



ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტის შრომები

ТРУДЫ ТБИЛИССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ИМ. ИВ. ДЖАВАХИШВИЛИ

PROCEEDINGS OF I. JAVAKHISHVILI TBILISI STATE  
UNIVERSITY



ISSN 1512-1313

**ეკონომიკა**  
**ЭКОНОМИКА**  
**ECONOMICS**  
**1-2**





საქართველოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების  
მინისტრის განკარგულებაში  
საქართველოს სახელმწიფო უნივერსიტეტი  
ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების  
მინისტრის განკარგულებაში

ეკონომიკა  
ეკონომიკა  
1-2





ТРУДЫ ТБИЛИССКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ИМ. ИВ. ДЖАВАХИШВИЛИ

PROCEEDINGS OF I. JAVAKHISHVILI TBILISI STATE  
UNIVERSITY

358

# ЭКОНОМИКА ECONOMICS

1-2

ТБИЛИСИ 2004 TBILISI



ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის  
სახელმწიფო უნივერსიტეტის შრომები  
358

# ეკონომიკა

1-2

## სარედაქციო კოლეგია

**აშთანდილ სილაგაძე** – თავმჯდომარე, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

**ლარისა ყორღანაშვილი** – რედაქტორი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი

**ნინო პაპაჩაშვილი** – პასუხისმგებელი მდივანი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა კანდიდატი

იური ანანიაშვილი (ემდ, პროფ.)

როზეტა ასათიანი (ემდ, პროფ.)

კლიმენტი აჩელაშვილი (ემდ, პროფ.)

ნოდარ ბიჭიაშვილი (ემდ, პროფ.)

ესტატე ბოლოკაძე (ემდ, პროფ.)

ბიკენტი გაბიაშვილი (ემდ, პროფ.)

გივი გამსახურდია (ემდ, პროფ.)

რევაზ გოგოზია (ემდ, პროფ.)

გრიგოლ თოდუა (ემდ, პროფ.)

მურთაზ მადრაძე (ემდ, პროფ.)

ელგუჯა მექვაბიშვილი (ემდ, პროფ.)

გივი მიქელაძე (ტმდ, პროფ.)

გაიოზ ნადირაშვილი (ტმდ, პროფ.)

ნუგზარ პაიჭაძე (ემდ, პროფ.)

ოთარ საღარეიშვილი (ემდ, პროფ.)

მირიან ტუხაშვილი (ემდ, პროფ.)

როინ ქუტიძე (ემდ, პროფ.)

თამაზ ჩიკვაძე (ემდ, პროფ.)

ელუარდ ცირაშუა (ემდ, პროფ.)

ნოდარ ჭითანავა (ემდ, პროფ.)

მიხეილ ჯიბუტი (ემდ, პროფ.)

თენგიზ ჭიბრიშვილი (ემკ, პროფ.)

გიორგი ბაბუნაშვილი (ემკ, პროფ.)

იზოლდა ადვიშვილი (ტმკ, დოც.)

ჯემალ კახნიაშვილი (ემკ, დოც.)

ფიქრია წოწკოლაური (ემკ, დოც.)

### სარედაქციო კოლეგიის უცხოელი წევრები:

**პატრიკ ბულონი** - პარიზი 8 უნივერსიტეტის პროფესორი (საფრანგეთი)

**მელანო რინი** - ბრუნელის უნივერსიტეტის ასოცირებული წევრი, დოქტორი (დიდი ბრიტანეთი)

**ჰარალდ კუნცი** - ბრანდენბურგის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის ეკონომიკის ფაკულტეტის დეკანი, პროფესორი (გერმანია)

**ვლადიმერ შინაშვი** - რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის ევროპის (რუსეთი) ინსტიტუტის დირექტორის მოადგილე, აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი

**იოჰან ციმიჩაშვილი** - ბრემენის უნივერსიტეტის პროფესორი (გერმანია)

**ძრის ჯარვისი** - ბრუნელის უნივერსიტეტის პროფესორი (დიდი ბრიტანეთი).

© თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2004



## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

**Авთანდილ Силагадзе** – председатель, член-корреспондент Академии наук Грузии,  
доктор экономических наук, профессор

**Лариса Корганашвили** – редактор, доктор экономических наук, профессор

**Нино Папачашвили** – ответственный секретарь, кандидат экономических наук

Юрий Ананиашвили (дэн, проф.)

Розета Асатиани (дэн, проф.)

Клименти Ачелашвили (дэн, проф.)

Нодар Бичиашвили (дэн, проф.)

Эстатэ Болокадзе (дэн, проф.)

Викенти Габидзашвили (дэн, проф.)

Гиви Гамсахурдия (дэн, проф.)

Реваз Гогохия (дэн, проф.)

Григол Тодуа (дэн, проф.)

Муртаз Маградзе (дэн, проф.)

Элгуджа Меквабишвили (дэн, проф.)

Гиви Микеладзе (дтн, проф.)

Гайоз Надирашвили (дтн, проф.)

Нугзар Паичадзе (дэн, проф.)

Отар Сагареишвили (дэн, проф.)

Мириан Тухашвили (дэн, проф.)

Роин Кутидзе (дэн, проф.)

Тамаз Чикваидзе (дэн, проф.)

Эдуард Цирамуа (дэн, проф.)

Нодар Читанава (дэн, проф.)

Михаил Джибути (дэн, проф.)

Тенгиз Чиабришвили (кэн, проф.)

Георгий Бабунашвили (кэн, проф.)

Изольда Адеишвили (ктн, доц.)

Джемал Кахниашвили (кэн, доц.)

Пикриа Цоцколаури (кэн, доц.)

### Иностранные члены редакционной коллегии

**Патрик Булон** – профессор университета “Париж 8” (Франция)

**Мелани Рин** – ассоциированный член Брунельского университета, доктор  
(Великобритания)

**Гаралд Кунц** – декан экономического факультета Технологического института  
Бранденбурга, профессор (Германия)

**Владимир Шенаев** – заместитель директора института Европы (Россия) Российской  
Академии наук, член-корреспондент академии

**Йоган Цимерман** – профессор Бременского университета (Германия)

**Крис Джарвис** – профессор Брунельского университета (Великобритания)

## EDITORIAL BOARD

**AVTANDIL SILAGADZE** - Editor-in-Chief, Corresponding Member of the Georgian Academy of Sciences, Doctor of Science (Economy), Professor

**LARISA KORGANASHVILI** - Editor, Doctor of Science (Economy), Professor

**NINO PAPACHASHVILI** - Executive Secretary, Candidate of Science (Economy)

Iuri Ananiashvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Nugzar Paichadze (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Rozeta Asatiani (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Otar Tsagareishvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Klimenti Achelashvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Miriam Tukhashvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Nodari Bichashvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Roin Kutidze (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Estate Bolokadze (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Tamaz Chikvaidze (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Bikenti Gabidzashvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Eduard Tsiramua (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Givi Gamsakhurdia (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Nodar Chitanava (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Revaz Gogokhia (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Mikhail Jibuti (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)
Grigol Todua (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Tengiz Chiabrishvili (Cand. Sci.(Econ.), Prof.)
Murtaz Magradze (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	George Babunashvili (Cand. Sci.(Econ.), Prof.)
Elguja Mekvabishvili (Dr. Sci.(Econ.), Prof.)	Izolda Adeishvili (Cand. Sci.(Technol.), Assist. prof.)
Givi Mikeladze (Dr. Sci.(Technol.), Prof.)	Jernal Kakhniashvili (Cand. Sci.(Econ.), Assist. prof.)
Gaioz Nadirashvili (Dr. Sci.(Technol.), Prof.)	Pikria Tsotskolauri (Cand. Sci.(Econ.), Assist. prof.)

### Associate Editors (Foreign)

**Patrick Boulon** - Paris 8, University Professor (France)

**Melanie Rain** - Brunel University associated member, Dr. (UK)

**Harald Kunz** - Brandenburg Technological Institute, Dean of economics Depart. Prof. (Germany)

**Vladimir Shenaev** - Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences, Deputy Director of Institute of Europe (Russia)

**Johan Zimmermann** - Professor, Bremen University (Germany)

**Chris Jarvis**-Brunel University Professor (UK)



აკონომიკური თეორია.  
აკონომიკურ მოქმედებათა ისტორია

ბ. თოღუა

საერთაშორისო გაცვლა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების  
კანონები

„ციურ სხეულებსაც... ისევე როგორც საქონელს, კანონები მართავს და კარგადაც მართავს – კანონები, რომლებიც მიუხედავად ამისა, ამ საგნებში მხოლოდ არის, არ არის თვით მათთვის, არ არის კანონებად დადგენილი (ციური სხეულებისა და საქონლის მიერ; მთარგმნ.). ადამიანი კი ესაა, რომ მან თავისი კანონი იცის და ამიტომ მხოლოდ ასეთი, მის მიერ დადგენილი კანონის ჭეშმარიტი მორჩილება ძალუძს“.

ჰეგელი

F9533

საერთაშორისო გაცვლის ანალიზი მოითხოვს მის აბსტრაგირებას ეკონომიკურ მოვლენათა ერთობლიობიდან. თავდაპირველად საგარეო კომერციული ურთიერთობის საკითხები განხილულ უნდა იქნეს მსოფლიო ფასების ჩამოყალიბების მექანიზმისა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების კანონების მოთხოვნების მიხედვით. პრობლემის გამარტივების მიზნით უნდა შევთანხმდეთ, რომ არავითარი ბუნებრივი ან ხელოვნური დაბრკოლება არ არსებობს საქონლის ექსპორტისა და იმპორტის პროცესში. ამასთან, ჯერ მხედველობის გარეშე დავტოვოთ საქონლური ტვირთის გადაზიდვის ხარჯები. აქ აგრეთვე იგულისხმება ეროვნული, კულტურულ-ისტორიული, ეკონომიკური, პოლიტიკური და სხვა პირობების გამო კაპიტალისა და შრომითი რესურსების საერთაშორისო მოძრაობაში გამოწვეული სიძინელები, რომელიც აფერხებს საწარმოო ცენტრების გადაადგილებას. სწორედ ამ სიძინელეში ხედავდა დ. რიკარდო ნაციონალური მეურნეობის განსაკუთრებულობის ძირითად მიზეზს. ეს მეურნეობები არსებითად საგარეო ვაჭრობის საშუალებით ახორციელებენ ეკონომიკურ კავშირებს. ეროვნულ მეურნეობათა გამმიჯნავეი ზღუდეები რომ გამჭარდიყო, მაშინ საერთაშორისო გაცვლის პრობლემაც არ იარსებებდა და ვაჭრობის ჩამოყალიბების მექანიზმის, ღირებულებისა და მოგების კანონები, რომელიც ნაციონალურ ერთეულებში მოქმედებს, მსოფლიო მეურნეობისთვისაც მთლიანად გამოსადეგი იქნებოდა. ასეთ დაბრკოლებათა მიუხედავად მსოფლიო ბაზრის კანონები მაინც მოქმედებს.

