The same applies to the general timeline for projects in the strategy on a monthly bases. They do not include project activities and workload measures and again create need for further clarification.

Minimization of the disadvantages connected with the strategic management process (see table 1) always plays a critical role in overall success of the effort. Tbilisi faced difficulties such as: additional use of limited resources; slow and time consuming process to transfer the strategic planning experience; developing institutional memory; additional needs in the planning effort; insufficient dedication from key stakeholders to realize the plan; developing local planning capacity (think tanks, consultancy groups); difficulty in linking strategic plans with local financing – the budgeting process, as well as developing benchmarking tools to measure achievements.

Conclusion

Transition from Soviet central planning to strategic management practices is a challenging process. The case study showed that strategic management is one of the most desirable development practices and a useful tool for local communities. Each locality has its unique characteristics with respect to resources and allocation needs. Therefore strategic management capitalizes on limited resources and enables democratic governance through bottom-up driven initiatives of the local communities. It also assures that stakeholders play an important role in planning their own fate with respect to development. Strategic management should be seen as a tool that confronts various generic issues in a systemic way and finds consensus to link its unique local development agenda to the national development priorities. One of the reasons the Soviet Union collapsed was its use of excessive top-down central planning, and a lack of bottom-up, community driven development approach. Strategic management is a powerful tool of development that may bring numerous benefits to a locality if it is used within the prescribed parameters of time, development stage, and real expectations.

The lessons learned from the case study can be summarized in the following points. First, strategic management in a developed country is very different from a developing one because of the development phase of the

locality, the stakeholders' experience, and planning practices. Second, the strategic management effort should be mainly driven by local stakeholders. The main consumers of the strategy are the local participants, and they should have complete buy-in within the process. The local context of development is better understood by local specialists compared to international experts or other consultants. These should play only a facilitation role in the process. Third, developing an internal capacity and expertise to lead the process is a must. The development of local think tanks, for instance, is crucial, as the think tanks are the banks for institutional memory for strategic management. Fourth, it is necessary to support continuous learning processes through “doing,” an exchange of the experience between the professionals inside the nation and those from all around the world. Participating in international conferences and professional networks may be a very useful tool for attracting new success stories. Finally, a tight linkage of strategic planning with the budgeting process as well as performance measurements is crucial for implementing strategies and sustaining the whole strategic management process. Without an appropriate link to funding, strategic plans become secondary products and a waste of resources.

Despite the difficulty with implementation, we argue that strategic management is the best tool for local economic development. It meets the realistic expectations of what a locality desires and it builds from the particular stage of development currently found in the city. If a locality has little experience in strategic management, the emphasis should be made on capacity development of local institutions and stakeholders. A developed capacity enables the development of a unique strategic management style that serves local needs and does not just accept a nice looking document with recommendations.

REFERENCES

1. Asatiani, R. (2009). Post-communist Transition Period in the Georgian Economy. The Caucasus Press and Globalization, *Journal of Social, Political and Economic Studies*. 3 (2-3):79-89. Retrieved December 29, 2012, from http://www.ca-c.org/c-g/2009/journal_eng/c-g-2-3/c-gE-02-03-2009.pdf
2. Aslund, A. (2011). The Demise of the Soviet Economic System. *International Politics* 48 (4/5): 545–561
3. Blackly, E, & Bradshaw, T. K. (2002). *Planning Local Economic Development*. (3rd ed.). Thousand Oaks, California: Sage Publications
4. Bryson, J.M. (1995). *Strategic Planning for Public and Nonprofit Organizations: A Guide to Strengthening and Sustaining Organizational Achievement*. San Francisco: Jossey-Bass.
5. Cohen, S., Eimicke, W., & Heikkila, T. (2008). *The Effective Public Manager: Achieving Success in a Changing Government* (4th ed.). San Francisco: Jossey-bass, a Wiley Imprint
6. Darsavelidze, D. (2011). Globalization and localization - development regulators, *Journal of Economics and Business* 3(2):61-70. Retrieved February 14, 2013, from http://www.tsu.edu.ge/data/file_db/economist_faculty/ekonomika%20-%203.pdf
7. Denhardt, R.B. (1985). Strategic Planning in State and Local Government. *State and Local Government Review* 17(4): 174–79.
8. Dodge, W.R., & Douglas C.E. (1982). *Strategic Planning: An Approach to Launching New Initiatives in an Era of Retrenchment*. Management Information Service Report14(9): 1–13.
9. Eadie, D.C. (1987). Putting a Powerful Tool to Practical Use: The Application of Strategic Planning in the Public Sector. *Public Administration Review* 43(5): 447–53.
10. Gelashvili, S., & Darsavelidze, D. (2009). Globalization and Competitiveness Comparative Analysis Model of the Cities (Case of Tbilisi). *Journal of Economics and Business* 5(1):139-150. Retrieved February 14, 2013, from http://www.tsu.edu.ge/ge/faculties/economics/smk/6b5231dvfzjfk_npl/d2oyucnkdzf4xa7h0
11. Imam, Z. (1992). *How and Why the Soviet Union Disintegrated*.

International Studies 29(4): 377-402

12. Ismailov, E., & Papava, V. (2008). The Central Caucasus, Problems of Geopolitical Economy. New York: Nova Science Publishers.

13. Koteen, J. (1989). Strategic Management in Public and Nonprofit Organizations: Thinking and Acting Strategically on Public Concerns. New York: Praeger.

14. Local Economic Development Strategy of Tbilisi. (2007). Tbilisi City Hall, Office of Economic Affairs. Retrieved December 30, 2012, from <http://www.economicforum.ge/upload/files/led.pdf>

15. Meck, S. (2007). Planning. Managing Local Government Services: A Practical Guide. Edited by Stenberg, C., & Austin, S. ICMA Press: Chapel Hill

16. Melkers, J., & Willoughby, K. (1998). The State of the States: Performance-Based Budgeting Requirements in 47 out of 50 States. Public Administration Review, 58(1): 66-73.

17. Nove, A. (1977). The Soviet economic system London: G. Allen & Unwin

18. Nutt, P.C., & Backoff, R.W. 1992. Strategic Management of Public and Third Sector Organizations: A Handbook for Leaders. San Francisco: Jossey-Bass.

19. Papava, V. (2001). Necroeconomics - A Phenomenon of the Post-Communist Transition Period. Problems of Economic Transition, 44(8): 77-89.

20. Papava, V., Taphladze, T., & Ulumberashvili, N. (2011). On the Economic and Energy Cooperation in the Caucasus. Bulletin Of The Georgian National Academy of Sciences, 5(1):164:169

21. Papava, V. (2010). The Problem of Zombification of the Postcommunist Necroeconomy. Problems of Economic Transition, 53(4): 35-51

22. Papava, V. (2009). Post-Communist Capitalism and the Modern World of Dead Economy. Bulletin of The Georgian National Academy of Sciences, 3(2):198-203. Retrieved January 8, 2013, from <http://www.science.org.ge/3-2/Papava.pdf>

23. Perkins, D.H. (1963). Centralization Versus Decentralization in Mainland China and the Soviet. Annals of the American Academy of Political and Social Science 349:70-80 Poister, Theodore H. 2003. Measuring

performance in public and nonprofit organizations (1st ed.). San Francisco: Jossey-bass, a Wiley Imprint

24. Poister, T.H., & Streib, G. (2005). Elements of Strategic Planning and Management in Municipal Government: Status after Two Decades. *Public Administration Review* 65(1): 45-56.

25. Shaw, D.J.B. (1985). Spatial Dimensions in Soviet Central Planning. *Transactions of the Institute of British Geographers, New Series* 10(4):401-412

26. Sorkin, D.L., Ferris N.B., & James Hudak. (1984). *Strategies for Cities and Counties: A Strategic Planning Guide*. Washington, DC: Public Technology.

27. Spee, P.A., & Jarzabkowski, P. (2011). Strategic Planning as Communicative Process. *Organization Studies* 37(2): 1-29.

28. Steiss, A.W. (1985). *Strategic Management and Organizational Decision-Making*. Lexington, MA: D.C. Heath.

29. Streib, G. (1992). Applying Strategic Decision Making in Local Government. *Public Productivity and Management Review* 15(3): 341–55.

30. Shul'ga, I. (2002). Opyt nalogovoi amnistii v Kazakhstane, *Obshchestvo i ekonomika*, 6:69-71.

31. Swanstrom, T. (1987). The Limits of Strategic Planning for Cities. *Journal of Urban Affairs* 9(2): 139-57.

32. Tbilisi City Development Strategy, Vol. I: City Profile and SWOT, Tbilisi City Hall, Office of Economic Affairs. (2011). Retrieved January 2, 2013, from http://www.citiesalliance.org/sites/citiesalliance.org/files/CAFiles/Projects/Attachment_2_Final_version_vol_I_city_profile_and_SWOT.pdf

33. Tbilisi City Development Strategy, Vol. II: Vision, Strategic Objectives, Programs and Projects, Monitoring and Evaluation. (2011). Tbilisi City Hall, Office of Economic Affairs. Retrieved January 2, 2013, from http://www.citiesalliance.org/sites/citiesalliance.org/files/CAFiles/Projects/Attachment_3_city_development_strategies_volume_2.pdf

34. Van Assche, K., Verschraegen, G., & Salukvadze, J. (2010). Changing Frames: Citizen and Expert Participation in Georgian Planning. *Planning Practice & Research* 25(3): 377–395

Table 1: Advantages, Disadvantages, and Challenges of Strategic Management

Advantages	Disadvantages or Challenges
Clarified and developed common mission, values, vision, goals, and action plans for the future	Slow and time-consuming process for confidence building in the leadership
Better planned and allocated resources	Additional use of limited resources (money, time, workforce, expertise). More paperwork and bureaucracy
Coordinated effort of various stakeholders	Dissatisfaction of some constituents and stakeholders, difficulty in meeting diverse needs, especially the needs of minority or special interest groups
Raised interest, buy-in, and shared responsibilities of stakeholders	Difficulty in attracting and engaging all key stakeholders
Devoted stakeholders to the process of implementation of strategic action plans; shared understanding of the future needs and actions to be taken	Stakeholders' fear of losing control and independence to strategic management team and over centralization
Better accessed and managed internal as well as external expertise	Additional need for planning effort and specialized knowledge and experience in strategic planning
Assessed current situation, expected trends, and key players for development (SWOT analyses)	Time-consuming process of transferring the necessary knowledge and development skills of strategic planning to strategic management team
Embodied social order	Difficulty in shifting the focus from medium to long-term strategic planning in the minds and working routines of key stakeholders driven by short-term agendas

Improved communication with internal and external means	Difficulty in linking with financial planning and tracking the results and achievements (benchmarking, development of performance measurement indicators)
Increased accountability and transparency to constituency	Lack of capacity and institutional memory to lead the process, especially in the first cycle of strategic management (dependence on external expertise, and a gap between local agendas and external experts' knowledge and perception of the local socio-economic conditions)

Table 2: Tbilisi economic development strategic vision and directions

<p>Tbilisi – Right Place, Right Time</p> <p>Vision: Offers wide range of services and opportunities to citizens, companies, institutions and visitors who are living, working, learning and relaxing in the city and entire region</p> <p>Strategic Directions:</p> <ol style="list-style-type: none"> (1) Tbilisi booming regional gateway: Access point for the region, regional meeting place, service center for the region (2) Time for business in Tbilisi: We provide assistance to start and grow your business, we create a space for your business, we offer financing to develop your company, we attract investors to Tbilisi (3) Tbilisi a place to live: We create our homes according to the desires of our families, we develop livable neighborhoods, we create strong communities, we build a city we will be proud of (4) Tbilisi the hospitable city: Come see Tbilisi, stay and experience what Tbilisi can offer you (5) People empower Tbilisi: Prepare yourself to participate in labor markets; improve your skills, jobs for all
--

Source: LED 2007, Detailed Action Plan of LED Strategy Implementation, p. 14

Table 3. Tbilisi City Development Strategy – Strategic Vision, and Strategic Directions

<p>Tbilisi 2030: A Global City For Global Partners!</p> <p>Vision: Tbilisi, a world-class metropolis adapting to global challenges, a dynamic and trustworthy business partner, offering high-quality living within a sustainable and well-managed environment.</p> <p>Strategic Objectives:</p> <p>(1) Worldwide Connected City: Enhance the connectivity of Tbilisi as a strategic, well-equipped location between Europe and Asia.</p> <p>(2) Competitive City: Sustain an innovative and productive economy closely linked to the development of human capital.</p> <p>(3) Attractiveness and Livability: Improve the quality of the natural and built environment and sustain affordable urban services and utilities.</p> <p>(4) Well Governed City: Increase the performance of the public administration and citizens' through participation in the public decision-making process.</p>
--

**საბჭოთა ცენტრალური დაგეგმვიდან
სტრატეგიულ მართვაზე გადასვლა
(თბილისის მაგალითზე)**

დავით დარსაველიძე
თსუ დოქტორანტი
აბრამ ბენავიდესი
ჩრდილოეთ ტეხასის უნივერსიტეტის
ასოცირებული პროფესორი

რეზიუმე

სტატია შეეხება პოსტსაბჭოურ საქართველოს ადგილობრივ თვითმმართველობებში საბჭოთა კავშირისთვის დამახასიათებელი ცენტრალური დაგეგმვიდან სტრატეგიულ მართვაზე გადასვლის გარდამავალ ეტაპს. ის აზუსტებს სტრატეგიული მართვის ტერმინების მნიშვნელობას და გამოყოფს მის უპირ-

ატეს, ისევე როგორც არაუპირატეს მხარეებს. სტატია ასახავს საქართველოს დედაქალაქის, თბილისის სტრატეგიული დაგეგმვის პრაქტიკას, კერძოდ, მიმოიხილავს ქალაქის მიერ განვილი სტრატეგიული მართვის პროცესთან დაკავშირებულ სტადიებს. იგი ხაზს უსვამს თუ რა სარგებელი მოიტანა სტრატეგიული მართვის პრაქტიკის გაზიარებამ. ამასთან, ნაშრომი ყურადღებას ამახვილებს სტრატეგიული მართვის უწყვეტი სწავლების პროცესზე და მისი გამოყენების რეკომენდაციას გვთავაზობს. სტატია ცხადყოფს, რომ სტრატეგიული მართვის პერიინციპების გამოყენებით პროფესიონალიზმისა და ეკონომიკის განვითარების ნახალისება ხდება.

კლიენტთან ურთიერთობის მართვის ასპექტები ფრანგულ მარკეტოლოგიაში

ნინო ცხოვრებაშვილი

საქართველოს საპატრიარქოს წმინდა ანდრია
პირველწოდებულის სახელობის ქართული
უნივერსიტეტის დოქტორანტი

თანამედროვე პირობებში კლიენტებთან ურთიერთობის მართვა ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი საკითხია ორგანიზაციის წარმატების მისაღწევად. ახალი ტექნოლოგიების დანერგვამ გაამძაფრა კონკურენცია და კლიენტს გაუადვილა პროდუქციის შერჩევა. შესაბამისად, გაიზარდა პროდუქციის შეცვლის შესაძლებლობაც და ერთი მომწოდებლიდან მეორე მომწოდებელთან გადასვლის საშუალებაც. კლიენტი გახდა უმთავრესი ფიგურა ორგანიზაციის ფინანსური მდგრადობის შესანარჩუნებლად. მართალია, ხშირ შემთხვევაში მომხმარებელი პროდუქტის შექმნისას ძირითად აქცენტს აკეთებს ფასსა და მომსახურეობაზე, მაგრამ მისთვის, როგორც პიროვნებისთვის, უმნიშვნელოვანესია ემოციური (აფექტური) ასპექტი. კერძოდ, კლიენტს ორგანიზაციისადმი დადებითად განაწყობს ის ფაქტი, რომ მას უსმენენ და ითვალისწინებენ მის აზრს.