საქართველოს ეკონომიკის  
ეროვნული ბიბლიოთეკა



## 1. შრომის საერთაშორისო დანაწილების კირავლი კანონი. აბსოლუტური უპირატესობის კონცეფცია

მსოფლიოს ყველა ქვეყნისთვის ღირებულების საზომის განსაკუთრებული ფუნქცია ყალიბდება. კაპიტალისა და შრომითი რესურსების თავისუფალი მოძრაობისა და, საერთოდ, წარმოების ფაქტორების ერთგვაროვნების პირობებში საქონლის ღირებულება განისაზღვრება საზოგადოებრივად აუცილებელი სამუშაო დროით. ყოველ ქვეყანაში ერთი და იგივე სამუშაო დროის განმავლობაში დამზადებულ პროდუქტებს ერთი და იგივე ღირებულება აქვს. მაგრამ საერთაშორისო გაცვლაში ასეთი კანონზომიერება არ მოქმედებს. თუ ერთი უკრაინელი საშუალო მუშის ერთი სამუშაო საათი უდრის ისეთივე კვალიფიკაციის მეორე უკრაინელი საშუალო მუშის სამუშაო საათს, ამის თქმა, ცხადია, არ შეიძლება უკრაინელი და ინგლისელი მუშის მიმართ. სხვადასხვა ქვეყნის მუშათა სამუშაო საათი განსხვავებულ შეფასებას ექვემდებარება, ვინაიდან ერთი და იგივე არაა თითოეულ ქვეყანაში ადამიანთა შრომითი უნარი, დახელოვნების ხარისხი და წარმოებითი გამოცდილება, რომელიც შრომის საშუალო დონის პირობებს აყალიბებს. პირამიდის სულ ქვედა საფეხური უჭირავს ჩამორჩენილი ქვეყნის სამუშაო საათს, ხოლო ყველაზე უფრო ზედა საფეხურზე მაღალგანვითარებული ქვეყნის სამუშაო საათი მოძრაობს. ამ დასაწყისს და საბოლოო საფეხურებს შორის მოთავსებულია შუა საფეხურები, რომელიც შუალედური ქვეყნების სამუშაო საათებით შექმნილ შედარებით ღირებულებებს დაახლოებით შეესაბამება.

ამრიგად, ერთსა და იმავე სამუშაო დროში შექმნილ ღირებულებათა თანასწორობის კანონი მოქმედებს მხოლოდ თითოეულ ქვეყანაში ცალ-ცალკე, ხოლო მთლიანად მსოფლიო მეთურნეობაში, ამ კანონის მიხედვით, გაცვლა ფაქტობრივად გამორიცხულია.

ყოველი ქვეყნის საქონლის ღირებულების ანაზღაურება ხდება იმ ფასის მიხედვით, რომელსაც სამუშაო დროის ხანგრძლივობა და შრომის ინტენსივობა განსაზღვრავს. ინტენსიური სამუშაო დღე ეკვივალენტურ თანაფარდობაში შედის ხანგრძლივ, მაგრამ უფრო ნაკლებ ინტენსიურ სამუშაო დღესთან. შრომის ინტენსივობით განსაზღვრული დონეების პირობებში თანასწორი სამუშაო დღეების ანაზღაურება არ შეიძლება ერთნაირად მოხდეს.

თუ მხედველობაში მივიღებთ არა მხოლოდ შრომის ინტენსივობას, არამედ შრომის ნაყოფიერებასაც, მაშინ ქვეყნებს შორის ურთიერთობა სხვაგვარად წარმოგვიდგება. შრომის ნაყოფიერება რთული კატეგორიაა, რომელიც გვიჩვენებს დროის ერთეულში დამზადებული საქონლის რაოდენობას. ეს რაოდენობა პირველ რიგში დამოკიდებულია ენერჯის გულმოდგინე ხარჯვაზე და შრომის ინტენსივობაზე. მაგრამ გარდა ამისა შრომის ნაყოფიერებაზე გავლენას ახდენს წარმოების ტექნიკური აღჭურვილობა, ბუნებრივი პირობები და სხვ. მდიდარ ფენებზე დასაქმებული მემალაროვე უფრო მეტ ნახშირს ამოიღებს, ვიდრე ნახშირით ღარიბ მალაროში მომუშავე. მექანიკურ დაზგაზე დასაქმებული მუშა უფრო მეტ პროდუქტს დაამზადებს, ვიდრე ხელით მომუშავე ფეიქარი. რაც უფრო ხელსაყრელია წარმოების ბუნებრივი და ტექნიკური პირობები, მით უფრო ნაყოფიერი იქნება ერთი და იმავე ინტენსივობის სამუშაო საათი. დაეუშვათ, რომ ინგლისელი, ამერიკელი და უკრაინელი მუშის შრომის ინტენსივობა საესებით ერთნაირია, მაგრამ უკეთესი ტექნიკისა და წარმოების ბუნებრივი პირობების გამო, ინგლისელი ამზადებს ორჯერ მეტ ქსოვილს, ამერიკელი სამჯერ მეტს, ვიდრე უკრაინელი ფეიქარი. ამ შემთხვევაში შრომა სამივეგან თანაბარი რაოდენობით იხარჯება, მაგრამ შედეგის მხრივ ძალიან დიდი განსხვავებაა. შრომითი დანახარჯების მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ,



მაშინ ერთი მეტრი ამერიკული ქსოვილი უნდა დაფასებულყო სამჯერ, ხოლო ინგლისური ორჯერ უფრო იაფად, ვიდრე უკრაინული ქსოვილის ერთი მეტრი. ერთნაირი საბაზრო ფასის ჩამოყალიბება საერთაშორისო კომერციული ურთიერთობების პირობებში დამოკიდებულია თითოეული ქვეყნის მონაწილეობაზე განსაზღვრული საქონლით ვაჭრობაში. ფასი დაწესდება საშუალო დონეზე ინგლისურ და ამერიკულ, ან ინგლისურ და უკრაინულ წარმოებულ საქონელთან ღირებულებებს შორის. პირველ შემთხვევაში ამერიკელები თავიანთ ქსოვილში მიიღებენ მეტ თანხას, ვიდრე ქსოვილის წარმოების ღირებულება მოითხოვს ამას. მეორე შემთხვევაში ეს დამატებითი ღირებულება ამერიკელებსა და ინგლისელებს ხედება წილად. პირიქით, უკრაინელი მწარმოებლები იმაზე ნაკლებს მიიღებენ, ვიდრე მათ ეკუთვნოდათ ქვეყნის შიგნით ქსოვილის წარმოების ღირებულების მიხედვით. ერები და ქვეყნები, რომელთაც უფრო განვითარებული საწარმოო ძალები აქვთ, მსოფლიო ბაზრიდან მიიღებენ ერთგვარ ზემოტებას, ვინაიდან მათ შეუძლიათ გაყიდონ იაფი საქონელი უფრო ძვირი წარმოების ხარჯების მოთხოვნათა შესაბამისად.

თუ უკრაინელი ფეიქტები უთანასწორო კონკურენციული ბრძოლის გამო თავიანთ კაპიტალს უფრო მომგებიან დარგში გადაიტანენ, მაშინ მათ ქსოვილებს სახელგარბათ უნდა შეიძინონ. ეს საკუთარი ქსოვილის წარმოებასთან შედარებით გაცილებით ხელსაყრელი იქნება. მაგრამ მან ინგლისელებსა და ამერიკელებს ზედმეტი უნდა გადაუხადოს და ქსოვილში გაცილებით მეტი ფასი მისცეს, ვიდრე მის ნამდვილ ხარჯებს შეესაბამება. ზარალი მხოლოდ იმ შემთხვევაში დაიფარებოდა, თუ უკრაინა ისეთ დარგებს განავითარებდა, რომელთა შრომის ნაყოფიერების დონე, ქსოვილში ზედმეტი ფასის გადახდით მიყენებულ ზარალს აანაზღაურებდა. ამის გარეშე განვითარებული ქვეყნები მაინც მიიღებენ ზემოტებას ჩამორჩენილი ქვეყნების ხარჯზე, და ეს მოხდება მაშინაც, როცა ჩამორჩენილი ქვეყანა იკებს გაცივლისგან.

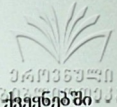
მსოფლიო ბაზარზე ფასების დამყარების ეს პირველი კანონი უშუალოდ იმ საქონელთან მასას ეხება, რომელიც მონაწილეობს ექსპორტ-იმპორტში. მაგრამ, მიუხედავად ამისა, საერთაშორისო გაცვლა დარგთა შორის ჯაჭვური კავშირების გამო გავლენას ახდენს იმ საქონელთან ფასებზე, რომელნიც ადგილობრივი მნიშვნელობისა და მხოლოდ შინაგან ბრუნვაში მონაწილეობს.

ყველგან, სადაც კი რაიმე მიზეზის გამო მოცემული ქვეყნის კავშირი მსოფლიო ბაზართან ძალიან სუსტია და ადგილი აქვს შინაგანი და საგარეო ფასების მკვეთრ დაცილებას, ამ შემთხვევაში ყველაზე მეტი მნიშვნელობა აქვს საგარეო ვაჭრობის პრობლემების გადაწყვეტას სახელმწიფოს აქტიური ჩარევის გზით.

შრომის ნაყოფიერებისა და საქონლის ფასების კავშირების ანალიზით ირკვევა, რომ მსოფლიო ბაზარზე უპირატესობას აღწევს ის ქვეყანა, რომელიც საქონელს აწარმოებს ყველაზე უფრო ხელსაყრელ პირობებში.