კონკურენტულ გარემოში ორგანიზაციის წარმატებისთვის საჭიროა კლიენტების შენარჩუნებზე ზრუნვა და მათი რაოდენობის გაზრდა, რაც წარმოუდგენელია კლიენტთა ნდობისა და კმაყოფილების მოპოვების გარეშე.

ზოგადად, ორგანიზაციისთვის უფრო მომგებიანია უკვე არსებული მომხმარებლის “ერთგულ” მომხმარებლად ჩამოყალიბება, ვიდრე ახალი კლიენტურის მოძიება. შესაბამისად, მნიშვნელოვანი ყურადღება ეთმობა ორგანიზაციის მართვისას “კლიენტთა ურთიერთობის მართვის” პროცესს.

ეს საკითხი ფრანგულ სამეცნიერო ლიტერატურაში განსაკუთრებული შესწავლის ობიექტია და მას ფრანგი მეცნიერები

სხვადასხვა ასპექტში განიხილავენ. ერთ-ერთი მიდგომის თანახმად, კლიენტთან ურთიერთობები დაყოფილია პროცესებად და სტადიებად.

მომხმარებელთან ურთიერთობის მენეჯმენტის ცნობილი თეორიის მიხედვით, კომუნიკაციის მეშვეობით, “კლიენტთა ურთიერთობის მართვა მიზნად ისახავს კლიენტურასთან კარგი ურთიერთობის დამყარებას, ნდობის მოპოვებასა და მის შენარჩუნებას.” [ინგლისურად გ CRM (Customer Relationship Management,) ფრაგულად GRC (gestion de la relation client)]. ეს პროცესი მოიცავს ურთიერთობის შემდეგ ოთხ სტადიას:

1. პროდუქტის შექმნის წინარე პერიოდი: (ბაზრისა და კლიენტთა მოთხოვნის შესწავლა). ამ სტადიაზე კლიენტების მოთხოვნის შესახებ მოძიებული ინფორმაცია საშუალებას იძლევა ორგანიზაციის მენეჯერებმა განაახლონ პროდუქციის გამა და ადეკვატურად უპასუხონ კლიენტთა მოლოდინს. ამ ეტაპს უწოდებენ ორგანიზაციის მარკეტინგულ ავტომატიზაციას.

2. მეორე სტადიაა გაყიდვის სტადია (გაყიდვები), სადაც ხდება გაყიდვის საქმიანობასთან დაკავშირებული სექტორების მობილიზაცია და ავტომატიზაცია. ამ სექტორის წარმომადგენლებთან მუდმივ კავშირში არიან ორგანიზაციის მმართველები და ითვალისწინებენ მათ მოსაზრებებსა და შენიშვნებს, რამეთუ ეს ის რგოლია, რომელსაც უშუალოდ აქვს კავშირი მყიდველთან (Sales Force Automation) (L'Enterprise Marketing Automation (EMA))

3. მესამე სტადია გულისხმობს კლიენტთა ურთიერთობის სერვისის მართვას. კლიენტს მოსწონს, როცა ცნობენ და აფასებენ. მმუდმივ კლიენტს არ სიამოვნებს, როდესაც მას თავისი ისტორიის გამეორება სჭირდება.

4. მეოთხე სტადია - გაყიდვების შემდგომი სერვისი. ამ სფეროს ძირითადი მოვალეობაა გაყიდვების შემდგომ წარმოქმნილი პრობლემების რეგულირება. ეს იქნება დეფექტური საქონელი, პროდუქციის შესახებ დამატებითი ინფორმაცია თუ კითხვებზე პასუხი. ამ ტიპის სამსახური ხორციელდება ძირითადად « ცხელი

ხაზების », « ქოლ ცენტრების » და « მეილების » მეშვეობით (Call centers, Help Desk ou Hot-Line) .

უმთავრესი ამ შემთხვევაში არის შემდეგ კითხვებზე პასუხის გაცემა- რა ცვლილებების განხორციელებაა საჭირო, რომ ორგანიზაციამ ყოველთვის შეძლოს კლიენტთან დადებული პირობების შესრულება? როგორ უზრუნველვყოთ ისეთი სერვისი, **სადაც სამივე მოთამაშე - კლიენტი, ორგანიზაცია და პარტნიორი კმაყოფილი იქნება.**

თუ გავიხსენებთ ვებსტერიის სიტყვებს, მარკეტინგი მრავალი წლის განმავლობაში მხოლოდ გაყიდვების სფეროთი იყო დაინტერესებული და ბოლო წლების განმავლობაში იქცა საკვანძო თემად კლიენტთან ურთიერთობის საკითხი.¹ ამ მოსაზრებას ამტკიცებს მრავალი პროფესიონალის და მკვლევარის ნაშრომი, სადაც აქცენტი გაკეთებულია ურთიერთობის საკითხებზე და მოსაზრებათა გაცვლაზე.

ზოგიერთი მეცნიერის აზრით, კლიენტთა ურთიერთობები ორი სახის შეიძლება იყოს: პირველადი და მეორადი. პირველად ურთიერთობას განმარტავენ, როგორც გრძელვადიან ინტერპერსონალურ კავშირს, რომელიც გათვლილია ემოციურ კლინტებზე და ემყარება ურთიერთვალდებულების განცდას. მეორადი ურთიერთობა მოისაზრება, როგორც ზედაპირული კავშირი, გათვლილი მოკლევადიან პერიოდზე.²

კლიენტთან ურთიერთობა შეიძლება იყოს სხვადასხვა ხასიათის და მოიცავდეს განვითარების სხვადასხვა ეტაპს. მაგალითად, კლიენტის ურთიერთობა პურის გამყიდველთან, სადაც ყოველდღე ყიდულობს პურს უფრო უშუალოა (პირველადი) ვიდრე სუპერმარკეტის რომელიმე მოლარესთან, თუნდაც იქაც რეგულარულად ყიდულობდეს პროდუქციას. ამ კონკრეტულ შემთხვევაში, პირვალად ურთიერთობებში დამოკიდებულება ფამილარიზებულია.

1 Webster F. E., « The changing role of marketing in the corporation », *Journal of Marketing*, 56, octobre 1992, 1-17.

2 Peelen E., *Customer relationship management*, Prentice Hall, 2005, Harlow.

მრავალი ტიპოლოგია არსებობს კლიენტის და “გამყიდველს” შორის ურთიერთობის. ჩვენ, მაგალითად მოვიყვანთ პაინის კლასიფიკაციას. თუ ურთიერთკავშირი დადებითი შედეგით დამთავრდა- პოტენციური კლიენტი შეიძლება გახდეს კლიენტი; თუ ერთჯერადი კავშირი გადაიქცა გრძელვადიან ურთიერთობად- კლიენტი გახდება ერთგული მომხმარებელი; თუ ურთიერთობები განმტკიცდა, ნდობა ჩამოყალიბდა პროდუქტისა და სანარმოს გამყიდველის მიმართ- ერთგული კლიენტი შეიძლება გახდეს “კეთილი ნების ელჩი”, (ცოცხალი რეკლამა) და ბოლოს პარტნიორი.¹

ფრანგულ სამეცნიერო ლიტერატურაში განსაკუთრებით გამოყოფენ **ფსიქო-სოციალურ ფაქტორს**. საკამათო არ არის ის გარემოება, რომ კლიენტთან ურთიერთობის პროცესში ორივე მხარე მეტად ორიენტირებულია მიზნის მიღწევაზე.

გარდა პიროვნული თვისებებისა, მომსახურეობის (პროდუქტის) პროფილზეა დამოკიდებული მწარმოებლის (გამყიდველის) უშუალოება. მაგალითად, ადვოკატთან კლიენტის დამოკიდებულება უფრო ფორმალური ხასიათისაა, ვიდრე დალაქთან.

ზოგიერთი მეცნიერის აზრით, ორგანიზაციასა და კლიენტს შორის ვალდებულება შეიძლება იყოს სამი სახის: ² **პერსონალური, მორალური, სტრუქტურული**.

1. პერსონალური ვალდებულება ის შემთხვევაა, როდესაც კლიენტი კმაყოფილია ორგანიზაციის მომსახურებით და სურს გააგრძელოს მასთან ურთიერთობა.

2. მორალური ვალდებულების დროს პიროვნება შინაგან პასუხიმგებლობას გრძნობს ორგანიზაციის (გამყიდველის) მიმართ. მაგალითად, ზოგიერთ მომხმარებელს ურჩევნია, სახლთან ახლოს მდებარე პურის მაღაზიაში იყიდოს პროდუქცია, ვიდრე მოშორებით, სადაც თუნდაც უკეთესი სახეობის პროდუქტი იქნება (ეს მაგალითი აღებულია ფრანგული «ბულანჟერიების» მომხმარებლების რეალობიდან).

1 Payne A. (ed.), *Advances in relationship marketing, 1995, Londres.*

2 Johnson M. P., « Commitment to personal relations », *Advances in Personal Relationships, 3, 1991, 117-143.*

3. სტუტურული ვალდებულება ის მოვლენაა, რომელსაც არსებული სიტუაციის გამო გვერდს ვერ ავუვლით. მაგალითად, რომელიღაც კლინიკამ უკვე იყიდა საწყისი ინვენტარი კონკრეტული ორგანიზაციიდან. ტექნიკური შეფერხებისას ის იძულებულია, ისევ ამ ორგანიზაციას მიმართოს და კვლავ იქიდან შეიძინოს პროდუქცია დაზიანებული ინვენტარის გასამართავად.

ნდობას, როგორც განმსაზღვრელ ფაქტორს კლიენტთან ურთიერთობაში

დიდი ინტერესით იკვლევენ მარკეტოლოგები. ნდობა ის ფენომენია, რომლის მოპოვებასაც სჭირდება წლები და დაკარგვას წამები. **ადამიანებს ურჩევნიათ მიჰყვებოდნენ ისეთ პიროვნებებს, ვისაც ენდობიან, თუნდაც არ ეთანხმებიან, ვიდრე მათ, ვისაც ეთანხმებიან, მაგრამ არ ენდობიან.** ნდობა დაკავშირებულია ისეთ ღირებულებებთან, როგორიც არის წესიერება, პასუხიმგებლობა და მოვალეობა.¹

კლიენტთან ურთიერთობაში ნდობას განაპირობებს დაპირებულის შესრულება, გადაუჭარბებელად რეალობის ასახვა და სიმამაცე, ალიარო არასასიამოვნო რეალობა. ნდობის წარმოშობა ასევე უკავშირდება კომპეტენტურობასა და ურთიერთკავშირს. კომპეტენტურ და კომუნიკაბელურ წარმომადგენლებთან კლიენტები კომფორტულად და დაცულად გრძნობენ თავს. გამოყოფენ ნდობის სამ დონეს:² პირველი - ორგანიზაცია ასრულებს მოვალეობას საწყის დონეზე (კონტრაქტის იურიდიული მხარე დაცულია); ნდობის **მეორე** საფეხურზე წინა პლანზე იწვევს ორგანიზაციის წარმომადგენლის შინაგანი თვისებები. (მას გააჩნია უნარი დაეხმაროს კლიენტს); ნდობის **მესამე** საფეხურზე წინა პლანზეა წამოწეული ღირებულებათა სისტემა და არის მჭიდრო კავშირის დამყარების მცდელობა.

1 Gurviez P. et Korchia M., « Proposition d'une échelle de mesure multidimensionnelle de la confiance dans la marque », Recherche et Applications en Marketing, 17, 3, 2002, 41-58.

2 Crosby L. A., Evans K. R. et Cowles D., « Relationship quality in services selling : An interpersonal influence perspective », Journal of Marketing, 54, 1990, 68-81.

ურთიერთობის დინამიკა გამოხატავს თუ როგორ იწყება და როგორ ვითარდება კლიენტთან ურთიერთობა. ამ ურთიერთობის დასაწყისში აქცენტი გადატანილია ანაზღაურების შესაბამის მომსახურების განწევაზე. აღნიშნულ სტადიაზე თითქმის არ აღინიშნება პირადი კავშირი და ინტერესი ფოკუსირებულია გაყიდვებსა და ტრანსაქციებზე.¹ ჩგარკვეული პერიოდის გასვლის შემდეგ, (განსაკუთრებით თუ ტრანსაქციები მიმზიდველია ორგანიზაციისათვის) ორგანიზაცია ცდილობს ახალ სტადიაზე გადასვლასა და მისი მიდგომა ხდება კონსულტაციური. შესაძლოა, ეს სტადია გადაიზარდოს ურთიერთპატივისცემის ჩამოყალიბებაში, თუ გარკვეულ პერიოდში მოხერხდება ნდობის და ორმხრივი მოვლოების განცდის ჩამოყალიბება, მაშინ ეს ურთიერთობა გრძელვადიანი აღმოჩნდება. ურთიერთობის დინამიკა შეგვიძლია ასე წარმოვიდგინოთ: **საწყისი ეტაპი, შესწავლა, ურთიერთობის განვითარება, გაჯერება და ვარდნა(დასასრული).**²

მეთოდოლოგიის თვალსაზრისით, **კლიენტთან ურთიერთობების მართვა მოიცავს შემდეგ საფეხურებს:** იდენტიფიკაცია, დეფერენციაცია, კლიენტთან ურთიერთობის პროცესი და მუდმივ კლიენტად ჩამოყალიბება³

იდენტიფიკაციის დროს ხდება ყველა საჭირო ინფორმაციის მოძიება, კლიენტთან მომგებიანი ურთიერთობის დასაწყებად.

დიფერენციაციის პროცესში დგინდება ის კრიტერიუმები, რომელის მიხედვითაც კლიენტთა კლასიფიკაცია შეიძლება მოხდეს.

ურთიერთობის პროცესი განსაზღვრავს ურთიერთობის მექანიზმებს.

მუდმივ კლიენტად ჩამოყალიბების პროცესში იკვეთება, თუ რა სახის პერსონიფიცირებული დამოკიდებულების შემუშავებაა საჭირო კონკრეტულ კლიენტთან.

1 Foa U. G. et Foa E. B., « Resource theory of social exchange », dans Thibaut J. W., Spence J. T. et Carson R. C. (eds), *Contemporary topics in social psychology*, General Learning Press, 1976, Morristown.

2 Dwyer R. F., Schurr P. H. et Oh S., *Developing Buyer-Seller Relationships*, *Journal of Marketing*, 51, avril 1987, 11-27.