თავისუფალი კომერციული ურთიერთობის დროს თითოეული სახელმწიფო მისწრაფის კაპიტალი მოათავსოს იმ დარგში, სადაც შრომის ნაყოფიერების დონე მაღალია. სხვა საგნები კი მიიღოს იმ სახელმწიფოებისგან, სადაც შესაბამის დარგებში შრომის ნაყოფიერება ასევე მაღალია. მაგალითად, თუ ინგლისის საფეიქრო მრეწველობაში შრომის ნაყოფიერება უმაღლესი დონით გამოირჩევა, ხოლო ამერიკაშიც ასეთივე მდგომარეობას აქვს ადგილი მიწათმოქმედებასა და მოპოვებით მრეწველობაში, მაშინ ორივე ქვეყნისათვის უფრო სასარგებლო იქნება წარმოების ფაქტორები ისე განაწილდეს, რომ ინგლისმა მაქსიმალურად გაზარდოს ქსოვილის დამზადება, ხოლო ამერიკამ სოფლის მეურნეობის პროდუქტების წარმოება, რათა ნამეტი ერთმანეთში გადაცვალონ. ეს უფრო ხელსაყრელი იქნება, ვიდრე ორივემ თავისთვის ქსოვილიც აწარმოოს და ხორბალიც. შრომის საერთაშორისო დანაწილება იმ პროდუქტთა





რაოდენობას ადიდებს, რომელიც კომერციულ ურთიერთობაში ჩაბმულ ქვეყნებში იწარმოება.

ჯერ კიდევ ა. სმითს შრომის დანაწილება ეკონომიკური პროგრესის საფუძველთა საფუძველად მიიჩნია. მისი საერთაშორისო გავრცელების ისტორიული პროცესის ანალიზმა იგი მიიყვანა ვაჭრობისა და მეწარმეობის თავისუფლების უალტერნატივო უპირატესობათა აღიარებამდე. ა. სმითმა განსაკუთრებული ყურადღება მიაქცია „Laissez faire“-ს პრინციპს, ანუ როგორც თვითონ უწოდებდა ბუნებრივი თავისუფლების პოლიტიკას, რომელიც საფრანგეთში ჩამოყალიბდა. ეს პრინციპი მოითხოვდა: „ნება დართეთ ადამიანებს აკეთონ თავიანთი საქმე, მიუშვით ისინი იარონ თავიანთი გზით“, მაგრამ საფრანგეთში, სადაც „ლესეფერ“ დოქტრინა წარმოიშვა, ეს უკანასკნელი არსებითად ეროვნულ ფარგლებში მოქმედებდა. მაგალითად, გამოჩენილი ფრანგი ეკონომისტი პიერ ბუაჟილბერი, რომელიც „ლესეფერ“ პოლიტიკის ერთ-ერთი პირველი აქტიური დამცველი იყო, თავისუფალ ვაჭრობას მხოლოდ ქვეყნის შიგნით მოითხოვდა და აგრარულ პროტექციონისტულ სტრატეგიას უჭერდა მხარს. „ლესეფერ“ დოქტრინა სმითს კი არ შეუქმნია, არამედ დასრულებული დასაბუთება მისცა მას, მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების უნივერსალურ პრინციპად გამოაცხადა.

თანამედროვე პირობებში „ლესეფერ“ დოქტრინის მოქმედება სახელმწიფო რეგულირების თეორიის გარეშე სინამდვილეს მოწყვეტილი აბსტრაქციაა. ა. სმითმა სათანადოდ ვერ შეაფასა სიფრთხილის ფაქტორი საგარეო კომერციულ ურთიერთობაში. მისი აზრით, ყოველი ოჯახის კეთილმოსურნე უფროსის ძირითადი წესი ისაა, რომ ოჯახში არ დაამზადოს ის ნივთი, რომლის წარმოება მას გაცილებით ძვირი დაუჯდება, ვიდრე ამ ნივთის სხვაგან შექმნა. თერძი არ კერავს წაღებს მისთვის, მეწაღისგან ყიდულობს. ის, რაც ჭკვიანურად გვესახება კერძო ოჯახისთვის უგუნურება არ უნდა იყოს მთელი ერისთვის. თუ რომელიმე უცხო ქვეყანას შეუძლია მოგვამარაგოს რაიმე საქონლით იაფ ფასებში, ვიდრე ჩვენ ვახერხებთ მის დაზადებას, გაცილებით სჯობია უცხოელთაგან ვიყიდოთ იგი ჩვენი სამრეწველო შრომის რაღაც ნაწილით, რომელიც ჩვენ უპირატესობას მოგვცემს. ა. სმითმა სათანადოდ ყურადღება ვერ მიაქცია იმ გარემოებას, რომ ერების შიგნით ოჯახებს შორის ეკონომიკური ურთიერთობა და ერთა შორის ასეთივე ურთიერთობა არსებითად განსხვავებული კრიტერიუმებით უნდა შეფასდეს. ამასთან, მოტლანდიელი ბრძენი საესეებით სამართლიანად იზიარებდა ცნობილ მტკიცებას იმის შესახებ, რომ იმპორტის შესუღღვა ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას იწვევს.

## 2. შრომის საერთაშორისო დანაწილების გეგმვა კანონი. შუხარდებითი უპირატესობის თეორია

საერთაშორისო გაცვლას ახასიათებს ერთი უმთავრესი თავისებურება, რომელიც თავის დროზე ღრმად გააცნობიერა და შეფარდებითი უპირატესობის ან წარმოების ხარჯების შეფარდებითი ნაყოფიერების თეორიის სახით ჩამოაყალიბა დ. რიკარდომ. მისი მტკიცებით, შრომის საერთაშორისო დანაწილების მოთხოვნები მხოლოდ თოთოეული ერის მიერ მისთვის მომგებიანი პროდუქტების დამზადებაში როდი ვლინდება. გასათვალისწინებელია ისეთი შემთხვევაც, როცა ერთ რომელიმე ქვეყანაში საქონლის წარმოება უფრო ნაკლებხელსაყრელია, ვიდრე ასეთი საქონლის დამზადება მეორე ქვეყანაში. მიუხედავად ამისა, მათ შორის ურთიერთგაცვლა მაინც სარგებლობის მომტანია. „კანონი, - წერდა დ. რიკარდო, - რომელიც განსაზღვრავს საქონელთა შეფარდებით ღირებულებას ერთ ქვეყანაში, არაა რეგულიატორი იმ საქონელთა შეფარდებით ღირებულებისა, რომელთა გაცვლა-გამოცვლა სწარმოებს ორ ან მეტ ქვეყანას შორის“ [1,98].

დ. რიკარდო უშეებს ასეთ სიტუაციას: ინგლისში 1 000 შეკერა მაულის



დამზადება მოითხოვს 100 მუშის წლიურ შრომას, 100 კასრი ღვინის დამზადება - 120 მუშის შრომას წლის განმავლობაში, ხოლო პორტუგალიაში 1 000 შეკერა მაუდის დამზადება ღირს 90 მუშის წლიური შრომა, 100 კასრი ღვინის დამზადება - 80 მუშის წლიური შრომა. როგორც ვხედავთ, ორივე სახის პროდუქტის წარმოება უფრო ხელსაყრელია პორტუგალიაში. ვგულისხმობთ, რომ ორივე ქვეყანაში არის ერთნაირი შრომის ინტენსივობა და სამუშაო დროის ერთნაირი ღირებულება. შესაძლებელია რომ ყოფილიყო ქვეყნებს შორის კაპიტალისა და შრომითი რესურსების თავისუფალი მოძრაობა, მაშინ მომგებიანი იქნებოდა ორივე წარმოების გადატანა პორტუგალიაში, მაგრამ ასეთი გადაწყველება ფაქტობრივად შეუძლებელია. თუმცა დ. რიკარდოს საგარეო ვაჭრობის ანალიზის დროს მხედველობიდან არ გამოპარვია სხვადასხვა ქვეყნის შინაგანი განვითარების კონკრეტული თავისებურებანი და ტრადიციები, რომელნიც აბრკოლებენ კაპიტალისა და შრომითი რესურსების მიგრაციას. დიდი მოახლოების დრმა მეცნიერული წინასწარხედვით, ეს არის პიროვნების მიერ საკუთარი სამშობლოს დატოვების ბუნებრივი უხალისობა, რომელიც შეძლებულ ადამიანთა უმრავლესობას აიძულებს დაკმაყოფილდეს მოგების უფრო დაბალი ნორმით, ვიდრე მან უცხოეთში ეძიოს თავისი სიმდიდრის უფრო მომგებიანი გამოყენების ასპარეზი.

კაპიტალი ფაქტობრივად ტრადიციულ ადგილზე უნდა დარჩეს. თითოეული ქვეყნის მეწარმეს აქვს მხოლოდ ერთი გზა - თავისი ქვეყნის ფარგლებში ორივე წარმოებიდან ამოირჩიოს ყველაზე უფრო სარფიანი. რამდენადაც ინგლისელ მეწარმეებს საშუალება არ აქვთ გადაიტანონ თავიანთი კაპიტალი პორტუგალიაში, ისინი აირჩევენ მაუდის წარმოების ნაკლებხელსაყრელ პირობებს ქვეყნის შიგნით, პორტუგალიელები კი ღვინის ყველაზე უფრო ხელსაყრელი პირობებით დაკმაყოფილდებიან. ქვეყნის შიგნით საბოლოოდ ორივე მხარე შედარებით მოგებული იქნება. ინგლისელი მეწარმეები მაუდით გამოხატული ასი მუშის შრომის პროდუქტის ეკვივალენტად მიიღებენ 80 პორტუგალიელი მუშის შრომის პროდუქტს, რომელიც 100 კასრი ღვინის სახით არსებობს. ინგლისელებისთვის ეს გაცილებით უფრო ხელსაყრელი იქნება, ვიდრე თავიანთი შრომითი რესურსების ნაწილის დასაქმება ღვინის წარმოებაში მისცემდა მათ. ისინი 80 მუშის პროდუქტის სანაცვლოდ მიიღებდნენ 100 მუშის პროდუქტს. ამ მაგალითიდან ნათლად ჩანს სხვადასხვა ქვეყანაში დახარჯული შრომის არაერთგვაროვანი შეფასების ფაქტი.

ამრიგად, „ამ გაცვლას შეიძლება ადგილი ჰქონდეს იმის მიუხედავადაც, რომ პორტუგალიაში შეზიდული საქონელი შეიძლებოდა იქ წარმოებულყო ნაკლები შრომით, ვიდრე ინგლისში, თუმცა მას შეეძლო 80 ადამიანის შრომით დაემზადებინა მაუდი, იგი მაინც ამ პროდუქტს იმ ქვეყნიდან შეზიდავს, სადაც მის დამზადებას 100 ადამიანის შრომა სჭირდება. მისთვის უფრო ხელსაყრელი იქნება თავისი კაპიტალი უპირატესად ღვინის წარმოებას მოახმაროს, რომელ ღვინოშიაც ინგლისისგან მეტ მაუდს მიიღებს, ვიდრე იგი შეძლებდა თვითონ ეწარმოებინა თავისი კაპიტალით ნაწილისათვის მეღვინეობის გზის აქცივით და მაუდის წარმოებაში შოტანიო“ [1,99-100].