3 Lionel Miraton “Introduction a la gestion de la relation client”

2008-2010 წლის “MARKESS International” ის მიერ ჩატარებულმა კვლევებმა, რომელიც საფრანგეთის 250 კერძო ორგანიზაციას მოიცავდა და მიზნად ისახავდა, გამოეკვლინა კომუნიკაციის რომელ საშუალებას ანიჭებდა უპირატესობას ფრანგი მომხმარებელი, ცხადყო, რომ 2008 წლიდან სატელეფონო კავშირი შემცირდა კლიენტთა მომსახურების სფეროში და მას ჩაენაცვლა ელექტრონული და მობილურით გამოგზავნილი წერილები.

საფრანგეთის ერთ-ერთი წამყვანი კომპანიის «ქსეროქს-საფრანგეთის» ყოფილი პრეზიდენტის (Jacques GUERS, Président de Xerox France) აზრით კლიენტის კმაყოფილება და ერთგულების მოპოვება მხოლოდ ურთიერთობაზე არ არის დამოკიდებული. დიდი მნიშვნელობა ენიჭება პროდუქციის ხარისხს, ფასსა და დისტრიბუციას. ზორგანიზაცია უნდა იბრძოდეს ორი მიზნისკენ: შიდა პროდუქტიულობის ამაღლებისა და კლიენტის კმაყოფილების მოპოვებისათვის.

ამგვარად, სხვადასხვა ქვეყნის მარკეტოლოგები და მათ შორის ფრანგები დიდი მნიშვნელობას ანიჭებენ კლიენტთა ურთიერთობის მართვას, როგორც ორგანიზაციის წარმატების ერთ-ერთ ძირითად ფაქტორს. სპეციალისტები ორიენტირებულები არიან ურთიერთობის სტადიების გამოყოფასა და ნდობის მექანიზმების შემუშავებაზე. კლიენტის სურვილების მოსმენა თვითმიზანი არ უნდა გახდეს, რეალურად უნდა დაინერგოს სიახლეები კლიენტურის მოთხოვნების შესაბამისად. კლიენტთა ურთიერთობის სამსახური უნდა იყოს ისეთი მოქნილი სტრუქტურა, რომ ორგანიზაციამ შეძლოს არსებულ კონკურენტულ გარემოში საკუთარი ნიშის მოპოვება და წარმატების მიღწევა.

**THE MANAGERIAL ASPECTS OF CUSTOMER
RELATIONSHIP IN FRENCH MARKETOLGY**

Nino Tskhovrebashvili ,
Doctorant at St. Andrew the First-Called
GEORGIAN UNIVERSITY
Of the Patriarchate of Georgia

Resume

The paper discusses the stages of management of the customer relationship and its Influencing factors. There is analyzed the psychosocial impact and factors, the dynamics of the customers relationship in French marketing. In the article, there are also presented of international surveys on “customer requirements and expectations”.

**ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ბიზნესის
თავისებურებანი და განვითარების პრობლემები
საქართველოში**

გურამ მეტეხელი

თსუ ასისტენტ-პროფესორი, საქართველოს
ეროვნული აკადემიის საპატიო აკადემიკოსი, სამეცნიერო
ინფორმაციის დამუშავების ცენტრის ხელმძღვანელი

გასული საუკუნის 90-იანი წლებიდან მსოფლიო საზოგადოება გახდა უფრო მეტად ინფორმაციული. მსოფლიო მრავალი ქვეყნის პირობით რესურსს დაემატა ადრე უცნობი ინფორმაციული რესურსი, რომლის ფლობითაც განისაზღვრება ამა თუ იმ ქვეყნის ადგილი მსოფლიო საზოგადოებაში. საინფორმაციო საზოგადოებების მრავალი ნიშნებიდან შეიძლება გამოიყოს შემდეგი:

ა) პერსონალური კომპიუტერი, რომელიც ჩართულია ინფორმაციულ ქსელებში, როგორც ყოველდღიური მოთხოვნილების საგანი;

ბ) ინფორმაციული ქსელების საშუალებით საზოგადოების თითოეულ წევრს შეუძლია დროულად მიიღოს ნებისმიერი სახისა და დანიშნულების საჭირო ინფორმაციული პროდუქტი, მიუხედავად იმისა, თუ იგი მსოფლიოს რომელ კუთხეში იმყოფება;

გ) ოპერატიული ინფორმაციული ურთიერთობების შესაძლებლობები;

დ) მასობრივი ინფორმაციული პროდუქციის საშუალებები, რომლებიც ყალიბდება ინფორმაციული ტექნოლოგიებად ქსელის ინფორმაციული ფორმების მიხედვით.

საქართველოში ჩატარებული ეკონომიკური რეფორმები ითვალისწინებს ხარისხობრივად ახალ დონეზე ეკონომიკური დარგების განვითარების ზრდის ტემპებს. სოციალურ ორიენტირებული საბაზრო ურთიერთობისას მიიღწევა ყველა რე-

სურსის გამოყენების მაღალი ეფექტურობა, პირველ რიგში იგულისხმება მატერიალური, შრომითი, ენერგეტიკული და ინფორმაციული რესურსები.

საქართველოს ინფორმაციული საქმიანობის ორგანიზაცია მთლიანობაში სხვადასხვა ქვეყნების შესაბამისი სტრუქტურების მსგავსია. მთლიანობაში განსხვავება უპირველეს ყოვლისა დაკავშირებულია განვითარების დაბალი დონით და იმ სექტორთა განუვითარებლობით, რომლებიც დაკავშირებულნი არიან თვით ბაზრის ინფრასტრუქტურების მომსახურეობაზე. მიუხედავად ამისა, მომსახურეობის სხვადასხვა სფეროში აუცილებლად დასამუშავებელი ინფორმაცია წლითი წლობით ინტენსიურად იზრდება. იზრდება აგრეთვე ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიების საშუალებათა უფრო ფართო მოხმარების პრობლემებიც. წინა წლებში ამ დარგში არ გამოიყოფოდა საჭირო კაპიტალდაბანდებები და არ ექცეოდა სათანადო ყურადღება მაღალკვალიფიური კადრების მომზადებას.

მთლიანობაში ინფორმაციული საზოგადოების ფორმირების დონე საქართველოში თანამედროვე პირობებში ჩამორჩება დროის მოთხოვნებს და არ აკმაყოფილებს ეკონომიკის სხვადასხვა დარგის ინფორმაციულ მოთხოვნილებებს, არ შეესაბამება ქვეყნის როლის ზრდის ამოცანებს მსოფლიო ბაზარზე. აქედან გამომდინარე, საქართველოში ინფორმაციული საზოგადოების შექმნის გზაზე პირველი რიგის პრობლემას მიეკუთვნება- სახელმწიფო ინფორმაციული პოლიტიკის შემუშავება, რომელიც მიმართულია საინფორმაციო სივრცის ყველა კონპონენტის განვითარებისაკენ და იმ ღონისძიებათა განხორციელებისაკენ, რომლებიც უზრუნველყოფენ და ასტიმულირებენ ამ სფეროს განვითარებას.

ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ბაზრის ობიექტურად საჭირო ფორმირების მხედველობაში მიღებისას შემუშავებული იქნა ინფორმატიზაციის შექმნის აუცილებლობა. კონცეფციები, რომლებიც ითხოვენ ეკონომიკაში მსხვილი მასშტაბების განხორციელებას პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღებას.

ქვეყნის განვითარების კანონმდებლობა, როგორც პროგნოზირებად, ასევე რეალური სამეცნიერო-ტექნიკური, ეკონომიკური, სოციალური და პოლიტიკური პირობების დროს ითვალისწინებს:

- სახელმწიფოსა და საზოგადოებრივი ორგანოების, მოქალაქეების, სანარმო დაწესებულებისა და ორგანიზაციების ინფორმაციულ მოთხოვნილებათა სრულ დაკმაყოფილებას;
- ინფორმაციის უნიფიკაციას, სტანდარტიზაციას, ერთიანი საინფორმაციო სივრცის შექმნას;
- ქვეყანაში შექმნილი და იმპორტირებული ტექნიკური, პროგრამული და ტექნოლოგიური საინფორმაციო საშუალებების რესურსების სერტიფიკაციას;
- განვითარებული, ფუნქციონალურად საკმარისი და სამედო საინფორმაციო ინფრასტრუქტურების ფორმირებას;
- თანამედროვე ელექტრონიკის, გამოთვლითი ტექნიკის და კავშირის საშუალებათა შექმნასა და დანერგვას წარმოებაში, მართვის, სამეცნიერო და სოციალურ სფეროებში;
- ინფორმატიზაციის პროგრამებისათვის პირობების შექმნას;
- სახელმწიფო ინფორმაციული რესურსების შენახვას, დაგროვებასა და ეფექტურად გამოყენების უზრუნველყოფას;
- საზოგადოებრივ განვითარებაზე ინფორმატიზაციის გავლენის შესწავლას, შეფასებას და სხვა.

ინფორმაციული საზოგადოების შექმნის სფეროში მნიშვნელოვანი ამოცანაა ტექნოლოგიურად ერთიანი ეროვნული ინფორმაციული ინფრასტრუქტურის განვითარება და ხელშეწყობა, სადაც სრულყოფილად მონაწილეობას იღებენ საქართველოს რეგიონები საერთო სახელმწიფოებრივ, სოციალურ-ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და კულტურულ ცხოვრებაში და ქვეყნის ინტეგრაციაში მსოფლიო წამყვან ქვეყნებთან. ამის გამო საჭიროა მიზანმიმართული სახელმწიფო პოლიტიკა სამომულო ინფორმაციული ინდუსტრიის განვითარების სფეროში. კერძოდ:

ა) აკადემიური დანებსებულებებისა და უმაღლესი სასწავლებლების მიერ ფუნქციონალური გამოკვლევების მხარდაჭერა დაპროგრამების სფეროში;

ბ) დაპროგრამების სფეროში მომუშავე კადრების მომზადების სრულყოფისა და აგრეთვე თანამედროვე ინფორმაციული ტექნოლოგიების სასწავლო კურსების ღონისძიებათა შემუშავება;

გ) პროგრამულ საშუალებათა ბაზრის ეკონომიკური სტიმულირებისა და რეგულირების წინადადებათა შემუშავება ქვეყანაში საკრედიტო, საგადასახადო და ნორმატიულ-საგადასახადო პოლიტიკის ბაზრის აღნიშნულ სტრუქტურაში მათი რეალიზაციისათვის;

დ) საქართველოში ინფორმაციულ-კონსალტინგური მომსახურეობის ცენტრების ქსელების განვითარება..

ამჟამად ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიების სფეროში იხსნება ფართო პერსპექტივები ადგილობრივი პროგრამისტებისათვის. ამ დროს აუცილებელია პრიორიტეტული ინფორმაციული ტექნოლოგიების შერჩევით სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერა, თანამედროვე ინფორმაციული ტექნოლოგიების სახელმწიფო შეკვეთების ღია საკონკურსო წესით წარმოება.

საქართველოს გააჩნია მნიშვნელოვანი ინფორმაციული რესურსი, რომლებიც მოთავსებულია ქვეყნის მსხვილ ბიბლიოთეკებში, უმაღლეს სასწავლებლებში და სამეცნიერო-კვლევით დანებსებულებებში. დღეისათვის მათთან ინტეგრირებული კავშირები არ არსებობს. ქვეყნის ეკონომიკური და სოციალური განვითარების ახალ დონეზე გადასვლა, საქონლისა და მომსახურეობის მსოფლიო ბაზარზე გასვლა შეუძლებელია ქვეყნის მოსახლეობის ყველა სოციალური ჯგუფის წარმომადგენლების ოპერატიული ჩართულების გარეშე.

ასე, მაგალითად, საქართველოს სტატისტიკის დეპარტამენტის მონაცემებით ცნობილია, რომ ეკონომიკის ძირითად სექტორებში დასაქმებული მუშაკების საშუალო თვეობრივი

ნომინალური ხელფასის ოდენობა გვიჩვენებს, რომ უკანასკნელ წლებში მონაცემები კომპიუტერული მომსახურების სექტორში მნიშვნელოვნად უსწრებს სხვა სექტორში დასაქმებულთა მონაცემებს.

ინფორმაციული საზოგადოების ფორმირებას შეუძლია სრულიად გარდაქმნას ხალხის ცხოვრების დონე შრომის ხარისხზე ზემოქმედების გზით და ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალი; გარდა ამისა, ყველა სფეროსა და ყველა დონეზე მმართველობითი შრომის აღჭურვა თანამედროვე ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიებით, ინფორმაციული რესურსების მიღება და დამუშავება საშუალებას იძლევა შეჩერდეს და შემცირდეს მმართველობითი აპარატის შემდგომი დაბეგრის მცდელობები, ამით იზრდება მმართველობითი გადაწყვეტილებების ეფექტურობა და ხარისხი სრული და საიმედო ინფორმაციის გამოყენების ხარჯზე.

ინფორმაციული ეკონომიკის დასახასიათებლად ადეკვატური სტატისტიკური ბაზის არარსებობის პირობებში გამოიყენებენ სხვადასხვა მონაცემებს, რომლებიც მიაწოდებენ ეკონომიკის იმ დარგებს, სადაც ამათუიშ სახით ხორციელდება ინფორმაციული საქმიანობა. ამ დროს კონკრეტული ციფრებით შეიძლება გამოვხატოთ ის როლი, რომელსაც ინფორმაციული საქმიანობა ასრულებს ერთიანი ეროვნული პროდუქციის ზრდაზე და ინფორმაციული სფეროს განვითარებაზე ყურადღების მიქცევა, როგორც საქართველოში, ასევე სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიების ბაზარი-ესაა ეკონომიკური ურთიერთობის სისტემა გამოხატული რაოდენობრივ და ფულად მიმოქცევის ერთეულებში, რომელიც წარმოიშვება სუბიექტებს შორის და სადაც ისინი სთავაზობენ ტექნიკურ, პროგრამულ, კომუნიკაციის საშუალებებს და სხვა. მოცემული კავშირები მჟღავნდება მათზე წარმოდგენილი მოთხოვნათა შედარების დროს. იგი დამოკიდებულია აგრეთვე მომხმარებლის გადახდისუნარიანობაზე. ეკონომიკის გარდა

მოთხოვნილებებზე გავლენას ახდენს ფაქტორები, როგორცაა დემოგრაფიული, ტერიტორიული და სოციალური. მათი მოქმედება პირდაპირ არ უკავშირდება ეკონომიკურ ურთიერთობებს. ბაზრის გაფართოების, მომხმარებელთა ქცევების პროგნოზირებისა და მათი შერჩევის ინფორმაციულ რესურსებთან თავისუფალ შეღწევას დასავლეთის ქვეყნებში ეკონომისტები განიხილავენ, როგორც თავისუფალ კონკურენციას, რომელიც წარმოადგენს საბაზრო ეკონომიკის ეფექტურ ფუნქციონირებას პოსტინდუსტრიულ საზოგადოების პირობებში, სადაც ასე თუ ისე დაკავშირებული ინფორმაციულ რესურსებთან კავშირის სიხშირე განისაზღვრება 40-60%-ით, ხოლო ინფორმაციული სამსახურის საქმიანობის წილი, მსოფლიო საერთო საზოგადოებრივ პროდუქტში და აგრეთვე ეროვნული შემოსავალი წარმოადგენს 10%-ზე მეტს, ამასთან საერთო შემოსავლის 90%-ზე მეტი მოდის აშშ-ზე, იაპონიაზე და დასავლეთ ევროპაზე. ინფორმაციულ მომსახურებებში დასაქმებულთა რიცხოვნობა ყოველწლიურად იზრდება. ამჟამად მათმა რაოდენობამ 50 მლნ. ადამიანს გადააჭარბა.