შრომის საერთაშორისო დანაწილების ეს მეთრე კანონი მოქმედებს მხოლოდ მსოფლიო ვაჭრობის სფეროში და არა შინაგან ბაზარზე.

საქონელთა ფასების საფუძველი არ შეიძლება იყოს თითოეული ამ ქვეყნის მიერ ფაქტობრივად გაწეული წარმოების ხარჯები, არც ის, რაც მათ უნდა გაეწიათ. ფასი ვერ იქნება ვერც ფაქტობრივი შრომის ღირებულების გამომხატველი. მაგალითად, პორტუგალიაში 100 კასრ ღვინოზე ფაქტობრივად დახარჯულია 80 მუშის წლიური შრომა, ინგლისელები კი მასში იხდიან თავისი 100 მუშის შრომას. როგორც ჩანს, ამ შემთხვევაში ღირებულების





მოქმედება ამგვარად ირღვევა. ასევე ფასი არ შეიძლება განისაზღვროს იმ ხარჯებით ან შრომით, რომელიც მაინც იქნებოდა საჭირო თვით მომხმარებელს რომ მოეკიდა ხელი საქონლის დამზადებისთვის. ასეთ შემთხვევაში ინგლისისა და პორტუგალიისთვის ღირებულების სხვადასხვა სიდიდეს მივიღებდით. მაგრამ უაზრობა იქნებოდა ღირებულება და ფასი გაგვეზომა არა რეალური, არამედ შესაძლებელი ხარჯებით. ფასისა და წარმოების ხარჯების თანაფარდობის შესახებ შესაძლებელია მხოლოდ ერთადერთი დასკვნის გაკეთება: წარმოების ფაქტობრივი და შესაძლებელი ხარჯები თითოეული საქონლისათვის არის ერთგვარი ამპლიტუდა, რომლის ფარგლებში მერყეობს საქონლის ფასები. თუ პორტუგალიელები 100 კასრი ღვინისთვის ინგლისელებს 1 000 შეკერა მაუდის ღირებულების ნაცვლად მოთხოვენ 1 500 შეკერა მაუდის ღირებულებას, მაშინ ინგლისელებისთვის უმჯობესი იქნება ღვინის წარმოებისთვის თვითონვე მოეკიდათ ხელი. საქმე ისაა, რომ 1 500 შეკერა მაუდის დამზადებისთვის საჭიროა 150 ინგლისელი მუშის შრომა. მაგრამ, თუ ინგლისელები 100 კასრ ღვინოში არა 1 000, არამედ 700 შეკერა მაუდს შეაძლებენ პორტუგალიელებს, მაშინ, ცხადია, ეს უკანასკნელი არ წავიდოდნენ ისეთ გარიგებაზე, ვინაიდან საკუთარი წარმოების პირობებში მაუდის დამზადება მათთვის უფრო ეფექტური იქნებოდა. ამიტომ ისინი მაუდის საკუთარ წარმოებაზე გადავიდოდნენ. ამ შემთხვევაში ყალბდება ორი საზღვარი, რომელთა შორის ფასები იმოძრაებს მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთგაცვლის კანონის მიხედვით, იმის შესაბამისად, თუ თითოეულ საქონელზე როგორ მოთხოვნას აყენებს მეორე ქვეყანა. მოთხოვნა-მიწოდების ეს თანაფარდობა განსაზღვრავს იმ მატერიალური სარგებლობის წილს, რომელსაც თითოეულ ქვეყანას შრომის საერთაშორისო დანაწილება აძლევს.

აქედან გამომდინარეობს მეტად მნიშვნელოვანი განსხვავება ქვეყნის შიგნით ფასების ჩამოყალიბებისა და მსოფლიო ბაზარზე მისი დამყარების კანონებს შორის. ქვეყნის შიგნით ფასი მერყეობს ღირებულების, როგორც სიმძიმის ცენტრის ირგვლივ. აქ, ცხადია, მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთ-განსაზღვრის კანონის ნიშნებიც ივარაუდება. მსოფლიო ბაზარზე ფასი მოძრაობს ორ უკიდურეს ზღვარს შორის, რომელიც განისაზღვრება ორივე მოვაჭრე ქვეყნის საქონელთა ღირებულების დონის მიხედვით, მაგრამ დროის შედარებით მოკლე პერიოდის გასწვრივ აქ მოთხოვნა-მიწოდების ფაქტორის როლიც ძალიან დიდია.

თეორიული დასაბუთების უფრო უკეთ გაგების მიზნით, ჩვენი მსჯელობის ლოგიკურ მსვლელობაში შემოვიტანეთ მხოლოდ ინგლისი და პორტუგალია. სინამდვილეში მსოფლიო ბაზარზე ერთმანეთს უპირისპირდება არა ორი, არამედ რამდენიმე ათასი სახეობის საქონელი. მათი ურთიერთგაცვლა ხდება ფულის საშუალებით, რომელიც საქონლის ღირებულების ფასით გამოხატვის საშუალებაა იძლევა. ბუნებრივია, რომ ასეთი მდგომარეობა ძალიან ართულებს მსოფლიო ფასების მერყეობის საზღვრების შეცნობას. მიუხედავად ამისა, საერთაშორისო გაცვლის ამ უკიდურესო ოკეანის ქაოსში მაინც შეიძლება დავინახოთ თითოეული საქონლის ფასის ორი უკიდურესი საზღვარი, რომელსაც ფაქტობრივად განაპირობებს ორი ქვეყნის მაქსიმალური განსხვავება შრომის ნაყოფიერების დონეში.

მსოფლიო მეურნეობაში ყოველი საქონლის ფასი შინაგან ბაზარზე მეტ-ნაკლები ზომით დამოკიდებულია საერთაშორისო ბაზრის ფასებზე. ამიტომ შინაგანი ფასები უნდა გადაიხაროს წარმოების ხარჯებისაგან ან ღირებულებისგან იმ ზომით, რასაც განაპირობებს ორი მოვაჭრე ქვეყნის გასაცვლელ პროდუქტებს შორის მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა.

მაგრამ აქაც არის გარკვეული ზღვარი. თუ შრომის ნაყოფიერების დონეებში განსხვავება მეტისმეტად დიდია, მაშინ კაპიტალი და სამუშაო ძალა



ახერხებს დაბრკოლების დაძლევას და გადასვლას ხელსაყრელ დარგში. უცილობელ გათვალისწინებას მოითხოვს შინაგან და მსოფლიო ბაზარზე ფასების დამყარების კანონებს შორის განსხვავება თავისუფალი კონკურენციის ბატონობის ეპოქაში. საქონლის ფასი მიისწრაფვის არა ღირებულებისაკენ, არამედ წარმოების ფასისკენ, ვინაიდან ქვეყნის შიგნით მოქმედებს მოგების ნიშნით გათანაბრების ტენდენცია საშუალო მოგების მიხედვით. მსოფლიო ბაზარზე კი ეს ტენდენცია ძალიან სუსტია. იქ მოგების ნორმები განსხვავდება ერთმანეთისგან ქვეყნების მიხედვით. ინგლისში მოგების ნორმა სხვაა, გერმანიაში კიდევ სხვა. ასევე შეიძლება ითქვას სხვა ქვეყნების მიმართაც. ამიტომ წარმოების ფასის კანონი მსოფლიო ბაზარზე არ მოქმედებს. მსოფლიო ფასი ისეთ დონეზე წესდება, რომლის მიხედვით ყოველი ქვეყნის მეწარმე დებულობს თავის ქვეყანაში არსებულ საშუალო მოგების თანასწორ მოგებას მაინც. მსოფლიო ეკონომიკის პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ მოგების ნორმა ჩამორჩენილ ქვეყნებში გაცილებით უფრო მაღალია, ვიდრე დაწინაურებულ ქვეყნებში. ამ შემთხვევაში კაპიტალის ტექნიკური შედგენილობის დონისა და შრომითი რესურსების სიახვის გარდა სხვა ფაქტორებიც მოქმედებს.

აქამდე ჩვენს მიერ განვითარებული მსჯელობა აბსტრაქტულ დაშვებას ეყარებოდა, რომლის მიხედვით სიმარტივისათვის საქონლის ტრანსპორტირების ხარჯები გამოვრიცხეთ მსოფლიო ფასების სტრუქტურიდან. ახლა კი საჭიროა უშუალოდ პრაქტიკულ სინამდვილეს დაეუხებოდეთ და ტრანსპორტის ხარჯებიც შევიტანოთ ჩვენს დასაბუთებაში. ჯერ ერთი, გავარკვიოთ რა ადგილი უჭირავს ამ ხარჯებს შრომის საერთაშორისო დანაწილების სისტემაში; მეორე, რა გავლენას ახდენს იგი ფასებზე.

შრომის საერთაშორისო დანაწილება ურთულეს შინაარსს მოიცავს. მისი განვითარებისა და გადრმავეების შედეგად პროდუქციის საერთო მასა იზრდება, მაგრამ პროდუქციის ღირებულება უცვლელი რჩება. თუ ერთი და იგივე რაოდენობის შრომის დახარჯვის დროს ქსოვილის საერთო რაოდენობა 20 მილიონი მეტრით გაიზრდება, ხოლო პურის რაოდენობა - დაუშვით 40 მილიონი ფუთით, მაშინ ორივე მხარის მწარმოებლებს დოვლათის მეტი რაოდენობა ექნებათ. პირიქით, თითოეულ მათგანს თავისთვის ორივე პროდუქტი რომ დაემზადებინა, მაშინ შედეგი გაცილებით ნაკლები იქნებოდა. ამ გაზრდილ დოვლათში თითოეული ქვეყნის წილი განისაზღვრება მათი მოთხოვნის დონის მიხედვით. მაგრამ აქ საჭიროა გადაიჭრას ნამეტი დოვლათის მომხმარებელამდე მიტანის პრობლემა, ვიდრე დამატებითი ქსოვილი და პური არ იქნება მიტანილი მოხმარების ადგილზე, მანამ ამ საგნებს რაიმე მნიშვნელობა არ აქვს. აგრარულ და სამრეწველო ქვეყნებს შორის პურის და ქსოვილის მოძრაობა სხვა მუშების დამატებითი შრომის დახარჯვას მოითხოვს. მათი ჩაბმა ტრანსპორტის სფეროში საჭირო რომ არ ყოფილიყო, მაშინ ისინი ამ შრომით პროდუქციის მეტ მასას დაამზადებდნენ. ამდენად სატრანსპორტო შრომა ჩვენ შეიძლება წარმოვიდგინოთ, როგორც დამატებითი საქონლის უზარმაზარი მასის დაკარგვა. შრომის საერთაშორისო დანაწილების შედეგი ის იქნება, რომ ასეთ შემთხვევაში ზარალი გადააჭარბებს, წარმოების საუკეთესო პირობების გამოყენების გამო, მიღებული მოგებას თითოეულ ქვეყანაში. შექმნილ ვითარებაში წარმოების ნაკლებად ხელსაყრელი პირობების მიუხედავად, ყოველი ქვეყნისთვის უფრო მიზანშეწონილი იქნება ორივე პროდუქტი თვითონვე დაამზადოს. თუ თითოეულ ამ ქვეყანაში პურისა და ქსოვილის ერთდროული წარმოების პირობები არ არსებობს, უმჯობესია საგარეო ბაზრისთვის უფრო მომგებიანი საქონელი დამზადდეს. მაგრამ შრომის საერთაშორისო დანაწილება მაშინ იქნება ხელსაყრელი, თუ ტრანსპორტის ხარჯებით გამოწვეული წარმოების ზარალი ანაზღაურდება შრომის ნაყოფიერების გაძლიერებული ზრდის საფუძველზე. ეს კი თითოეულ ქვეყანაში დარგის გადრმავეული სპეციალიზაციის შედეგად



მიღწევა. ტრანსპორტის ხარჯებისა და შრომის ნაყოფიერების ზრდით გამოწვეული განსხვავება სტიმულს უნდა აძლევდეს კაპიტალისა და შრომითი რესურსების ოპტიმალურ გააღვივებას, მოგებით უზრუნველყოფდეს ტრანსპორტის ხარჯებით გამოწვეულ ქვეყნის ზარალს.

საერთაშორისო გაცვლის სწრაფი გაფართოება სწორედ იმ მომენტიდან დაიწყო, როცა უახლესი ტექნიკური მიღწევები დაინერგა ქვეყნებს შორის მიმოსვლაში, როცა რკინიგზებმა, გემებმა და ტრანსპორტის სხვა საშუალებებმა მტკიცედ მოიკიდა ფეხი და საქონლის გადაზიდვა მეტისმეტად გაიზარდა. ამიტომ იყო, რომ საერთაშორისო გაცვლა ყველაზე უფრო ადრე იმ ქვეყნებს შორის აღმოცენდა, რომელნიც ზღვებთან და სამომოსვლო მდინარეებთან ახლო მდებარეობდნენ. წყლის ტრანსპორტი გაცილებით უფრო იაფია, ვიდრე სახმელეთო გზებით მიმოსვლა, იაფი ტრანსპორტი განაპირობებს სულ უფრო შორეული ქვეყნების ჩართვას საერთაშორისო ადებ-მიცემობაში. მაგრამ მსოფლიო ბაზრის ტევადობა და მოცულობა ტრანსპორტის გაიაფებასთან შედარებით უფრო ჩქარი ტემპით იზრდება. რაც უფრო ადვილად ხერხდება მანძილით გამოწვეული დაბრკოლების დაძლევა ქვეყნებს შორის, მით უფრო ღრმავდება შრომის საერთაშორისო დანაწილება და ეკონომიკური კავშირები მსოფლიო მეურნეობაში.

საქონლის ტრანსპორტირების ხარჯები შედის მის ღირებულებაში, ვინაიდან გადაზიდვა წარმოების ადგილიდან მოხმარების ადგილამდე არის წარმოების პროცესის გაგრძელება მიმოქცევის სფეროში. საქონლის წარმოების პროცესი მხოლოდ მაშინ შეიძლება მივიჩნიოთ დასრულებულად, როცა იგი გადადის მომხმარებლის ხელში. სატრანსპორტო ხარჯები, როგორც საქონლის ღირებულებისა და ფასის ნაწილი იწვევს განსხვავებულ სიტუაციას მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში. ცხადია, წარმოების ადგილზე საქონელი უფრო იაფია, ვიდრე მოხმარების ადგილზე.

პროდუქტების მოძრაობის შუალედურ პუნქტებზე ფასები შეიცვლება მათი დამზადების ადგილისგან დაშორების მიხედვით. ეს არ იწვევს საბაზრო ფასების მთლიანობის კანონის დარღვევას. ჯერ ერთი, ვაჭრობისა და კონკურენციის სრული თავისუფლების დროს ტრანსპორტის ხარჯების გამოკლების შემდეგ ფასები ყველგან თანასწორი უნდა იყოს. მეორე, მსოფლიოს ცენტრალურ ბაზრებზე, რომელნიც ვაჭრობის მთავარ საშუაშაველო არტერიებს წარმოადგენენ ერთნაირი სახეობის საქონლის ფასი, რა სიშორიდანაც უნდა იყოს იგი მოტანილი, ერთნაირი უნდა იყოს. მაგალითად, ერთნაირი ხარისხის პურის ფასი ლონდონის ბაზარზე ან ბამბის ლივერპულის ბაზარზე ერთი და იგივე იქნება, მიუხედავად იმისა, თუ რამდენი პურია მოტანილი აშშ-დან, არგენტინიდან თუ სხვა ქვეყნებიდან. იგივე შეიძლება ითქვას ბამბის შესახებაც. ფასის თანასწორობის ასეთი მექანიზმის მოქმედება განაპირობებულობს იმით, რომ სატრანსპორტო ხარჯების სიდიდე ანაზღაურებულია წარმოების ხარჯების სიძირით. რაც უფრო დაშორებულია საწარმოო ცენტრები მსოფლიო ბაზრისგან, მით უფრო მეტი ხელსაყრელი წარმოების პირობები უნდა ჰქონდეთ ამ ცენტრებს. სხვანაირად ისინი ვერ შეძლებენ კონკურენცია გაუწიონ სხვა ქვეყნის ასეთივე ცენტრებს მსოფლიო ბაზარზე.

როგორც ჩანს, გასაცვლელ პროდუქტთა საერთაშორისო ფასს გარკვეული საზღვრები აქვს, რომელშიაც იგი მოძრაობს მოთხოვნა-მიწოდების კანონის ზეგავლენით. ინტელისს მისთვის უფრო ხელსაყრელი პირობების დროს პორტუგალიასთან შრომის დანაწილების გამო შეუძლია მიღებული სარგებლობა სავსებით თვითონ მიითვისოს. და ეს მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მაუდის ნაცვლად იგი რაც შეიძლება დიდი რაოდენობის ღვინოს გამოართმევს პორტუგალიას.

საწინააღმდეგო შედეგს მაშინ ექნებოდა ადგილი, თუ პორტუგალიის ღვინის მოთხოვნა ინგლისის მხრივ უფრო ძლიერი იქნებოდა, ვიდრე მაუდის



მოთხოვნა, პორტუგალიელების მხრივ. მოთხოვნის ინტენსივობის დროს შრომის დანაწილებისგან მიღებული გამოჩენა ორივე ქვეყნისთვის დაახლოებით თანაბარი იქნება. როგორც ჩანს, გადაზიდვის ხარჯები ამცირებს იმ სარგებელიანობას, რომელიც შრომის საზოგადოებრივ დანაწილებას მოაქვს.

საერთაშორისო გაცვლის კანონების მოქმედების მნიშვნელობა მსოფლიო ეკონომიკისათვის ყველაზე უფრო სრულყოფილად გაცნობიერეს დ. რიკარდომ და ჯ. ს. მილმა. ამ კანონების მოთხოვნებიდან გამომდინარე, ისინი ამტკიცებდნენ, რომ ყოველი ერისა და ხალხის ინტერესების რაც შეიძლება სრული დაკმაყოფილება შესაძლებელია საერთაშორისო ვაჭრობაში ყოველგვარი შეზღუდვის მოხსნის შედეგად. ეკორი ინიციატივას და თავისუფალ ვაჭრობას უნდა მიეცეს სრული თავისუფლება.

ვაჭრობის თავისუფლების ცნებაც და ტერმინიც წარმოდგება ინგლისური სიტყვისგან „free-trade“ და ფრიტრედერულს ნიშნავს. ისინი აკრიტიკებდნენ მერკანტილისტებს და, საერთოდ, პროტექციონისტებს, რომელნიც მოითხოვდნენ სახელმწიფოს აქტიურ ჩარევას საგარეო ვაჭრობაში.

მერკანტილისტები ფიქრობდნენ, რომ ქვეყანა იკებს, როცა მას მეტი საქონელი გააქვს საზღვარგარეთ, ვიდრე შემოაქვს. ფრიტრედერების მტკიცებით იმპორტი ექსპორტზე არანაკლებ მომგებიანია ქვეყნისთვის, ვინაიდან საკუთარ წარმოებაზე იაფად აწვდის მოსახლეობას საქონელს, ამასთან სტიმულს იძლევა ყველაზე მომგებიან დარგებს მიექცეს მთავარი ყურადღება. ეკონომიკური სუბიექტების ყველაზე ოპტიმალური უზრუნველყოფა მხოლოდ მაშინ არის შესაძლებელი, როცა ექსპორტი და იმპორტი უდრია ერთმანეთს. ასეთი წონასწორობის დამყარება შეიძლება იმ შემთხვევაში, თუ ეკონომიკურ ძალებს მიეცემათ თავისუფალი განვითარების შესაძლებლობა.

დ. რიკარდოსა და ჯ. ს. მილის ეს იდეები თანამედროვე პირობებშიც ითვლება საერთაშორისო გაცვლის თეორიის ძირითად პრინციპებად, მაგრამ მიუხედავად ამისა, მსოფლიო მეურნეობის პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ ამ თეორიიდან გადახრას აქვს ადგილი. კიდევ მეტი, ეკონომიკური ყოფის თითქმის არც ერთ დარგში არ არსებობს სახელმწიფოს ჩარევის ისეთი მრავალმხრივი ფორმები, როგორც საგარეო ვაჭრობაში.