საინფორმაციო საზოგადოების ფორმირების პრობლემები საქართველოში შინაარსით მსგავსია სხვა ქვეყნებში არსებულისა, რაც აიხსნება უახლესი ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიების სწრაფი გავრცელებითა და მსოფლიო ინფორმაციული ბიზნესის გლობალიზაციით. განსხვავება დაკავშირებულია მხოლოდ ქვეყნის გეოგრაფიულ მდებარეობასთან, არასრულად განვითარებულ ინფორმაციულ ინფრასტრუქტურებთან და ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების მდგომარეობასთან. ამასთან ერთად შეიძლება ითქვას, რომ უკანასკნელ წლებში მიღწეულია მნიშვნელოვანი პროგრესი ტელეკომუნიკაციების განვითარებაში, სახელმწიფო და კომერციული ორგანიზაციების ინფორმატიზაციაში, ინფორმაციულ კანონმდებლობაში, რაც იძლევა საშუალებას, რომ ინფორმაციული ინდუსტრიის ცალკეული დარგების (კავშირების, კომპიუტერის, ინფორმაციული და აუდიოვიზუალური) საბაზრო პოლიტი-

კიდან ინფორმაციული საზოგადოების საერთო სტრატეგიის ფორმირების დროული გადასვლის პოლიტიკაზე, სადაც წინა პლანზე გამოდის სოციალური მოთხოვნები.

საქართველოს ინფორმაციული ინფრასტრუქტურა, სადაც გაერთიანებულია ინფორმაციული რესურსები და გამოთვლითი ტელეკომუნიკაციური ტექნიკის პროგრამულ-აპარატურული საშუალებები, ინფორმაციული ტექნოლოგიები, აგრეთვე მათი შექმნისა და გამოყენების პერსონალი ხდება საზოგადოების ნებისმიერი სახის საქმიანობის მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილი. მის გარეშე შეუძლებელია სახელმწიფო სექტორების ფუნქციონირება, მოქალაქეთა უფლებები ინფორმაციის მოპოვებაზე პირადი, სამეურნეო ან საზოგადოებრივი პრობლემების მოსაგვარებლად.

დღევანდელი კომპიუტერული და ტელეკომუნიკაციური ქსელები წარმოადგენს გლობალური მასშტაბის მოვლენას. შეიძლება ითქვას, რომ მათ შეუძლიათ შეცვალონ მსოფლიო პოლიტიკური რუკა და შეცვალონ ურთულესი ურთიერთობები გეოპოლიტიკურ ცენტრებთან.

ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ბიზნესის განვითარების ინდუსტრია რთულდება იმის გამო, რომ მისი საქმიანობა ხორციელდება დამოუკიდებლად როგორც კერძო, ასევე სახელმწიფო სექტორებში. ეკონომიკურად გაუმართლებელი ფუნქციების დაუბლირება, დაფინანსების შეუთანხმებლობა, კერძო და სახელმწიფო დანესებულებათა კონკურენცია ინვესს შიდა დისპროპორციას, ამცირებს ეკონომიკურ ეფექტიანობას.

მოცემული ინდუსტრიის განვითარებაში სახელმწიფოს მონაწილეობა მუდმივად იცვლება და სხვადასხვა ქვეყნებში განსხვავებული დრო და სტრუქტურა აქვს. აშშ-ში ინფორმაციულ საქმიანობაზე მეოცე საუკუნის 90-იან წლებში სამთავრობო ორგანიზაციების დანახარჯები შეადგენდა 30 მილიარდ დოლარს, ხოლო ოცდამეერთე საუკუნის დასაწყისისათვის ეს ციფრი გაიზარდა 250 მილიარდ დოლარამდე. მსოფლიოში ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ბიზნესის ინდუსტრიის კერძო

სექტორი მუდმივად ასრულებს აქტიურ მოქმედებებს თავისი პოზიციების გასამაგრებლად ინფორმაციული მომსახურეობის ბაზარზე. იგი ამავე დროს დაიტერესებულია ბაზარზე სახელმწიფო ორგანიზაციების მონაწილეობით.

სხვადასხვა ქვეყანაში წარმატებით განხორციელებული თანამედროვე ტექნიკურ საშუალებათა ფართო დანერგვის სახელმწიფო დაფინანსება. პირველ რიგში იგი ეფექტურია მხოლოდ მომხმარებელთა საკმაოდ მაღალი დონისათვის. სახელმწიფო დაფინანსება თავის მხრივ ასრულებს ინფორმაციის ინდუსტრიაში ინფორმაციული პროდუქტებისა და მომსახურეობის კერძო კაპიტალის პოზიციების გამაგრებასა და შრომისნაყოფიერების გაზრდას.

საქართველო იმყოფება საერთაშორისო ინფორმაციულ სივრცეში შესვლის ეტაპზე, სადაც განსაზღვრულია ღონისძიებათა სამი ძირითადი მიმართულება:

1) ეროვნული ინფორმაციული რესურსების ფორმირება, რომლებიც შემდგომში გახდება ქვეყნის სიმდიდრე. ამ დროს საჭიროა ეროვნული საინფორმაციო რესურსების დაცვის სამედიო საშუალებებისა და მეთოდების გამოყენება;

2) ახალი ინფორმაციული ინფრასტრუქტურების შექმნა და არსებულის სრულყოფა;

3) ავტონომიური, რეგიონალური და საერთაშორისო საინფორმაციო სისტემებისა და ქსელების შექმნა, რომლებიც დაფუძნებულია მონაცემთა გაცვლის საერთაშორისო სტანდარტებზე.

უკანასკნელ წლებში საქართველოში შეიქმნა მრავალი სახელმწიფო და კერძო ორგანიზაციები, რომლებიც ასრულებენ ინფორმაციულ-კომუნიკაციური ტექნოლოგიების შემუშავებას, მათ დანერგვასა და ადაპტაციას. გამოკვლევები აფიქსირებენ ბირჟების, ბანკების, სამრეწველო სატრანსპორტო და სხვა საწარმოთა დაინტერესების მაღალ დონეს საინფორმაციო ქსელებისა და სისტემების შექმნაში. პრობლემა მდგომარეობს მხოლოდ იმაში, რომ ეს სამუშაოები ინარმოება ტექნოლოგიისა

და დაპროგრამების ნაწილში ერთიანი კონცეფციის გარეშე.

დღეს აღიარებულია, რომ ინფორმაციული ტექნოლოგიები საქართველოში შედარებით ახალგაზრდა სექტორია და მასში სპეციფიური განათლების ხარისხი დაბალია. ადგილობრივი ბაზარი მცირეა. ამ პრობლემის დასაძლევად საქართველოს მთავრობამ ბიზნესის ნახალისების მიზნით აამოქმედა 2010 წლის 1 იანვრიდან კანონი „საინფორმაციო ტექნოლოგიების (ვირტუალური) ზონის შესახებ“. იგი ითვალისწინებს ინვესტიციების მოზიდვას და საინფორმაციო ტექნოლოგიების სფეროში მიმზიდველი გარემოს შექმნას. საგადასახო შეღავათის დაწესებით მთავრობას უნდა წაახალისოს საინფორმაციო ტექნოლოგიების ექსპორტი. მაგრამ ყორადღების მიღმა რჩება ადგილობრივ ბაზარზე მომუშავე ინფორმაციული ტექნოლოგიების კომპანიების პრობლემები.

საინფორმაციო-კომუნიკაციური ბიზნესის ყველა რესურსის დროული და ეფექტური გამოყენება წარმოადგენს ეკონომიკური განვითარების ტემპების ამაღლების აუცილებელ ფაქტორს.

ლიტერატურა:

1. ა. გიორგობიანი, მ. გიორგობიანი, ინფორმაციოლოგიის საფუძვლები, გამომცემლობა „უნივერსალი“, თბ.2009 წ. გვ. 11-55
2. ა. გიორგობიანი, გ. მეტეხელი, ინფორმაციოლოგიური ეკონომიკის განვითარების ძირითადი მიმართულებები, სტატია: სუხიშვილის სასწავლო უნივერსიტეტის სამეცნიერო კონფერენცია, თანამედროვე მეცნიერული პრობლემები, გორი, საქართველო, 2011 წ.
3. ინფორმატიზაციის განვითარების პერსპექტივები, ფული „ეკონომიკა და ბიზნესი“ 2011 წლის ნოემბერ-დეკემბერი
4. ინფორმატიზაციის განვითარება ობიექტური აუცილ-

ეპლობაა, სუხიშვილის სასწავლო უნივერსიტეტის სამეცნიერო კონფერენცია, თანამედროვე მეცნიერული პრობლემები, გორი, საქართველო, 2011 წ.

5. Д. Эймор, Электронный бизнес, эволюция и или революция, жизнь и бизнес в эпоху Internet, М. изд. “Вильямс”, 2001.стр. 69-122.

THE FEATURES OF INFORMATION AND COMMUNICATION BUSINESS AND THE DEVELOPMENT PROBLEMS IN GEORGIA

Guram Metekheli

Tbilisi State University, Assistant -Professor,
Honorary Academician of the National
Academy of Georgia, the director of the centre of
Scientific Information Management

RESUME

The level of formation of information society in Georgia in modern conditions lags behind the time requirements and doesn't meet the information requirements of various fields of economics and is not in conformity with tasks of the state role in world market. In Georgia on way of creation of information society to **the first line problem is attributed** – elaboration of state information policy which is directed towards development of all components of information space.

Legislation of state development in either predictable or real scientific – technical, economic, social and political conditions envisages the complete meeting with information requirements, creation of sole information space and setting up conditions for innovative programs.

In the sphere of creation of information society the paramount task is the development of technologically sole national infrastructure and **therefore the purposeful state policy in sphere of development of national information industry is necessary.**

The Problems of formation of information society in Georgia are like those in other states in its essence. It is explained by swift development of newest information communication technologies. And the industry of **information-communication business development** becomes complicated owing to implementation of its activities either in private or state sectors. The duplication of economically unjustified functions, financing disconformity, competition between private and state entities cause internal disproportion, reduce economic efficiency.

At present it is recognized that information technologies in Georgia is comparatively a new sector, and the quality of specific education in it is rather low, as local market is small. In order to overcome this problem, aiming to promote business, the Government of Georgia activated the Law “On (virtual) zones of Information Technologies” of January 1, 2010. It envisages to attract investments and creation of attractive environment in a sphere of information technologies. By setting up tax discounts the government would like to promote the export of information technologies. However the problems of companies working on information technologies in local market remain outside of attention.



**საინვესტიციო გარემო საქართველოში,
სხვა ტრანსფორმირებად და მაღალბანკითარებულ
ქვეყნებში**

დაფინანსებულია შოთა რუსთაველის
ეროვნულ სამეცნიერო ფონდში მოპოვებული
გრანტით: “**ახალგაზრდა მეცნიერთათვის
პრეზიდენტის სამეცნიერო გრანტი**“
N 52/18-2013/2014

ნათია შენგელია,
სოციალურ მეცნიერებათა დოქტორი ეკონომიკაში,
სტუ ასისტენტ-პროფესორი,
სსუ ასოცირებული პროფესორი

ამა თუ იმ ქვეყნის სტაბილური განვითარების საფუძველია ძლიერი სახელმწიფო. ქვეყნის სიძლიერე, თავის მხრივ, ძლიერი ეკონომიკით განისაზღვრება. მსოფლიო გამოცდილების მიხედვით, ბევრმა ქვეყანამ, რომლებიც გარდამავალ ეტაპზე იმყოფებოდა, ეკონომიკურ სიძლიერეს ინვესტიციების ზრდის შედეგად მიაღწია. ეროვნული ეკონომიკის მოდერნიზაცია, ინვესტიციების ზრდა კი უნინარეს ყოვლისა, დამოკიდებულია ხელსაყრელი, რაციონალური სასურველი საინვესტიციო გარემოს შექმნაზე, რაც გულისხმობს იმ ფაქტორების ერთობლიობას, რომლებიც კომპანიებს აძლევს შესაძლებლობებს, სტიმულებს კაპიტალის ავანსირების გზით გააფართოონ საქმიანობის სფეროები, ბიზნესის მასშტაბები. მხოლოდ მიმზიდველი საინვესტიციო კლიმატი უწყობს ხელს კერძო სექტორის საინვესტიციო აქტივობის ამაღლებას, ეროვნული და უცხოური ინვესტიციების მოზიდვას და ქვეყნის მასშტაბით ინვესტიციების მოცულობის ზრდას. ტრანსფორმირე-

ბადი ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში სწორედ ინვესტიციის ზრდით მიიღწევა სანარმოთა რეკონსტრუქცია, ახალი ტექნოლოგიების დანერგვა, უცხოური გამოცდილების გაზიარება, ახალი კომპანიების შექმნა, საექსპორტო პოტენციალისა და ქვეყნის სავალუტო შემოსავლების ზრდა, სავაჭრო და საგადამხდელო ბალანსის გაუმჯობესება და საბოლოო ჯამში, ეკონომიკის რესტრუქტურირაცია, სოციალურ-ეკონომიკური სისტემის რეფორმირება და ქვეყნის ინტეგრაცია საერთაშორისო ეკონომიკურ სივრცეში.

საინვესტიციო გარემო კომპლექსური ცნებაა და გულისხმობს კაპიტალის ავანსირებისათვის ხელსაყრელი, სასურველი პირობების შექმნას.

ბოლო წლებში როგორც უცხოურ, ისე ქართულ ეკონომიკურ ლიტერატურაში ფართოდ განიხილება საინვესტიციო გარემოს არსისა და მისი შეფასების მეთოდოლოგიური საკითხები. ამ პრობლემის კვლევის ისტორია საზღვარგარეთის მონინავე ქვეყნებში 30 წელზე მეტს ითვლის. საინვესტიციო შეფასების პირველი გამოკვლევა ეკუთვნით ჰარვარდის ბიზნესის სკოლის თანამშრომლებს (1969 წელი). მათ შეფასების საფუძვლად აიღეს საექსპერტო შკალა, რომელიც მოიცავდა შემდეგ მაჩვენებლებს: საკანონმდებლო პირობები უცხოელი და ადგილობრივი ინვესტორებისათვის, კაპიტალის გადატანის შესაძლებლობები, ეროვნული ვალუტის მდგრადობა, პოლიტიკური ვითარება, ინფლაციის დონე, ეროვნული კაპიტალის გამოყენების შესაძლებლობები და ა.შ.

დღეს მსოფლიო ქვეყნების საინვესტიციო მიმზიდველობის კომპლექსურ რეიტინგს პერიოდულად აქვეყნებენ წამყვანი ეკონომიკური ჟურნალები: „Euromoney“, „Fortune“. ისინი წელიწადში ორჯერ აცნობენ მკითხველებს ქვეყნების საინვესტიციო რისკისა და საიმედოობის რეიტინგს 10 ბალიანი სისტემით. საინვესტიციო გარემოს შეფასების მეთოდოლოგიის სრულყოფის კუთხით საყურადღებო, სასარგებლო გამოცდილება აქვთ აშშ და იაპონიას, რომელთა გათვალისწინება არ იქნება უსარგებლო გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნისათვის, ვინაიდან მათი გამოკვლევები ერთგვარი გზამკვლევაა ინვესტორებისათვის.