ყოველგვარი გარეგანი ჩარევა, რა ფორმითაც არ უნდა ხდებოდეს იგი, მაინც მიზნად ისახავს მსოფლიო მეურნეობის საწარმოო ძალების გაადგილებას თავისუფალი კონკურენციის კანონების აქტიური ზეგავლენის გარეშე, მაგრამ ასეთ მისწრაფებას საზოგადოების ობიექტური ინტერესების შესაბამისი დასაბუთება სჭირდება. პროტექციონისტული პოლიტიკის მომხრეები თავიანთ იდეებს საკმაოდ მყარი მოსაზრებებით ამტკიცებენ. მოვიტანთ ზოგიერთ უზოგადეს მტკიცებებს, რომელსაც ამ სკოლის ეკონომისტები მიძარტოვენ.

1. ეკონომიკურ ძალთა თავისუფალი მეტოქეობა ხშირად ვერ უზრუნველყოფს კაპიტალისა და შრომითი რესურსების ხელსაყრელ გაადგილებას წარმოების დარგებს შორის. არის ქვეყნები, სადაც ამა თუ იმ წარმოების განვითარების ხელსაყრელი პირობები არსებობს, მაგრამ სხვა ქვეყნების მხრივ კონკურენციის გამო სახელმწიფოს აქტიური დახმარების გარეშე ეს შეუძლებელია. საქმე ისაა, რომ ბევრ ქვეყანაში წარმოების ამ დარგმა მოასწრო განვითარება, გაძლიერება და კონკურენციულ ბრძოლაში გამარჯვების პირობები შექმნა.

2. თავისუფალი კონკურენციის მოქმედების პირობებში საწარმოო ძალთა ყველაზე სასარგებლო გაადგილება იმ შემთხვევაში იქნებოდა შესაძლებელი, თუ კაპიტალისა და შრომითი რესურსების დაუბრკოლებელი მიგრაცია მოხდებოდა ერთი დარგიდან მეორეში. რეალურად კი ამ პროცესს მრავალი დაბრკოლება ეღობება წინ. დროთა მსვლელობაში კაპიტალისა და შრომითი რესურსების გაადგილების ხელსაყრელი პირობებიც რომ შეიქმნას, მაშინაც



კი კონკურენციის შედეგად ზოგიერთი დარგის შემცირება და ზოგიერთის გაფართოება უარყოფითად იმოქმედებს ეკონომიკის საერთო მდგომარეობაზე.

3. ვთქვით, ამჟამინდელი ინტერესების თვალსაზრისით თავისუფალი კონკურენციის მექანიზმი ხელს უწყობს ქვეყნის საწარმოო ძალთა ურთიერთსასარგებლო გადაქცევას, მაგრამ ქვეყანას აქვს ინტერესები, რომლის გათვალისწინება თავისუფალ კონკურენციას არ შეუძლია, ამიტომ იგი ეკონომიკურ ყოფაში სახელმწიფოს ჩარევას მოითხოვს.

4. ქვეყანაში ყოველთვის მოიპოვება დაუბანდებელი, სარფიანი გამოყენების გზების მაძიებელი თავისუფალი კაპიტალი, რომელიც პროტექციონისტული პოლიტიკის გატარების პირობებში შეიძლება იქნეს გამოყენებული. ამასთან, განსაზღვრული დარგებისადმი ხელშეწყობას შეუძლია უცხოეთის ინვესტიციების მოზიდვა ამ დარგში.

5. ეკონომიკური კარგახსნილობა აძლიერებს საერთაშორისო მყურნეობრივ კავშირებს, რაც მსოფლიო ბაზრის კონკურენციისგან ცალკეული ქვეყნის დამოუკიდებლობისათვის ბრძოლის უნარის ზრდას უწყობს ხელს. მსოფლიო კავშირებში ქვეყანათა შორის მართლზომიერი ურთიერთობის ჩამოყალიბება მათი ეკონომიკური ყოფის უფრო დამოუკიდებლობის და სიმტკიცის გარანტი ხდება.

6. ვაჭრობის თავისუფლების თეორიის შემოქმედნი მეტისმეტად აზვიადებდნენ შრომის საერთაშორისო დანაწილების მნიშვნელობას, მაგრამ ნაკლებ ყურადღებას აქცევდნენ ქვეყნის ეკონომიკური კეთილდღეობის მიღწევისთვის გაერთიანებული შრომის საკითხებს. განსაკუთრებით სოფლის მეურნეობისა და მრეწველობის გაერთიანებას, მათ ინტეგრაციას, რომელიც ქმნის მიწათმოქმედების ტექნიკისა და ტექნოლოგიის განვითარების ფართო შესაძლებლობებს, ზღუდავს აგრეთვე ჭარბი მოსახლეობის ზრდას, აბრკოლებს მიწების დაქუცმაცების პროცესს და ა.შ. სამამულო მიწათმოქმედების სახით მრეწველობისთვის იქმნება საქონლის გასაღების მტკიცე ბაზარი.

7. მსოფლიო კონკურენციული მეტოქეობის პირობებში მშრომელი მასების მდგომარეობის გაუმჯობესება ძნელდება, ცალკე აღებული რომელიმე ქვეყანა ვერ შეძლებს ხელფასის გადიდებას და, საერთოდ, ხალხის მატერიალური მდგომარეობის რაღაცაღრმად გაუმჯობესებას, ვინაიდან ასეთი ღონისძიების გატარება იწვევს წარმოების ხარჯების გადიდებას და კონკურენტუნარიანობის შემცირებას მსოფლიო ბაზარზე.

8. შრომის საერთაშორისო დანაწილებამ ინდუსტრიული ქვეყნები ფაქტობრივად გამოაცალკევა ნედლეულის მიმწოდებელი და აგრარული ქვეყნებიდან. პირველი თანდათანობით მეტად დამოკიდებული ხდება მეორეზე. დროთა მსვლელობაში აგრარული ქვეყნები თვითონვე გადადიან ადგილობრივი ნედლეულის გადაამუშავებაზე. ამ პროცესს მნიშვნელოვანწილად ხელს უწყობს დაწინაურებული ქვეყნებიდან კაპიტალის იმპორტი. ინდუსტრიული ქვეყნები თანდათანობით კარგავენ ძველ პოზიციებს.

პროტექციონიზმის მომხრენი სამართლიანად მოითხოვენ იმ სამრეწველო დარგების მფარველობას, რომელთა განვითარებისთვის და, საერთოდ, ქვეყნის შიგნით თავისუფალი კაპიტალის დაბანდებისთვის ხელსაყრელი პირობები არსებობს. ასეთი პოლიტიკის გატარება სასურველად მიიჩნდა ფრიტრედეროზის ზოგიერთ მომხრესაც (მაგ. ჯ. ს. მილს). პროტექციონიზმის დიდი წარმომადგენელი ფ. ლისტი კი ასეთ მფარველობას მხარს უჭერდა მხოლოდ, როგორც დროებით მოვლენას. მისი აზრით, მფარველობა მანამდე უნდა გაგრძელდეს, ვიდრე მფარველობაში მყოფი სპეციალური დაცვის გარეშე დამოუკიდებლად ნორმალურ განვითარებას ვერ შეძლებს.

მსოფლიო სტატიისტიკის უცილობელი მოწმობით, ნედლეულის გატანა აგრარული ქვეყნებიდან კი არ მცირდება, არამედ მსოფლიო საქონელბრუნვის



საერთო ზრდასთან ერთად მატულობს. ამასთან, საერთაშორისო ვაჭრობის ყველაზე დიდი მოცულობის ბრუნვები ინდუსტრიულ ქვეყნებს შორის ვაჭრობაზე მოდის.

საესეებით მართებულად შეიძლება მივიჩნიოთ ქვეყნის შიგნით სოფლის მეურნეობისა და სამრეწველო შრომის შეერთების დიდი სარგებლობის მტკიცება, მაგრამ საერთაშორისო გაცვლის განუწყვეტელი ზრდისა და წარმოების სპეციალიზაციის ახალ ფორმათა შეუქმნებელი დამკვიდრების ვითარებაში შრომის საერთაშორისო დანაწილება უფრო სასარგებლოა, ვიდრე შრომის შეერთება. ფაქტებით არ საბუთდება, რომ შრომის კოოპერაცია ყველაზე უფრო სასარგებლოა მხოლოდ სახელმწიფოებრივი მასშტაბით განხორციელების პირობებში. თანამედროვე ეკონომიკურმა პროგრესმა დაძლია ადგილობრივი რეგიონების პროვინციული შეზღუდულობა, საბაზრო ეკონომიკის განვითარების მაღალმა დონემ ერთ ეროვნულ ორგანიზმში გააერთიანა ისინი. ახალმა ვითარებამ გაარღვია ნაციონალური ზღუდები. შრომის მსოფლიო კოოპერაციის ფართო შესაძლებლობები შექმნა. შრომის საერთაშორისო დანაწილების საფუძველზე მსოფლიო ბაზარს ახლა დაახლოებით ისეთივე როლი დააქისრა ეკონომიკური განვითარების ობიექტურმა მსგეველობამ, რასაც ფ. ლისტის მოღვაწეობის ეპოქაში ნაციონალური ბაზარი ასრულებდა.

პროტექციონისტული პოლიტიკა ჩამორჩენილი დარგების მიმართ სახელმწიფოს მხრივ შეიძლება განხორციელდეს, როგორც პირდაპირი მფარველობა მატერიალური დახმარების ფორმით გამოყენებული, ასევე არაპირდაპირი მფარველობა, რომელიც გულისხმობს გარკვეულ ღონისძიებათა გატარებას ხელსაყრელი საბაზრო გარემოს შექმნისთვის. ამასთან, სახელმწიფოს შეუძლია მიზნად დაისახოს დარგის მფარველობა ბაზარზე უცხოელთა კონკურენტული შემოტევისგან ან სახლვარგარეთის ბაზარზე კონკურენტული ბრძოლაში ხელშეწყობა.

ფსვს

პირდაპირ დახმარებაში შედის: სახელმწიფო სუბსიდიები, რომლის გამოყენებით უნდა შეიქმნას ამა თუ იმ დარგში დაგროვების სათანადო პირობები. სახელმწიფო შეკვეთების დროს დარგისთვის უპირატესობის მინიჭება, შეკვეთების მიცემა საბაზრო ფასებთან შედარებით გაზრდილი ფასებით; შეღავათი და უპირატესობა კრედიტის მიწოდების დროს, პრემიების მიცემა და სხვ. დახმარების ან ფორმებით იქმნება შესაძლებლობა მეურნეობის სხვა დარგებიდან გადასახადების, სესხებისა და სხვათა სახით აკრეფილი სახსრები გადავიდეს იმ დარგში, რომელსაც მფარველობა სჭირდება. ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს სახსრების გადანაწილებას საბაზრო ფასების მექანიზმის გარეშე. დახმარების ასეთ ფორმებს ყველაზე უფრო მეტად იყენებენ ჩამორჩენილი ქვეყნები. მოწინავე ქვეყნებში კი ასეთ აქციებს შედარებით იშვიათად მიმართავენ. საქმი ისაა, რომ ჩამორჩენილ ქვეყნებში საჭიროა კერძო ინიციატივის გაღვივება და გააქტიურება. განვითარებადი ქვეყნები ამას უცილობლად საჭიროებენ.

დ. რიკარდოს კონცეფცია შეფარდებით უპირატესობის შესახებ, რომელთაც შრომითი ღირებულების თეორია უდევს საფუძვლად, დღესაც აქტუალურია და არა მხოლოდ შემეცნებითი, არამედ დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობით გამოიჩინევა. მსოფლიო ეკონომიკაში მათდისა და ღვინის წარმოების ხარჯების განმსაზღვრელ ფაქტორად იგი თვლიდა დახარჯულ სამუშაო დროს, რომელიც გაჯერებული იყო მოთხოვნა-მიწოდების საბაზრო შინაარსით.

### ლიტერატურა

- 1. დ. რიკარდო, პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგერის საფუძვლები, 1937.



**Г. Тодуа**  
**МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЗАКОНЫ МЕЖДУНАРОДНОГО**  
**РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА**

**Резюме**

Анализ причинных отношений между международным разделением труда, производительностью труда и цен показывает, что страна, которая производит товары при самых благоприятных условиях, пользуется преимуществом на мировом рынке. Когда доминирует свободная конкуренция, каждая страна пробует инвестировать капитал в отрасли высокого уровня трудовой производительности, где могут быть произведены дешевые продукты. Другие предметы потребления будут получены от тех стран, где они могут быть произведены по минимальным затратам. Международное разделение труда увеличивает число продуктов, произведенных в странах, вовлеченных в международную торговлю. Этот закон оценки на мировом рынке непосредственно связан с массой экспортных и импортных товаров.

Анализ развития международного разделения труда ввел А. Смит для признания преимуществ свободной торговли и предпринимательства. Международная торговля имеет особенность, которая была глубоко понята и сформулирована в терминах закона сравнительного преимущества Д. Рикардо. Он утверждал, что преимущество международного разделения труда не подразумевает производства только выгодных для страны товаров. Нужно учитывать те случаи, когда производство товаров в стране менее благоприятно, чем производство аналогичных товаров в другой стране. Несмотря на это, торговля между этими странами может быть выгодной для обеих. Этот закон международного разделения труда работает только в международной торговле, а не на внутреннем рынке.

**G Todua**  
**INTERNATIONAL TRADE AND THE LAWS OF INTERNATIONAL**  
**DIVISION OF LABOUR**

**Summary**

The analysis of causal relations between international division of labour, productivity of labour and prices reveals that the country, which produces goods under the most favourable conditions, takes advantage in the world market. When free competition dominates, each country tries to invest capital in the sectors of high level of labour productivity, where cheap products can be produced. Other commodities will be got from those countries, where they can be produced at minimal costs. International division of labour increases the number of products produced in the countries involved in international trade. This law of pricing in the world market is directly related the bulk of exportable and importable goods.

The very analysis of development of international division of labour led A. Smith to recognition of the advantages of free trade and entrepreneurship.

International trade has a special characteristic, which was deeply realized and formulated in terms of law of comparative advantage by D. Ricardo. He argued, that the advantage of international division of labour does not imply only production of goods profitable for a nation itself. One should take into consideration the case, when production of goods in a country is less favourable, than production of the analogous goods in another country. Despite this, trade between these countries can be beneficial for both. This law of international division of labour operates only in international trade, not in domestic market.



მ. მამკაბიშვილი

**სისტემური პარადიგმა და ეკონომიკის ტრანსფორმაციის  
ზოგიერთი საკითხი**

პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაციის დაწყებიდან ათმა წელმა განვლო. ამ პერიოდში მთელმა რიგმა ქვეყნებმა (უნგრეთი, პოლონეთი, ჩეხეთი, ბალტიის ქვეყნები) საგრძნობი დანაკარგების გარეშე შეძლეს მნიშვნელოვანი შედეგების მიღწევა: გადალახეს ტრანსფორმაციული კრიზისის სიმწვევები, ვითარდებიან სტაბილურად და საკმაოდ მაღალი ტემპებით, უმნიშვნელოვანესი ეკონომიკური მაჩვენებლების (მოსახლეობის ერთ სულზე მეპ-ის მოცულობა, მოსახლეობის რეალური შემოსავლების დონე და სხვ.) მიხედვით მიაღწიეს და გადააჭარბეს კიდევ ტრანსფორმაციამდელი პერიოდის ანალოგიურ მაჩვენებლებს. ზოგიერთი ქვეყანა, მათ შორის საქართველოც, კვლავ იმყოფება ტრანსფორმაციულ კრიზისში და სისტემური ცვლილებების წინა პერიოდის ეკონომიკური მაჩვენებლების მიღწევა მისთვის შორეული პერსპექტივის ამოცანად რჩება.

განვლილი დრო საშუალებას იძლევა გაანალიზდეს საზოგადოებრივ-ეკონომიკური სისტემის ტრანსფორმაციაში დაგროვილი გამოცდილება და პერსპექტიული მიზნები დაისახოს. ყოველივე აღნიშნული გაკეთება შესაძლებელია მხოლოდ სწორ და დასაბუთებულ თეორიულ-მეთოდოლოგიურ საფუძველზე. ამდენად, ეკონომიკის ტრანსფორმაციის თეორიისა და მეთოდოლოგიის საკითხების კვლევა დღეს ისევე აქტუალურია, როგორც იგი იყო ამ ათიოდე წლის წინათ.

ყოველი მეცნიერება გარკვეული პარადიგმის ჩარჩოებში ვითარდება. განვითარების გარკვეულ ეტაპზე ხდება სამეცნიერო რევოლუცია, რასაც ახალი პარადიგმის დამკვიდრება მოსდევს. აღნიშნული კანონზომიერება ნაკლებად შეეხება საზოგადოებრივ მეცნიერებებს, რომელთათვისაც ნიშანდობლივია რამდენიმე ალტერნატიული პარადიგმის არსებობა და ეკონომიკური აზრის ისტორია ამის მრავალ თვალსაჩინო შემთხვევაზე მოგვითხრობს. როდესაც ორ საპირისპირო პარადიგმაზე მყოფი მეცნიერები ცდილობენ ერთი და იმავე პრობლემის გადაჭრას, მათ შორის ადგილი აქვს კონკურენციას, რაც მეცნიერების განვითარების შინაგანი იმპულსია.

სისტემური პარადიგმის ცნება ორ ელემენტს აერთიანებს – „სისტემას“ და „პარადიგმას“. განვსაზღვროთ თითოეული მათგანის შინაარსი. სისტემა არის მისი შემადგენელი ნაწილების ერთიანობა, რომელთაგან თითოეული თავის განსაკუთრებულ ფუნქციას ასრულებს და სხვა ელემენტებთან ურთიერთზემოქმედებაში უზრუნველყოფს მთელის ფუნქციონირებასა და



განვითარებას. ერთმანეთისაგან უნდა განვასხვაოთ მექანიკური და ორგანული სისტემები. მექანიკურ სისტემაში ყველა ელემენტი ერთდროულად არსებობს და ერთმანეთისაგან არ წარმოიშობა. ამასთანავე, მექანიკურ სისტემაში არც ერთი ახალი ელემენტი არ წარმოიშობა სისტემის დარღვევის გარეშე. მექანიკური სისტემის მაგალითად საათის მექანიზმი გამოდგება. ეკონომიკა არის ორგანული სისტემა. ამ უკანასკნელში ერთი ელემენტი შეიძლება მეორისგან წარმოიშვას ანუ ელემენტებს შორის გენეტიკური კავშირები არსებობს. ახალი ელემენტების წარმოშობა, თუკი ისინი უცხო და მიუღებელი არ არიან ამ სისტემისათვის, არ იწვევს სისტემის რღვევას.

პარადიგმა არის მეცნიერთა აზროვნების ხანგრძლივი არსებობის მქონე ზოგადი წესი.

სისტემური პარადიგმის ფუძემდებლად კ. მარქსი შეიძლება ჩაითვალოს. „კაპიტალში“ სისტემური პარადიგმის გამოყენება იმაში ვლინდება, რომ, ჯერ ერთი, იგი ერთდროულად განიხილავს ორ დაპირისპირებულ სისტემას – კაპიტალიზმს და სოციალიზმს. კაპიტალიზმი არის მარქსის თანამედროვე საზოგადოება, რომელსაც იგი უმკაცრესი კრიტიკის ქარცეცხლში ახვევს, სოციალიზმი კი არის ის იდეალური საზოგადოება, რომელმაც უნდა შეცვალოს კაპიტალიზმი რევოლუციური გზით.

მეორე, კ. მარქსი ანალიზს უკეთებს კაპიტალიზმის არა მხოლოდ ერთ მხარეს (მიუხედავად იმისა, რომ მისი ძირითადი მიზანი კაპიტალიზმის „ორგანიზმის“ „პოლიტიკონომიკური ანატომიის“ შესწავლაა), არამედ მის ყველა მხარეს – პოლიტიკურს, სოციალურს, იდეოლოგიურს, ზნეობრივს და ა.შ., მათ ურთიერთკავშირსა და ურთიერთზემოქმედებაში.

მესამე, სისტემური მიდგომის ერთ-ერთი მაგალითია მარქსის მიერ გარდამავალი ეკონომიკური ფორმების კვლევა. ყველაზე ნათლად ეს მოცემულია „კაპიტალის“ პირველი ტომის 24-ე თავში, სადაც ჩატარებულია კაპიტალის თავდაპირველი დაგროვების, ანუ იმ პროცესის ანალიზი, თუ როგორ მიმდინარეობდა კაპიტალისტურამდელი სისტემიდან კაპიტალისტურ სისტემაზე გადასვლა.