ზემოაღნიშნული უცხოური და ქართული გამოცდილების კიდევ სხვადასხვა, განსაკუთრებით სოციალური ფაქტორებით შევსების საფუძველზე შესაძლებელი გახდება უფრო სრულად დახასიათდეს საინვესტიციო კლიმატი არა თუ რეგიონის, არამედ ყველა ინსტანციაში, დაწყებული ცალკეული კონკრეტული უბნიდან (მიკრო) დამთავრებული მთელი ქვეყნის (მაკრო) დონეზე (სამუშაო ადგილი—კომპანია—დარგი—სოფელი—რაიონი—ქალაქი—რეგიონი—სახელმწიფო). ყველა ამ დონეზე უნდა შედგეს განსახორციელებელ სამუშაოთა (ლონისძიებათა) პროექტები, ბიზნეს-გეგმები, წინადადებები (ცნობილია, რომ უცხოელი ინვესტორი მოლაპარაკების მაგიდასაც კი არ მიუჯდება, ბიზნეს-გეგმის გარეშე), დაჯგუფდეს ისინი პრიორიტეტების მიხედვით და საბოლოო ჯამში აისახოს ქვეყნის საინვესტიციო გეგმაში. ამ უკანასკნელში უნდა მოექცეს ეროვნული მეურნეობის ყველა სფერო, საკუთრების ფორმების მიუხედავად, რადგან საინვესტიციო საქმიანობა ემსახურება ყველას, საერთო საქვეყნო ამოცანებს, ქვეყნის სიკეთეს, მის სიძლიერეს, რომელიც ობიექტურად გულისხმობს ყოველი სუბიექტის ინტერესთა თანხვედრას, დაბალანსებულობას, ქვეყნის ინტერესების პრიორიტეტულობის პირობებში. ქვეყნის საინვესტიციო გეგმა უნდა იძლეოდეს პასუხს კითხვაზე ღირს თუ არა საერთოდ ინვესტირება მოცემულ საქმეში, ანაზღაურდება თუ არა ინვესტიციები და როგორი სიდიდის ეკონომიკური და სოციალური დანახარჯებით. აღნიშნული საკითხი განსაკუთრებით აქტუალური ხდება დღეს, როდესაც ორიენტაცია აღებულია უცხოურ ინვესტიციებზე, მის სოციალურ მიმართულებებზე. საინვესტიციო გეგმა უნდა მოიცავდეს არსებული (შესაძლო) საინვესტიციო გარემოს შეფასებას, ინვესტორისათვის იმ პირობებისა და მოთხოვნების მიწოდებას, რა მოთხოვნებითა და პირობებშიც მოუხდება მას მუშაობა.

ამრიგად, საინვესტიციო გარემო დაწყებული ფირმიდან დამთავრებული ქვეყნის მასშტაბით სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ყველა მხარეს მოიცავს და ამდენად მისი შეფასება ერთგანზომილებიანი მაჩვენებლით წარმოუდგენელია. აუცილებ-

ლად გათვალისწინებულ უნდა იქნეს მოცემული ქვეყნის თუ რეგიონის სივრცეზე არსებული ტრადიციული ფაქტორები, აისახოს ეკონომიკურ—ეკოლოგიური და სოციალურ—პოლიტიკური მდგომარეობა, რომელთა ფონზეც მიმდინარეობს საინვესტიციო საქმიანობა ფართო დიაპაზონში -- სასურველიდან არასასურველამდე. საინვესტიციო პროცესში ჩართული ყველა მსურველისათვის საინტერესო საინვესტიციო გარემო არ შეიძლება ერთნაირად სასურველი ან ერთნაირად არასასურველი იყოს. დროის მოცემულ მომენტში შეიძლება ერთისათვის მიმზიდველი იყოს, ხოლო მეორესათვის ნაკლებად მიმზიდველი ან საერთოდ მიუღებელი. მაგრამ საერთო ჯამში ეს ფაქტორი ისეთი უნდა იყოს, რომ სტიმული მისცეს საინვესტიციო საქმიანობაში მონაწილე ყველა სუბიექტს (ინვესტორს, ინვესტიციის მიმღებს) აწარმოოს საქმიანობა ნაკლები საინვესტიციო რისკით.

თანამედროვე ეტაპზე საქართველოსთვის, როგორც ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის ქვეყნისათვის გასათვალისწინებელია, რომ რეგიონში, სადაც სამი გარდამავალი, პოსტსაბჭოური ქვეყანაა (სომხეთი, აზერბაიჯანი და საქართველო) ყოველთვის იქნება კონკურენცია ინვესტიციებისათვის. ერთადერთი გამოსავალი, რითაც შეიძლება მოზიდულ იქნას კაპიტალი საკუთარ ეკონომიკაში, ესაა საუკეთესო საინვესტიციო გარემოს შექმნა. უცხოელ ინვესტორს აინტერესებს ისეთივე ან დაახლოებით ისეთივე საინვესტიციო, სამენარმეო გარემოში ფუნქციონირება, როგორიც არსებობს მსოფლიოს განვითარებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნებში, რომელსაც ის უკვე შეჩვეულია და რომელიც მისთვის მისაღებია. ამიტომ, ჩვენი აზრით, სხვადასხვა ინვესტორებს სხვადასხვანაირი მიდგომა, პოლიტიკა და შესაბამისად, სხვადასხვანაირი საინვესტიციო გარემოს შექმნა სჭირდება.

მაგალითად, რუსეთში ჯერაც არ არის მიღწეული სასურველი პოლიტიკური თუ ეკონომიკური სტაბილიზაცია, მაგრამ მდიდარი ბუნებრივი რესურსები აიძულებს უცხოელ ინვესტორს თვალი დახუჭოს ყოველივე ამაზე და დიდ რისკზე წავიდეს. თუმცა, როგორც თავად რუსი ექსპერტები აღნიშნავენ, აქ შევიდა მხოლოდ

სპეკულაციური ინვესტიციები. აქ ინვესტორები დაინტერესებულნი აღმოჩნდნენ მარტოოდენ მოკლევადიანი ინვესტიციებით და მაღალი მოგებით.

როგორც ჩანს, საინვესტიციო მიმზიდველობა საკმაოდ სუბიექტური ცნებაა. ამიტომ აუცილებელია ვიცოდეთ, როგორი ფაქტორები, რანაირი საინვესტიციო გარემო ხდის რეგიონს თუ ქვეყანას მიმზიდველად ინვესტორებისათვის.

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მაჩვენებელი, რომელიც მხედველობაში მიიღება ევროკავშირში ამა თუ იმ ქვეყნის განვითარების დროს, არის ამ ქვეყანაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დაბანდების შესაძლებლობა, მისი უსაფრთხოება. აქედან გამომდინარე მეტად მნიშვნელოვანია ქვეყნის საინვესტიციო აქტივობის დონის გაანალიზება შემდეგი პირობითი ფაქტორ-მაჩვენებლების გათვალისწინებით: 1) დეპოზიტების განაკვეთი - როცა უცხოელი ინვესტორი საქართველოში სანარმოს გახსნის, მეტი სტიმულია, როდესაც მაღალია ეს განაკვეთი; იგი დაინტერესებულია დროებით მოჭარბებული ან გამოთავისუფლებული ფულადი სახსრები ისევ სადმე დააბანდოს და პარალელურად სარგებელი ნახოს; 2) სესხის ალების განაკვეთი (ფინანსური სახსრები ერთ-ერთი უმთავრესი კომპონენტია წარმოების დასაწყებად და შემდეგაც, წარმოების პროცესში მის ნორმალურად გასაძლოლად. სესხის ალება თუ საქართველოში წლიური 15-18 %-ია, ხოლო ჩეხეთში — 5-7%. რა თქმა უნდა, ამ შემთხვევაში ინვესტორი ჩეხეთში ამჯობინებს თავისი კაპიტალის დაბანდებას; 3) ინფლაციის განაკვეთი; 4) გადასახდების განაკვეთი-თუ იგი დაბალია, მით უფრო მეტი სტიმულია, რომ კომპანია დაფუძნდეს ამ ქვეყანაში და დაიწყოს ფუნქციონირება, რომ არაფერი ვთქვათ ცხრილ №1 -ში მოცემული მონაცემების გასაანალიზებლად გამოვიანგარიშოთ საშუალო არითმეტიკული შემდეგი 4 ფაქტორის გათვალისწინებით:

$$IAL = (I_{დეპ} + I_{\%} + I_{ინფ} + I_{გადას}):4, \text{ სადაც}$$

1) $I_{დეპ}$ - 1 წლამდე ვადით დეპოზიტებზე სა-%-ო განაკვეთი;

2) $I_{\%}$ - 1 წლამდე ვადით გაცემულ სესხებზე საპროცენტო განაკვეთი;

„საგადასახადო არდადეგების“ სიკეთეზე ცხრილი N1

ქვეყანა	1 წლამდე დეპრეციაციის განაკვეთი, %	1 წლამდე სესხების განაკვეთი, %	ინფლაციის განაკვეთი, %	გადასახადის განაკვეთი, %
წელი	2009/2011/ 2012/2013	2009/2012/ 2013	2009/2011/ 2012/2013	2009/2011/2012/ 2013
საქართველო	10.8/11.5/10.7/7	17.9/14.8/13.6	-2.0/9.7/1.2/-0.6	15.3/16.5/16.5/16.4
სომხეთი	8.7/9.2/9.6	18.8/17.2/16	2.6/17.2/18.1/18.5	38.6/38.8/38.8/38.8
უკრაინა	13.8/7.9/13	20.9/18.4/16.6	13.1/14.3/8.2/1.2	57.2/57.1/55.4/54.9
რუსეთი	8.6/4.4/5.5	15.3/9.1/9.5	2.0/15.9/7.5/5.9	48.3/46.9/54.1/50.7
ჩეხეთი	1.3/1.0/1.0	6.0/5.4/5.0	2.3/-0.9/1.6/1.9	46.4/48.1/48.1/48.1
აზერბაიჯანი	12.2/10.9/10.2	20/18.3/18.2	-18.9/22.6/1.4/1	40.9/40.0/40.0/40
ავსტრალია	3.1/4.3/3.9	6.0/7.0/6.2	4.9/6.1/2.0/-0.3	47.6/47.3/47.2/47
კანადა	0.1/0.5/0.5	2.4/3.0/3.0	-2.1/3.2/1.7/1.2	42.3/26.1/24.6/24.3

<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.DEFL.KD.ZG>

3) ინფ - ინფლაციის %; 4) გადას - გადასახადების განაკვეთი; ზემოაღნიშნულის შესაბამისად გაანგარიშებულ იქნა საქართველოს, სომხეთის, უკრაინის, რუსეთის, ჩეხეთის, რუმინეთის, აზერბაიჯანის, გერმანიის, აშშ-ს, საინვესტიციო აქტიურობის შეფასებისათვის პირობითი საშუალო მაჩვენებლები:

$$IAL_{საქ}_{2009} = (10.8+17.9-2.0+15.3)/4 = 10.5;$$

$$IAL_{საქ}_{2012} = (10.7+14.8+1.2+16.5)/4 = 10.8;$$

$$IAL_{ავსტრალია}_{2012} = (3.9+7+2+47.2)/4 = 15.03;$$

$$IAL_{უკრ}_{2012} = (13+18.4+8.2+55.4)/4 = 23.75;$$

$$IAL_{ჩეხ}_{2009} = (1,3+6+2,3+46,4)/4 = 14;$$

$$IAL_{ჩეხ}_{2012} = (1+5,4+1,6+48,1)/4 = 14,03.$$

დანარჩენი ქვეყნების — სომხეთის, უკრაინის, რუსეთის, კანადის, აზერბაიჯანის საინვესტიციო აქტიურობის დონის საშუალო მაჩვენებლები გაანგარიშდა 2009, 2012 წლებში ანალოგიურად (მათი შედეგების შესადარებლად იხ. ცხრილი N 2).

ცხრილი N 2

ქვეყანა	2009 წ.	2012 წ.	2009/ 2012 წწ.	ტენდენცია- გრაფიკულად
საქართველო	10.5	10.8	+2,86 %	
სომხეთი	17,18	20,93	+21,83 %	
ჩეხეთი	14	14,03	+ 2,14 %	
აზერბაიჯანი	13,55	17,48	+29 %	
რუსეთი	18,55	15,53	-16,28 %	
უკრაინა	26.25	23.75	- 9,52 %	
ავსტრალია	15.4	15.03	- 2,4 %	
კანადა	10.7	7.45	- 30.4 %	

როგორც ცხრილი N 2-დან ჩანს, რომ საქართველოს, სომხეთის, ჩეხეთის, აზერბაიჯანის საინვესტიციო აქტიურობის საშუალო მაჩვენებლები 2009-2012 წლებში ზრდადი ტენდენციით (იხ. ისრებით გრაფიკული გამოსახულება) გამოირჩევა, გარდა ავსტრალიისა, კანადისა, უკრაინისა და რუსეთისა. რუსეთისა და უკრაინის საინვესტიციო აქტივობის საშუალო კლებადი მაჩვენებლები რთული პოლიტიკური ვითარებით აიხსნება; ხოლო ავსტრალიის და კანადის კლებადი ტენდენცია შეიძლება ლოგიკური იყოს, რაც მიუთითებს იმაზე, რომ ეს ქვეყნები უკვე ნელ-ნელა ნაკლებ უცხოურ ინვესტიციებს იღებს და ბევრს არც საჭიროებს, რადგან არცთუ მეტად არიან დამოკიდებული უცხოურ ფინანსურ თუ სხვა სახის რესურსებზე.

ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მაჩვენებელი, რომელიც მხედველობაში მიიღება ევროკავშირში ამა თუ იმ ქვეყნის განვითარების დროს, არის ამ ქვეყანაში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დაბანდების შესაძლებლობა, მისი უსაფრთხოება. საინტერესოა 2009-2014 წლების “The Heritage Foundation”- ის მიერ გამოქვეყნებული საინვესტიციო, ბიზნესის, ფინანსური და ვაჭრობის თავისუფლების მაჩვენებლების შედარება ქვეყნების მიხედვით:

ცხრილი N3

ფეიხნი სანდენენე	დენანდრენდ სანდენენე	დენანდრენდ -სენდ დენენენ	დენანდრენდ -სენდ დენენენ	დენანდრენდ -სენდ დენენენ	დენანდრენდ -სენდ დენენენ
თაროი	2009/2011/2012/ 2013/2014	2009/2011/2012/ 2013/2014	2009/2011/2012/ 2013/2014	2009/2011/2012/ 2013/2014	2009/2011/2012/ 2013/2014
სომენი	70.0/75.0/75.0 /75.0/70	83.7/82.4/87.8/ 87.6/83.1	83.7/82.4/87.8/ 87.6/83.1	70.0/70.0/70.0/ 70.0/70.0	86.4/85.5/85.4/ 85.4/85.5
აბერბაიჯანი	30/55/55/55/60	74.6/72.9/68.6/69.2/73.5	74.6/72.9/68.6/69.2/73.5	40/40/40/40/50	78.4/77.1/77.2/77.2
ჩენენი	70/70/70	65.1/69.8/67.7	65.1/69.8/67.7	80/80/80	85.8/87.6/87.1
საქართველო	70/70/70/75/80	86.6/87.3/86.9/90.6/87.8	86.6/87.3/86.9/90.6/87.8	60/60/60/60/60	80.6/89.2/89.2/89.2/88.6
რუსეთი	30/25/25/25/25	54/50.7/65.1/69.2/70	54/50.7/65.1/69.2/70	40/40/40/30/30	60.8/68.2/68.2/77.4/74.6
უკრაინა	30/20/20/20/20	40.5/47.1/46.2/47.6/59.8	40.5/47.1/46.2/47.6/59.8	30/30/30/30/30	84/85.2/84.4/84.4/86.2
აშშ	80/75/70/70/70	91.9/91.9/91.1/90.5/89.2	91.9/91.9/91.1/90.5/89.2	80/70/70/70/70	86.8/86.4/86.4/86.4/86.8
გაერთიანებული სამეფო	90/90/90/90/90	89.8/94.6/94.7/94.1/92	89.8/94.6/94.7/94.1/92	90/80/80/80/80	85.8/87.6/87.1/86.8/87.8
გაერთიანებული არაბთა სამეფო	30/35/35/35/35	57.7/67.3/68/74/74.4	57.7/67.3/68/74/74.4	50/50/50/50/50	80.8/82.6/82.6/82.6/82.5

<http://www.heritage.org/index/explore.aspx?view=by-region-country-year>

როგორც ცხრილი N3-ის მონაცემებიდან ჩანს 2009-2014 წლებში ყველაზე მაღალი მაჩვენებლებით გაერთიანებული სამეფო და ამერიკის შეერთებული შტატები გამოირჩევა, როგორც მოსალოდნელი იყო; ხოლო ყველაზე დაბალი ინდექსები აქვს ისევ უკრაინასა და რუსეთს რთული პოლიტიკური, საინვესტიციო-ეკონომიკური გარემოს გამო, სადაც ინვესტირება, ბიზნესის, ფინანსური თუ ვაჭრობის თავისუფლება მეტ-ნაკლებად შეზღუდულია, საქართველო კი ამ ქვეყნებთან შედარებით საშუალოდ მაღალი ინდექსებით ხასიათდება.

ამრიგად, საინვესტიციო ეკონომიკური გარემოს შეფასებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს საინვესტიციო, ბიზნესის, ფინანსური და ვაჭრობის ინდექსები, ასევე ინფლაციის, გადასახადის, დეპოზიტის თუ სესხების განაკვეთები. ზემოთხსენებული მონაცემებიდან ჩანს, რომ საქართველოს სხვა ტრანსფორმირებად თუ მაღალგანვითარებულ ქვეყნებთან შედარებით, საშუალოდ მაღალი მაჩვენებლებით გამოირჩევა 2009-2014 წლებში. საინვესტიციო გარემოს მიმზიდველობის გასაზრდელად კი ზოგადად ეს იქნება პირდაპირი ფინანსური, სტრატეგიული თუ პროტფელური ან სხვა სახის საინვესტიციო პროგრამა, ის უნდა იყოს მიმართული იქითკენ, რომ ზეგავლენა მოახდინონ ისეთი ფაქტორების განვითარებაზე, რომლებიც წარმოაჩენენ ასევე სარისკო დაფინანსების ობიექტების პოტენციალს. მათ მიეკუთვნება კომპანიებში ისეთი სტრატეგიისა და ბიზნეს—მოდელის არსებობა, რომელთაც შეუძლიათ უზრუნველყონ ზრდის მაღალი პოტენციალი, მენეჯმენტის კვალიფიკაცია, კორპორაციული ურთიერთდამოკიდებულების დონე, ასევე ისეთი ღონისძიებები იქნება გათვალისწინებული, რომლებიც აამაღლებს რეგიონის გადახდისუნარიანობას და წაახალისებს იმ კომპანიების განვითარების პროცესებს, რომლებიც მზად არიან განათავსონ თავიანთი აქციები ღია ბაზარზე.

**გამოყენებული ლიტერატურა და
ინტერნეტ-რესურსები:**

1. <http://data.worldbank.org> , www.heritage.org, geostat.ge;
2. Investments: Analysis and Management, 12th Edition, Jan 1, 2013- by Charles P. Jones.
3. Investments (McGraw-Hill/Irwin Series in Finance, Insurance, and Real Est) by Zvi Bodie, Alex Kane and Alan Marcus (Sep 9, 2013).
4. ინვესტიციები, თეორია, ანალიზი, ორგანიზაცია, მართვა. თბ. 2010 წ. – ა. სიჭინავა;
5. Investment Banking: Valuation, Leveraged Buyouts, and Mergers & Acquisitions by Joshua Rosenbaum, Joshua Pearl, Joshua Harris and Joseph R. Perella (May 28, 2013).
6. რ.შენგელია, ჟ.ნიკლაური, ნ.შენგელია-ინვესტიციები და მათი როლი ტრანსფორმირებადი ეკონომიკის ქვეყნების განვითარებაში-თბ. 2013 წ.
7. ლ. ქოქიაური-საინვესტიციო მენეჯმენტი და პოლიტიკა, თბ. 2008.
8. Wealth Building: Wealth Building Guide To Building Wealth Through Smart Investments And Wealth Creation Techniques... by John McQuilkin (Aug 22, 2014).

**THE INVESTMENT ENVIRONMENT IN GEORGIA,
IN OTHER TRANSITIONAL AND HIGHLY-DEVELOPED
COUNTRIES**

Natia Shengelia,

Doctor of Social Sciences in Economics,
GTU, Assistant-professor, STU, Associate Professor

RESUME

Thus, the investment plays an important role in the assessment of the economic environment for investment, business, financial and trade indices, inflation, taxes, deposit and borrowing rates. The above data show that in transforming the highly developed countries, compared with the average for 2009-2014 is characterized by high levels. This will increase the investment attractiveness of the financial, strategic and portfolio or other investment program, it should be directed towards those factors that influence the development of facilities that demonstrate the potential of venture financing. These include companies such strategies and business models are capable of ensuring a high growth potential, management skills, corporate interdependent levels, as well as measures to be taken into account, which will increase the solvency and encourage companies to develop processes that are willing to place their shares on the open market .

ეპრაზიული ეკონომიკური კავშირის გამოწვევაში, მიზნები და პერსპექტივები

გუგა ბერძენიშვილი
გონა ლობჯანიძე
გიორგი ხიდუშელი
თსუ, სტუდენტები

XX საუკუნის 90-იან წლებში საბჭოთა კავშირის ნგრევა, თუ კაპიტალისტური ქვეყნებისთვის გამარჯვებად ჩაითვალა, რიგი სოციალისტური ქვეყნებისთვის ეს მოვლენა მნიშვნელოვანი ეკონომიკური კრიზისების დასაწყისი აღმოჩნდა. გეგმიურიდან მკაცრ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლამ, რაც მსოფლიო ბანკის მიერ წამოწყებული „შოკური თერაპიის“ ფარგლებში მიმდინარეობდა, ეკონომიკურად გამოუცდელი სახელმწიფოები მთელი რიგი სირთულეების წინაშე დააყენა. სანამ საბჭოთა კავშირი სოციალიზმის ერთგული რჩებოდა და ნელ-ნელა ეკონომიკურ სტაგნაციას განიცდიდა, ევროპული ქვეყნების გაერთიანება, რომელიც არსებობის რამოდენიმე ათეულ წელს ითვლიდა, სულ უფრო ძლიერდებოდა და გლობალურ ეკონომიკურ ფენომენად ყალიბდებოდა. პარალელურ რეჟიმში არც აღმოსავლეთ და სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნები იყვნენ უქმად და ეკონომიკური სასწაულების მეშვეობით ფინანსურად ძლიერ სახელმწიფოებად ჩამოყალიბდნენ. საერთაშორისო ეკონომიკური გარდაქმნების ამ ფონზე კი რუსეთი რამოდენიმე პოსტსაბჭოთა ქვეყანასთან ერთად ფინანსურ იზოლაციაში რჩებოდა, რაც მათი განვითარების ტემპებს მნიშვნელოვნად აფერხებდა. ამ გარემოებებმა კი რუსეთს მისცა საფუძველი ეფექტა ევროკავშირის საპირწონე ისეთი სუპრანაციონალური საბაჟო კავშირის შექმნაზე, რომელიც კონსოლიდაციას გაუნეგდა ერთ ბლოკში გაერთიანებული ქვეყნების ეკონომიკებს, ხელს შეუწყობდა თითოეული მათგანის ფინანსურად გაძლიერებასა და საერთო დოვლათის დაგროვებას.

სწორედ ზემოთ აღნიშნულმა პროცესებმა მისცა ბიძგი იმ ევრაზიული საბაჟო კავშირის შექმნას, რომლის იდეაც 1994 წელს ყაზახეთის პრეზიდენტმა ნურსულთან ნაზარბაევმა გააჟღერა (RT 2014). თუმცა იდეა წლების განმავლობაში მხოლოდ იდეად რჩებოდა და მისი ხორცშესხმის პროცესის მიზეზებს უახლოეს ისტორიაში შეიძლება მივაკვლიოთ. ერთი მხრივ, მნიშვნელოვანია 2004 წელს ევროკავშირში მომხდარი ცვლილებები, რომლის მიხედვითაც მისი წევრი ქვეყნების რაოდენობა მკვეთრად გაიზარდა ძირითადად აღმოსავლეთ და ცენტრალური ევროპის სახელმწიფოების ხარჯზე, მოგვიანებით, 2007 წელს კი მათ რუმინეთი და ბულგარეთი შეუერთდა, რამაც ჯერ კიდევ ამ ქვეყნებზე „ბატონობის“ მოსურნე რუსეთის გაღიზიანება გამოიწვია და საფუძველი მისცა დაერქვარებინა ზემოთ ნახსენები ეკონომიკური კავშირის სისრულეში მოყვანა (Europa 2009). გავლენის სფეროების დაკარგვით შემოფოთებულმა რუსეთმა იმისათვის, რომ რეგიონში საყრდენი ბოლომდე არ გამოსცლოდა, გადაწყვიტა უკრაინასა და მიმდებარე ტერიტორიებში კრიზისული სიტუაციები შეექმნა, რაც ძირითადად გამომწვეული იყო აღმოსავლეთ პარტნიორობის ფარგლებში მიღწეული წარმატებებით, ერთი მხრივ, ევროპას და, მეორე, მხრივ უკრაინას შორის.

მოცემულ სიტუაციაში უკეთესად გასარკვევად უმჯობესი იქნება თუ რამოდენიმე სიტყვით განვმარტავთ თუ რას ნიშნავს აღმოსავლეთ პარტნიორობა და რა ეკონომიკური სარგებელი მოაქვს ამ პროგრამას მისი წევრი ქვეყნებისადმი. პოლონეთისა და შვედეთის ინიციატივით წამოწყებული პროგრამა მიზნად ისახავს პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში: საქართველო, უკრაინა, მოლდოვა, აზრბაიჯანი, ბელარუსი და სომხეთი ისეთი ეკონომიკური და სავაჭრო ურთიერთობების დამყარებას, რაც ხელს შეუწყობს მომავალში მათ ევროკავშირთან დაახლოებას (EasternPartnership 2014). მნიშვნელოვანია ის ფაქტორი, რომ ზემოთ აღნიშნული თანამშრომლობა დაგვირგვინდა ჯერ ასოცირების ხელშეკრულების პარაფირებით, ხოლო შემდგომ-

ში მისივე ხელმოწერით ისეთ ქვეყნებთან, როგორებიცაა: საქართველო, უკრაინა და მოლდოვა. ხოლო დანარჩენი სამი სახელმწიფოს უარი გაეგრძელებინათ ევროპასთან ინტეგრაცია განპირობებულია პოლიტიკური მიზეზებით, რომლებზეც დიდ ყურადღებას არ გავამახვილებთ თემის სპეციფიკიდან გამომდინარე.

ზემოთ მოყვანილი მასალებიდან გამომდინარე ამკარად შეინიშნება რუსეთის გავლენის ქვეშ მყოფი ქვეყნების რაოდენობის შემცირება, რომლებიც უმეტესწილად ევროპული სახელმწიფოების რიგებში ეწერებიან და საერთოდ არ სურთ საეჭვო მომავლისა და პერსპექტივების მქონე ევრაზიულ კავშირში გაწევრიანება, რომელიც თავის მხრივ მაინც ცდილობს გაძლიერებას რუსეთის ეგიდის ქვეშ მყოფი სახელმწიფოების ხარჯზე. ევრაზიული კავშირი რომელსაც მრავალი ექსპერტი უბრალოდ ვლადიმერ პუტინის ახირებად მიიჩნევდა, ნელ-ნელა საკმაოდ არასასიამოვნო და გარდაუვალ რეალობას ემსგავსება, რასაც 2014 წლის 29 მაისს რუსეთს, ყაზახეთსა და ბელარუსიას შორის დადებული სამმხრივი შეთანხმება მოწმობს (Washington-post 2014).

ევრაზიული საბაჟო კავშირის მიმართ საზოგადოების ინტერესის ზრდასთან ერთად მატულობს იმ ექსპერტების რიცხვიც, რომლებიც განიხილავენ ამ ფენომენს და გარკვეულ დადებით თუ უარყოფით შეფასებებსაც აკეთებენ. პირველ რიგში საყურადღებოა ბერლინის აღმოსავლეთ ევროპის კვლევითი ფონდის მეცნიერის ჰენინგ შროდერის მოსაზრება, რომელიც საკმაოდ დადებით შეფასებას უკეთებს ახლად შექმნილ გართიანებას. იგი თვლის, რომ ეს გადაწყვეტილება მეტად დროული იყო იქიდან გამომდინარე, რომ ევროს კრიზისი დროის გარკვეულ პერიოდში და ეკონომიკურად აღმავალი ჩინეთის მეზობლობა, ევრაზიული ეკონომიკური კავშირისათვის მეტად ხელსაყრელ გარემოს აყალიბებდა (E-elgar 2013). აიტოლკინ კურმანოვა, შროდერს გარკვეულ წილად ეთანხმება, თუმცა მაინც სკეპტიკურად უყურებს ამ ეკონომიკური გაერთიანებას,

რადგან წვერი ქვეყნები გარკვეული სუბსიდიების გარეშე ვერ შეძლებენ მნიშვნელოვანი სარგებლის მიღებას (Foreignpolicy 2014). ამ საკითხთან დაკავშირებით კიდევ უფრო უარყოფითი შეხედულებები გააჩნიათ ასტანისა და კოლუმბიის უნივერსიტეტების პროფესორებს არდაკ და აიტმუხნაბეტი იესდაულეტოვებს. მათი აზრით მთავარი დაბრკოლებები რომლებიც შეიძლება ხსენებულ ეკონომიკურ გაერთიანებას შეექმნას, ძირითადად წვერი ქვეყნების ამჟამინდელი ეკონომიკური სისტემიდან არის განპირობებული. თითოეულ მათგანს ესაჭიროება სტრუქტურული ცვლილებები, ბაზრის დივერსიფიკაცია და საგარეო ვაჭრობის მასშტაბების ზრდა (Yesdauletova and Yesdauletov, 2014).

ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, სრულიად მართებული იქნა ჩვენს საკვლევ კითხვას შემდეგი ფორმულირება მივცეთ: რამდენად პერსპექტიულია ევრაზიული ეკონომიკური კავშირის საშუალებით წვერი ქვეყნების ფინანსური აღმავლობა და შესაძლებელია თუ არა ხსენებული გაერთიანების ევროკავშირის კონკურენტ ორგანოდ ჩამოყალიბება. საკვლევ კითხვაზე პასუხის გასაცემად იმ ემპირიულ მონაცემებს მოვიშველიებთ, რომლებიც, თავის მხრივ, სხვადასხვა სატატიკურ თუ თეორიულ ანალიზს მოიცავენ.

მუხედავად 2014 წელს დადებული ხელშეკრულებისა ევრაზიული ეკონომიკური კავშირი ოფიციალურ ფუნქციონირებას 2015 წლის 1 იანვრიდან დაიწყებს. ასევე აღსანიშნავია რომ ამ გაერთიანების მომავალ წვერებად შეიძლება სომხეთი, ყირგიზეთი და ტაჯიკეთიც კი ვიხილოთ. საწყის ეტაპზე კი აღნიშნული კავშირი ითვალისწინებს ისეთი თავისუფალი სავაჭრო ზონის შექმნას, რომელიც მოიცავს მსოფლიოს ტერიტორიის 15%, სამი ქვეყნის 170 მილიონ ადამიანს და რომლის მთლიანი შიდა პროდუქტი 3 ტრილიონ აშშ დოლარის ნიშნულს მიაღწევს (Time 2014).

ზემოთ აღნიშნული გეგმების გასნახორციელებლად საჭირო



იყო ისეთი ერთიანი თავისუფალი სავაჭრო ზონა (SES)¹, რომელიც 2012 წელს შეიქმნა წევრი სახელმწიფოების მიერ. იგი ითვალისწინებდა ისეთი მექანიზმების შექმნას, რომელიც თანდათანობით მოახერხებდა ეკონომიკური საკითხების, კაპიტალის, სერვისებისა და შრომითი რესურსების მიმოცვლის რეგულირებას. ასევე ევრაზიული განვითარების ბანკის დირექტორის ევგენი ვინიკუროვის თქმით ეროვნული კანონმდებლობების როლი იმდენად შესუსტდებოდა, რომ ხელს აღარ შეუშლიდა ბიზნესის სხვადასხვა ტრანზიციებს. თავისუფალი სავაჭრო ზონის ჩამოყალიბების პერიოდში დადებული 17 შეთანხმება სხვა ყველაფერთან ერთად ისეთ საკითხებსაც მოიცავდა, როგორებიცაა საერთო რეგულაციების დაწესება სარკინიგზო ტარიფებთან დაკავშირებით, რაც, თავის მხრივ, ბუნებრივი აირისა და ნავთობის ტრანპორტირების საკითხებს მოაწესრიგებდა (Yesdauletova and Yesdauletov, 2014).

მიუხედავად ჩამოთვლილი შეღავათებისა, ევრაზიული ეკონომიკური გაერთიანების სიმყარეს ეჭვქვეშ აყენებს ის გარემოება, რომ შემადგენელ სახელმწიფოებს შორის არსებობს მრავალი განსხვავება მშპ-ის, მოსახლეობის რაოდენობის, მშპ-ის პროცენტული ზრდის მაჩვენებლისა თუ ვალუტის სიმყარის

1 SES- Single Economic Space

მიხედვით. აღსანიშნავია, რომ რუსეთი ყველა ამ ასპექტში აღემატება ყაზახეთსა და ბელორუსიას, რამაც შესაძლოა იგი ეკონომიკურ ჰეგემონად აქციოს და საერთო სარგებლის დაგროვების ნაცლად სისტემის პოლარიზაციას შეუწყოს ხელი.

გარდა ამ განსხვავებებისა ექსპერტები კიდევ მრავალ დაბრკოლებას ხედავენ ამ კავშირის ეფექტურად ფუნქციონირებისათვის, რომლებიც შემდეგ ოთხ პუნქტშია ფორმულირებული:

1. იმ ეკონომიკური სექტორების სიმრავლე, რომლებიც განსხვავებულ რეგულაციებს მოითხოვენ.
2. ნევრი ქვეყნების ინტეგრაციის დროში განწელილი პროცესი.
3. ერთიანი ეკონომიკური ზონის ქვეყნების (SES) ორიენტირება საგარეო ვაჭრობაზე, ნაცვლად შიდა ბაზარზე ყურადღების გამახვილებისა.
4. ნევრი ქვეყნების არადივერსიფიცირებული ბაზრის არსებობა და საქსპორტოდ გატანილი ბუნებრივი რეურსების მაღალი პროცენტული მაჩვენებელი.

მართალია, რუსეთს, ყაზახეთსა და ბელორუსიას სურთ შექმნან ისეთი ეკონომიკური გაერთიანება, რომლიც გარკვეულწილად ევროკავშირს მეტოქეობას გაუწევს, თუმცა გარდა იმისა რომ ევროკავშირს ზურგს უმაგრებს არსებობის რამოდენიმე ათეულ წლიანი ტრადიცია, ყურადსაღებია ის ფაქტიც, რომ მის შემადგენლობაში მყოფი ქვეყნები რაოდენობრივად და ეკონომიკური შესაძლებლობებითაც მკვეთრად აღემატება რეგიონში ახლად შექმნილ საერთაშორისო აქტორს.

უდაოა, რომ ახლად შექმნილ ევრაზიულ ეკონომიკურ კავშირს, როგორც ინსტიტუციონალურ ერთეულს მართლაც აქვს გამართულად ფუნქციონირების პერსპექტივა, მაგრამ თუ საკვლევ კითხვას დავუბრუნდებით, შეგვიძლია ვივარაუდოთ, რომ ხსენებული გაერთიანების შედეგად მიღებული სარგებელი თანაბრად არ გადანაწილდეს და ნაცვლად ამისა მივიღოთ რუსეთის ეკონომიკური ბატონობის ქვეშ მოქცეული ქვეყნების ერთიანობა, რომელიც საბჭოთა კავშირის მოდიფიცირებული

და განახლებული ვარიანტი იქნება. შესაბამისად საუბარი იმაზე, რომ იგი ევროკავშირს ძლიერ ეკონომიკურ კონკურენციას გაუწევს, საეჭვოა.

ბიბლიოგრაფია

1. RT. 2014. „Russia, Belarus, Kazakhstan sign „epoch“ Eurasian Economic Union,“ RT online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://rt.com/business/162200-russia-bealrus-kazakhstan-union/>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

2. Europa. 2009. „History of the European Union,“ Europa online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://europa.eu/about-eu/eu-history/2000-2009/index-en.htm>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

3. Easternpartnership. 2014. „What is the Eap?“, Easternpartnership online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://www.easternpartnership.org/content/eastern-partnership-glance>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

4. Washingtonpost. 2014. „Russia, Kazakhstan, Belarus form Eurasian Economic Union,“ Washingtonpost online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://www.washingtonpost.com/world/europe/russia-kazakhstan-belarus-form-eurasian-economic-union/2014/05/29/de4a2c15-cb01-4c25-9bd6-7d5ac9e466fd-story.html>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

5. E-elgar. 2014. „Eurasian Economic Integration,“ E-elgar online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://www.e-elgar.com/bookentry-main.lasso?id=15316>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

6. Foreignpolicy. 2014. „Vladimir Putin’s Impotent Eurasian Union,“ Foreignpolicy online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://www.foreignpolicy.com/articles/2014/06/05/vladimir-putins-impotent-eurasian-union-kazakhstan-belarus-ukraine>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

7. Yesdauletova, Ardak and Aitmukhanbet Yesdauletov. 2014. The Eurasian Union Dynamics and Difficulties of the Post-Soviet Integration. *Trames* 18(2). ინტერნეტი. From <http://www.kirj.ee/23486/?tpl=1061&c-tpl=1064>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

8. Time. 2014. „Russia, Kazakhstan, Belarus Sign Treaty Creating Huge Economic Bloc,“ Time online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://time.com/135520/russia-kazakhstan-belarus-treaty/>; ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

9. liberty. 2014. „Why it is Worth to Have Association Agreement with EU (and Why don't We Need Customs or Eurasian Union with Russia),“ 4liberty online. Home page on-line. ინტერნეტი. <http://4liberty.eu/why-it-is-worth-to-have-association-agreement-with-eu-and-why-dont-we-need-customs-or-eurasian-union-with-russia/>, ბოლო ნახვა, 14 ივლისი, 2014.

THE CHALLENGES, GOALS AND PERSPECTIVES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION

Guga Berdzenishvili, Gocha Lobjanidze, Giorgi Khidesheli
Tbilisi State University, Students

RESUME

The article discusses the newly established Eurasian Economic Union in the various economic aspects. We have reviewed the main motives of the establishment of Eurasian Union and showed the different evaluations of some famous experts working in this field, who themselves assess its necessity and future perspectives. The research question which has been answered is following: What financial opportunities does the Eurasian Economic Union give to the member states to boost their economic profits and what possibilities does it have to compete with the European Union.

ტრანსნაციონალური კორპორაციები და მათი როლი საქართველოს ეკონომიკაში

მეგი ანანიძე
სტუდენტობის დოქტორანტი

რევაზ შენგელია
ემდ, სტუდენტობის პროფესორი, შურონალ „ეკონომიკის“
მთ. რედაქტორი

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს. მათი როლი მსოფლიო მეურნეობის განვითარებაში დიდია, ისინი აკონტროლებენ მსოფლიო მეურნეობის ძირითად დარგებს, ამიტომ მათ შესწავლას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.

საერთაშორისო მონოპოლიები ჯერ კიდევ მე-20 საუკუნის დასაწყისში აღმოცენდნენ კარტელების ფორმით, რომლებიც მონინავე ქვეყნების კომპანიებს უყოფდნენ გასაღების ბაზრებს. საერთაშორისო მოძრაობაში (ბრუნვაში) მონაწილეობდნენ უპირატესობის მქონე ფულადი და სასაქონლო ნაწილი კაპიტალისა, რომლებიც ინარჩუნებდნენ წარმოების ეროვნულ ხასიათს. ჰპირველი მსოფლიო ომის წინ არსებობდა რამოდენიმე ათეული საერთაშორისო კარტელი, რომლებიც ხშირად იშლებოდა და ისევ აღმოცენდებოდა.

თანამედროვე პირობებში, წარმოების კონცენტრაციის მაღალ დონეზე და კაპიტალის გატანის უდიდეს ზომებში, საერთაშორისო მონოპოლიების ხასიათი მკვეთრად შეიცვალა. ნამყვანი როლი დაიჭირა ტრანსნაციონალურმა კორპორაციებმა. მათ საფუძველს წარმოადგენს ეროვნული კაპიტალი. ტრანსნაციონალური კორპორაციები ქმნიან თავიანთ ფილიალებს მრეწველობის, მარკეტინგის და სავაჭრო ფირმების სახით, იძენენ ეროვნული კომპანიების აქციებს და კონტროლს ამყარებენ მთელს მრეწველობის დარგებზე, რომლებზეც ისინი მოქმედებ-

ბენ.

80-იანი წლების მე-2 ნახევარში არსებობდა დაახლოებით 500 ტრანსნაციონალური კორპორაცია, რომელთა გაყიდვების წლიური მოცულობა აღემატებოდა 2 მლნ. აშშ დოლლარს, დაახლოებით ამ კორპორაციების ნახევარი კონტროლდებოდა ამერიკული, შემდგომ იაპონური, ინგლისური, დას. ჩგერმანიის და საფრანგეთის კაპიტალით. დაახლოებით 20 უმსხვილესი ტრანსნაციონალური კორპორაციები მოქმედებენ ნავთობის მრეწველობაში სხვადასხვა ქვეყანაში, განსაკუთრებით მსოფლიოს განვითარებად ქვეყნებში. ტრანსნაციონალური კორპორაციების კონტროლის ქვეშ იმყოფება დაახლოებით ელექტრონული და ქიმიური მრეწველობის 80%, მანქანათმშენებლობის 75% და ფარმაციის 95%.

ტრანსნაციონალური კორპორაციები ფიქრობენ, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში თავიანთი წარმოებითი საქმიანობის გაფართოებით გაამყარებენ თავიანთ პოზიციას მსოფლიო ბაზარზე. რაც უფრო მეტია იმ ქვეყანათა რიცხვი, სადაც მათ აქვთ ფილიალები, მით უფრო ადვილია ცენტრალური ფილიალისათვის დაიგეგმოს თავისი რეგიონალური სტრატეგია და თავისი პროდუქციის გასაღების, რეგიონების გაფართოების უფრო მეტი შესაძლებლობა აქვს. ამ დროისათვის ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფილიალები დისლოცირდება განვითარებული კაპიტალიზმის ქვეყნებში, აქედან ნახევარზე მეტი დასავლეთ ევროპაში და 1/10 ჩრდილოეთ ამერიკაში.

ტრანსნაციონალური კორპორაციებისათვის უცხოური ფილიალების წარმოქმნის არანაკლებ მნიშვნელოვანი ფაქტორია ეკონომია წარმოების საშუალებებზე. ასევე მნიშვნელოვან მოტივს წარმოადგენს ხარჯების მინიმიზაცია. ხშირ შემთხვევაში უცხოეთში ფილიალის მშენებლობა საშუალებას იძლევა გვერდი ავუაროთ იმპორტის შეზღუდვებს, გამოვიყენოთ საგადასახადო შეღავათები, შევამციროთ სატრანსპორტო ხარჯები და ა.შ.

ასევე მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ ფილიალები ერთ-მანეთს ნახევარფაბრიკატებისა და მეორე ფილიალისათვის საჭირო წარმოების ფაქტორებს აწვდის შედარებით დაბალ ფასში, ვიდრე სხვა ორგანიზაციები.

უცხოურ საქმიანობას ტრანსნაციონალური კორპორაციებისათვის მოაქვს 2-ჯერ მეტი მოგება ერთნაირი კაპიტალით ვიდრე ეროვნულ ბაზარზე წარმოებას. მაგრამ მოგების ზრდა არ არის ის ერთადერთი ფაქტორი, რომლისთვისაც ვითარდება უცხოური ფილიალების ქსელი. არანაკლებ მნიშვნელოვანია სტრატეგიული გათვლები კონკურენტებთან ბრძოლაში. იმ შემთხვევაშიც კი, როცა წარმოებას ახალ რეგიონში არ მივყავართ თვითღირებულების შემცირებამდე და მოგების მოტანამდე, ის პოტენციურად ქმნის მნიშვნელოვანი ზრდის შესაძლებლობას ადგილობრივ ბაზარზე ამ პროდუქციის გაცნობისა და გამოყენებისათვის.

თავისი უცხოური ფილიალების გაფართოებით, ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს აქვთ საშუალება აწარმოონ ბრძოლა თავის კონკურენტებთან უფრო დიდი მასშტაბით გასაღების ბაზარზე. ამ კონკურენციული ბრძოლის ორგანიზებას აწარმოებენ ის ფილიალები, რომლებიც მონაწილეობენ ამ ქვეყნის ბაზარზე და კარგად იციან ადგილობრივი ბაზრის კონიუქტურა და სტრუქტურა. განვითარებად ქვეყნებში ტრანსნაციონალური კორპორაციები არა მარტო მონაწილეობენ ეკონომიკაში, არამედ ის კარნახობს პირობებს ეროვნული პოლიტიკის მიღების პროცესში.

აქედან გამომდინარე შეიძლება ითქვას, რომ ტრანსნაციონალური კორპორაციები თავისი უცხოური ფილიალების გახსნით არა მარტო ღებულობენ მეტ მოგებას, არამედ აქვთ პერსპექტივა გაამყარონ თავიანთი ეკონომიკური ძალაუფლება. ეს ხსნის იმ ფაქტს, რომ დღესდღეისობით თანამედროვე მსოფლიოში ყველა მსხვილი კომპანია გადაიზარდა ტრანსნაციონალურში. მრავალი ნაციონალური წარმოება, რომელიც ხორციელდება

ტრანსნაციონალური კომპანიების ჩარჩოებში გამოდის იმპერატივის სახით, რაც აძლევს მას საშუალებას გამოიყენოს დიდი არსენალი კონკურენტულ ბრძოლაში.

საერთაშორისო კონკურენციას სამრეწველო წარმოების სფეროში აქვს კომპლექსური, გართულებული ხასიათის გასაღების პოლიტიკა, რომელიც დაკავშირებულია მომხმარებლების მოთხოვნათა მახასიათებლების ფორმირებასთან. ტრანსნაციონალური კორპორაციების ურთიერთობა მომხმარებლებთან თანდათან უფრო აქტიური და ხანგრძლივი ხდება. დღეისათვის საერთაშორისო მარკეტინგის თეორიტიკოსები უარყოფენ კატეგორიას „საქონელი“, რადგან ძალიან მოკლედ მიიჩნევენ და უპირატესობას ანიჭებენ უფრო ფართო გაგებას „შეთავაზება, წინადადება“-ს.

ეს ტერმინი მოიცავს არა მარტო თვით პროდუქციას, არამედ დამადასტურებელ დოკუმენტს, რეკლამას, საგარანტიო სისტემას, ასევე გაყიდვის შემდგომ სერვისს. ყველასათვის ცნობილია, რომ იაპონურმა ტრანსნაციონალურმა კომპანიებმა არამარტო თავიანთი ხარისხითა და ფასთა სიმცირით დაიპყრეს ამერიკის შიდა ბაზრები, არამედ გასაღების ორგანიზაციული სისტემის უფრო ეფექტურობითა და მომხმარებელთა კარგი სერვისით და მომსახურებით.

ამ დროისათვის რთული ტექნიკის გასაღებისას, ისეთი როგორიცაა მანქანა-დანადგარები, საუბარი მიდის არა რალაც დანადგარის შექენაზე, არამედ „პრობლემების მოგვარების გადაჭრაზე“. ამასთან მნიშვნელოვანი როლი უჭირავს საგარანტიო სისტემას და კონსულტაციურ დახმარებას, რომელიც შესაძლებელია სრულიადაც არ დაჭირდეს.

ჩვეულებრივად, ტრანსნაციონალურ კომპანიებს უფრო დიდი უპირატესობა აქვს იმიტაც, რომ ის უფრო მყარ და მჭიდრო ურთიერთობას ამყარებს მომხმარებელთან და უფრო მეტად შეესაბამებინ თანამედროვე მარკეტინგის მოთხოვნებს, ვიდრე ტრადიციული ტიპის კომპანიები. ერთ-ერთ უმნიშვნე-

ლოვანეს უპირატესობას ტრანსნაციონალური კომპანიებისა წარმოადგენს დიდი შეთავსებულობა წარმოების დინამიური ბალანსირების მეთოდებთან, რომელიც აძლევთ მათ საშუალებას ერთ პროდუქციაზე მოთხოვნის ვარდნა ერთ ბაზარზე შეცვალონ მეორე ბაზარზე ამ პროდუქციაზე მოთხოვნის გაზრდით. სწრაფი ტექნიკური და ტექნოლოგიური გარდაქმნა და მუდმივი მოდერნიზაცია თანამედროვე წარმოებისა მსხვილ ფირმებს აძლევთ საშუალებას ისე შეცვალონ თავიანთი სტრუქტურა, რომ საბოლოოდ მიიღონ სრულიად განსხვავებული წარმოების საქონელი. ამასთან ტრანსნაციონალური კომპანიების ყველა ფილიალი სარგებლობს პატენტების და გამოგონებების საერთო ფონდით, გარდა ამისა მათ წარმოებას და ახალი პროდუქციის გამოშვებას ემსახურებიან ყველაზე მაღალკვალიფიციური და გამოცდილი კონსულტანტები. ეს კი მათ ტრანსნაციონალურ კომპლექსში ტექნიკური მიღწევების გადიდების საშუალებას აძლევთ.

კრიტიკულად მნიშვნელოვან მომენტს ტრანსნაციონალური კორპორაციების მეურნეობის პოლიტიკაში წარმოადგენს იმ ნერტილის მიღწევა, როდესაც წარმოებული პროდუქციის მოცულობა ემთხვევა მოთხოვნილი პროდუქციის რაოდენობას. ხშირად ხდება შემთხვევა, როდესაც ახალი საქონელი, რომელიც მაღალი მოთხოვნით სარგებლობს, ერთი რომელიმე ქვეყნის ნაწილში, ქვეყნის მე-2 ნაწილში მას საერთოდ არ ქონდეს მოთხოვნა. სხვადასხვა კლიმატურ და გეოგრაფიულ სარტყელში, კულტურისა და ეკონომიკის განვითარების სხვადასხვა დონეზე, რაც განსაღვრავს წარმოებული საქონლის სპეციფიკაზე მოთხოვნას. აუცილებელია ასევე ამა თუ იმ სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკის მიმართულებების გადახდისუნარიანობის, მყიდველთა მიზნობრივი ჯგუფების და ა.შ. განსაზღვრა. ყოველივე ეს ართულებს სხვადასხვა ქვეყნისა და მსოფლიო ბაზრის კონიუქტურის შეფასებას.

ბოლო პერიოდში ტრანსნაციონალური კორპორაციები ფარ-

თოდ იყენებენ კლასტერულ (მრავალ ფაქტორიან) მეთოდებს წარმოებისა და გასაღების ალტერნატიული ანალიზისას. მათი არსი მდგომარეობს იმაში რომ ყველა ბაზარი იყოფა ნაწილებად იმ სეგმენტების მიხედვით, თუ რა ხასიათის მოთხოვნები გააჩნია მომხმარებელთა სხვადასხვა ჯგუფებს. შემდგომ ხდება ამ სეგმენტების შეფასება იმისდამიხედვით, თუ რა ორიენტაციის პროდუქციას აწარმოებს ფირმა და ასეთი დაყოფა საშუალებას იძლევა გამოიყოს შედეგებით პერსპექტიული ზონები და ყოველი მათგანისათვის შეირჩეს შესაბამისი გასაღების სტრატეგიები, რომელშიც შედის აუცილებელი მოდიფიკაცია საქონლის ასორტიმენტისა, ფასისა, რეკლამისა და მომსახურების პოლიტიკისა.

ტრანსნაციონალური კორპორაციები ორგანიზაციული სტრუქტურის მიხედვით როგორც წესი წარმოადგენენ მრავალ-დარგობრივ კონცერნებს. სათაო ოფისი კი გამოდის კორპორაციის ოპერატიული შტაბის სახით. ის ახორციელებს ტექნიკურ-ეკონომიკურ პოლიტიკასა და კონტროლს ფართო მასშტაბიანი სპეციალიზაციის და კოოპერირების საფუძველზე უცხოური კომპანიების და ფილიალების საქმიანობისთვის. ისინი ჩვეულებრივ ფლობენ კომბინატურ სტრუქტურას, საკუთარ საკრედიტო-ფინანსურ და კვლევით დანესებულებებს. ტრანსნაციონალური კორპორაციების სტრატეგია დაფუძნებულია გლობალურ მიდგომაზე, რომელიც შედეგის ოპტიმიზაციას განიხილავს არა როგორც ცალკეულ ნაწილებად, არამედ მთლიანობაში. მზა პროდუქციისა და ნახევარფაბრიკატების რომელიმე უცხოურ ბაზარზე გაყიდვების გაზრდის გადაწყვეტილების მიღებისას კორპორაცია ითვალისწინებს ისეთ ფაქტორებს, როგორცაა მოცემული ბაზრის მნიშვნელობა, საქონლის გასაღების ზრდის პერსპექტივა ამ ბაზარზე, უცხოურ და ადგილობრივ კონკურენტებთან კონკურენცია, ვალუტის კურსი, სავაჭრო შეზღუდვები, სატრანსპორტო ხარჯები. გლობალური სტრატეგია გამომდინარეობს ასევე კონფიგურაციისა და მისი კორდინაციისაგან.

გეოგრაფიული პრობლემების გადაწყვეტისას, ტერიტორიული განლაგებისთვის შეიძლება გამოყენებული იქნეს სხვადასხვა ბლოკები ქვეყნების მიხედვით, რაც ეყრდნობა: გამოკვლევებსა და გათვლებს, მატერიალურ უზრუნველყოფას, წარმოებით პროცესს, მარკეტინგს, გაყიდვების შემდგომ მომსახურებას და ა.შ.

საერთაშორისო კონკურენციის გართულებისას ტრანსნაციონალური კორპორაციებისთვის მნიშვნელოვანი მიმართულება გახდა შერეული კომპანიების ფორმირება, რომელშიც მონაწილეობდა ადგილობრივი კაპიტლი და რომელიც აჩქარებდა კაპიტალის კონცენტრაციას. ადგილობრივი აქციონერების მოზიდვა შვილობილი კომპანიების კაპიტალში მონაწილეობის მისაღებად განიხილება როგორც შესაძლებლობა „ემოციონალური და პოლიტიკური გართულების” ჩახშობისა იმ ქვეყანაში, სადაც არის განლაგებული შვილობილი კომპანიები. ადგილობრივი აქციონერების მონაწილეობა შესაძლებელს ხდის მათი ინტერესების გათვალისწინებისათვის, თუმცა უმნიშვნელოვანესი გადაწყვეტილებები მიიღება შტაბ-ბინაში.

ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს დიდი შესაძლებლობები აქვთ იმოქმედონ იმ ქვეყნის ეკონომიკაზე, სადაც იმყოფება. მათზე მოდის გადამამუშავებელი მრეწველობის კაპიტალ დაბანდებათა 20–25%. ტრანსნაციონალური კორპორაციების განყოფილებებს შორის ოპერაციები, მათი განლაგება სხვადასხვა ქვეყანაში თავის მხრივ წარმოადგენს შიდა სავაჭრო ბრუნვების და გათვლების მნიშვნელოვან ნაწილს თვით დასავლეთის კვეყნებშიც კი. კორპორაციის საქმიანობის გლობალიზაცია აძლევთ მათ საშუალებას ქვეყნიდან ქვეყანაში თავიანთი ინტერესების მიხედვით გადაიტანონ უდიდესი რესურსები.

ტრანსნაციონალური კორპორაციების კონკრეტული ზემოქმედება ამათუ იმ ქვეყნის ეკონომიკაზე დამოკიდებულია ეკონომიკის სუბიექტების ურთიერთობების სიძლიერეზე, ფილიალების მდგომარეობაზე და შვილობილ კომპანიებზე იმ

ქვეყანაში, სადაც მდებარეობენ ტრანსნაციონალური კორპორაციები.

წარმოებითი კაპიტალის ძირითადი ექსპორტიორის სახით გამოდიან ტრანსნაციონალური კორპორაციები. წარმოებრივად განვითარებულ ქვეყნებში მხოლოდ 5 ქვეყნის ნილზე-აშშ, იაპონია, ბრიტანეთი, გერმანია, საფრანგეთი-მოდის 70%-ზე მეტი საკუმულიატივო მოცულობა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისა უცხოეთში.

მსოფლიო ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაციის და გლობალიზაციის პროცესებში განვითარებადი ქვეყნების ჩართვის საერთო სიტუაციის შეფასებისას უნდა ითქვას, რომ განცალკევებული ნაწილები განვითარებადი ქვეყნებისა იმყოფებიან მსოფლიო მეურნეობისა და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების გარეთ. წარმოებისა და კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციის პროცესები პრაქტიკულად არ შეეხო განვითარებადი ქვეყნების მნიშვნელოვან ნაწილს, ან თუ შეეხო, ძალიან ფორმალურად. ძირითადში შენარჩუნებულია დიდი ჯგუფი ქვეყნებისა, რომელთაც გააჩნიათ დახურული, თვითგანვითარებადი ეკონომიკა. საერთაშორისო, გლობალური და ტრადიციული ეკონომიკის პარალელური არსებობა არ ნიშნავს იმას, რომ მათ შორის არის რაიმე კავშირი. მათი ურთიერთდამოკიდებულება ხორციელდება ძირითადად საერთაშორისო ეკონომიკის თვითგანვითარების გზით, რომელიც მოითხოვს ახალი რესურსებს და სივრცეს, რომელსაც ის ეძებს და პოულობს ტრადიციული ეკონომიკის სფეროში.

ინტერნაციონალიზაციის და გლობალიზაციის პროცესებს არ შეუძლია მიგვიყვანოს მსოფლიო მეურნეობის ცენტრალური და პერიფერიული ზონების დაყოფის ლიკვიდაციამდე. ისინი აღმოცენდებიან და ფუნქციონირებენ ახალ დონეზე საერთაშორისო შრომის დანაწილების პროცესების განვითარების საფუძველზე. ზუსტად ამ პროცესების ქვეშ წარჩუნდება მსოფლიო მეურნეობის გარკვეული ნაწილები, რომლებიც არის სხვადას-

ხვა განვითარების საფუძველზე და ასრულებს სხვადასხვა ფუნქციებს გლობალურ, კონტინენტალურ, ლოკალურ დონეზე. ამ ჩარჩოების ფარგლებში ვლინდება ზოგიერთი ქვეყნების აჩქარებული დიფერენციაცია, რომელმაც დააფუძნა მოვლენა „ახალი ინდუსტრიებისა“ და მნიშვნელოვანი გავლენა განახორციელა საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებაზე.



შპს ჟურნალი „ეკონომიკა“
მისამართი: თბილისი – 0171, მ. კოსტავას ქ. 63.
ტელ: 233-50-23, 599 56-90-78.
economics.bpengi.com
E-mail: economica_2008@yahoo.com
E-mail: economica_1918@yahoo.com

ООО журнал «ЭКОНОМИКА»
Адрес Тбилиси - 0171, ул. М. Костава 63
Тел. 233-50-23, 599 56-90-78
economics.bpengi.com
E-mail: economica_2008@yahoo.com
E-mail: economica_1918@yahoo.com

სოხუმის სახელმწიფო უნივერსიტეტი
საქართველოს ტექნიკური უნივერსიტეტი
ბიზნეს-ინჟინერინგის ფაკულტეტი
კადაეცა ასაწყობად 20.08.2014წ.
ხელმოწერილია დასაბეჭდად 30.08.2014წ.
სააღრიცხვო-საგამომცემლო თაბანი 11