სისტემური პარადიგმა მეცნიერული კვლევის უნივერსალური წესია, რასაც შემდეგი გარემოებაც მოწმობს. ცნობილია, რომ კ. მარქსისაგან დიამეტრულად განსხვავებული შეხედულებები ჰქონდათ გ. ფონ ჰაიეკსა და ლ. ფონ მიზესს, რომლებიც ეკონომიკური ლიბერალიზმის კლასიკური წარმომადგენლები არიან. ისინი მეაცრად აკრიტიკებდნენ სოციალიზმს, რომელსაც უწოდებდნენ „ტოტალიტარულ სისტემას“, „ცენტრალიზებულად მართულ გეგმიან ეკონომიკას“ და კაპიტალიზმის ფუნდამენტური პრინციპების (კერძო საკუთრების ხელშეუხებლობა, კონკურენციის დაცვა-წახალისება, ინდივიდის თავისუფლების უზენაესობა და ა.შ.) აპოლოგეტების როლში გამოდიოდნენ. ორივე მეცნიერს კ. მარქსთან ის საერთო გააჩნია, რომ კვლევაში ისინი სისტემურ პარადიგმას ემყარებოდნენ – კაპიტალიზმისა და სოციალიზმის შედარებით დახასიათებას გეთავაზობდნენ. სისტემური პარადიგმის დამუშავებაში მნიშვნელოვანია ავსტრიელი მეცნიერის ი. შუმპეტერის როლი. ამ თვალსაზრისით ნიშანდობლივია მისი ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ნაშრომის თავად სახელწოდება – „კაპიტალიზმი, სოციალიზმი და დემოკრატია“. შუმპეტერთან სისტემური პარადიგმა ორი ასპექტითაა წარმოდგენილი. პირველი, იგი ცდილობს ორივე სისტემა ერთიანობაში განიხილოს როგორც ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური, იდეოლოგიური და ა.შ. მხარეთა ერთობლიობა. მეორე, შუმპეტერი გვაძლევს ორივე სისტემის დახასიათებას, რასაც მარქსის, ჰაიეკის, მიზესის მოსაზრებებიდან განსხვავებით არ გააჩნია მკვეთრად გამოხატული იდეოლოგიური ხასიათი და უფრო ობიექტურია. შუმპეტერი



ბაზს უსვამს საზოგადოების შემსწავლელი სხვადასხვა მეცნიერებების სინთეზის აუცილებლობას, განსაკუთრებით გამოიყოფს ეკონომიკას, სოციოლოგიას, პოლიტოლოგიას, ისტორიას და საბოლოო ანგარიშით აკეთებს დასკვნას უნივერსალური საზოგადოებრივი მეცნიერების შექმნის აუცილებლობის შესახებ.

სისტემურ პარადიგმას ემყარება გერმანული „სოციალური საბაზრო ეკონომიკის“ დოქტრინის ერთ-ერთი ფუძემდებლის ვ. ოიკენის ნაშრომები. იგი ერთმანეთისაგან განასხვავებს ეკონომიკის ორ ტიპს – ცენტრალიზებულად მართულ ეკონომიკას და თავისუფალი მეწარმეობის ეკონომიკას. ოიკენის შეხედულებები გასული საუკუნის 40-50-იანი წლების მიჯნაზე ყალიბდებოდა და იმ დროს განვითარებული მოვლენებით იყო აღბეჭდილი. იგი კრიტიკულად აფასებდა ეკონომიკის საბჭოურ მოდელს, მაგრამ იმავედროულად იმედგაცრუებული იყო კლასიკური თავისუფალი სამეწარმეო ეკონომიკის მიმართ, რომელმაც გერმანიაში და იტალიაში ტოტალურ ეკონომიკას (ფაშიზმს) გაუხსნა გზა. აქედან გამომდინარე, ოიკენმა და მისმა თანამოაზრეებმა დღის წესრიგში დააყენეს ლოზუნგი – „არც კაპიტალიზმი და არც სოციალიზმი, არამედ მესამე გზა“. ეს მიდგომა თავისთავად გულისხმობდა სისტემური პარადიგმის გამოყენებას, ვინაიდან მოითხოვდა ორი დაპირისპირებული საზოგადოებრივ-ეკონომიკური სისტემის შედარებით დახასიათებას (კომპარატივიზმს).

ქრონოლოგიური თანმიმდევრობით სისტემური პარადიგმის გამოყენების შემდეგი მნიშვნელოვანი მაგალითია ე.წ. „კონვერგენციის თეორია“, რომელიც გასული საუკუნის 60-70-იანი წლების მიჯნაზე გავრცელდა. ერთი მხრივ, ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ამ პერიოდისათვის ინტენსიურად განვითარებულმა ეკონომიკის სოციალიზაციის პროცესმა, რაც განსაკუთრებით ნიშანდობლივი იყო სკანდინავიის ქვეყნებისა და გერმანიის ფედერაციული რესპუბლიკისათვის; მასთან ერთად ზოგიერთ ქვეყანაში (საფრანგეთი, იტალია, იაპონია...) ეკონომიკის განვითარების პერსპექტიული დაგეგმვის პრობლემატიკის წინა პლანზე წამოწვევამ (ე.წ. „მგებამეების“ ეკონომიკური კონცეფციები: რ. ფრიში, ი. ტინბერგენი, ვ. ლეონტიევი, ა. სილაგაძე). მეორე მხრივ კი სსრ კავშირში 1965 წელს დაწყებულმა სამეურნეო რეფორმამ, რომელიც გულისხმობდა ეკონომიკის დაგეგმვისა და მართვის პროცესში ღირებულებებით (ფულად-სასაქონლო ურთიერთობების) კატეგორიების უფრო აქტიურ გამოყენებას, დასავლეთის პოლიტოლოგებში, სოციოლოგებსა და ეკონომისტებში დაბადა მოსაზრება იმის თაობაზე, რომ ორი დაპირისპირებული სისტემა ერთმანეთის დაახლოებისაკენ მიემართება, რასაც, მათი აზრით, უნდა მოჰყოლოდა ორივე სისტემის „გაწმენდა“ დამახასიათებელი წინააღმდეგობებისაგან, პროგრესული ნიშნების გაძლიერება და საბოლოო ანგარიშით მათი ურთიერთშერწყმა.

სისტემური პარადიგმის გამოყენებას უდიდესი მნიშვნელობა ენიჭება პოსტკომუნისტური ეკონომიკური ტრანსფორმაციის პრობლემების კვლევაში. უნდა აღინიშნოს, რომ როგორც საზღვარგარეთის, ასევე ქართველი ეკონომისტების ნაშრომებში ჩვენ ვხვდებით სისტემური პარადიგმის საფუძველზე გარდამავალი ეკონომიკის ჩამოყალიბებისა და განვითარების კანონზომიერებების გამოკვლევას [4;6;1;2 და სხვ].

აღნიშნული და ზოგიერთი სხვა ავტორების გამოკვლევები ემყარება სისტემური პარადიგმის რამდენიმე მოთხოვნას. კერძოდ: გათვალისწინებულია ეკონომიკური ტრანსფორმაციის პროცესში ისტორიულობის მომენტი. „სოციალისტური“ ეკონომიკა განხილულია როგორც გარდამავალი ეკონომიკის ამოსავალი მდგომარეობა და აქედან გამომდინარე განაწილებულია „სოციალისტური“ სახელმწიფო მონოპოლისტური ეკონომიკის [1, 21, 33-40, „ნეკროეკონომიკის“ [2, 158, 163-167] ჩამოყალიბების, სისტემური კრიზისისა და



დაშლის კანონზომიერებანი; სოციალიზმიდან კაპიტალიზმზე გარდამავალი ეკონომიკური ფორმები. კვლევაში სისტემური მიდგომის გამოყენების გამოხატულებას ისიც წარმოადგენს, რომ ავტორების მიერ [4,2;1] „სოციალისტური“ საზოგადოებრივ-ეკონომიკური სისტემის დესტრუქცია განიხილება არა როგორც გარედან ინსპირირებული პროცესი, არამედ სისტემის შინაგანი იმანენტური წინააღმდეგობებით განპირობებული დისფუნქცია. ნაჩვენებია ის ფაქტი, რომ გასული საუკუნის 60-იან, 80-90-იან წლებში სისტემის „სრულყოფის“ ღონისძიებები ფაქტობრივად აჩქარებდნენ მის საბოლოო დაშლას.

სისტემური პარადიგმის მოთხოვნის გათვალისწინებით მეცნიერების მიერ ეკონომიკური ტრანსფორმაციის ანალიზი ორგანულად უკავშირდება პოლიტიკური სისტემის ტრანსფორმაციას, ნაჩვენებია მათ შორის დიალექტიკური ურთიერთკავშირი, რასაც გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს მთლიანად პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაციის რთული და მრავალწახნაგოვანი ფენომენის შესასწავლად.

სისტემური პარადიგმის გამოყენება თავის აქტუალობას აუცილებლად შეინარჩუნებს ეკონომიკის ტრანსფორმაციის დამთავრების შემდეგაც. ეს განპირობებულია არა მხოლოდ იმ ფაქტით, რომ საკვლევი ობიექტის დრმა მეცნიერული შესწავლა მხოლოდ მაშინაა შესაძლებელი, როცა მისგან საკმარისი დროითი დისტანცია გვაშორებს. მხედველობაშია მისაღები შემდეგი გარემოებებიც: ისტორიულად ისე ჩამოყალიბდა, რომ პოსტკომუნისტური ტრანსფორმაცია ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის, აგრეთვე სსრ კავშირის ქვეყნებში, ერთი მხრივ, და მეორე მხრივ, ჩინეთსა და ვიეტნამში სრულიად განსხვავებული გზებით, ფორმებითა და მეთოდებით წარიმართა. აქედან გამომდინარე ამ პროცესების შედარებითი დახასიათება მომავლის უაღრესად რთულ და აქტუალურ ამოცანად გვესახება.

სისტემური პარადიგმის გამოყენების კიდევ ერთი ასპექტი მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის ფონზე კაპიტალიზმის როგორც სისტემის ტრანსფორმაციას შეეხება. როდემდე შეინარჩუნებს თანამედროვე კაპიტალიზმი თვითიდენტურობას? ცვლილებების პროცესები ძალიან სწრაფად მიმდინარეობს და მოსალოდნელი შედეგები ჯერჯერობით ნაკლებად ექვემდებარება ზუსტ პროგნოზებს. მეცნიერული აზროვნების ერთადერთი წესი, რომელსაც შეუძლია მეტნაკლები სიცხადე შეიტანოს განვითარებული პროცესების ზოგადი მიმართულებების განსაზღვრაში – არის სისტემური პარადიგმა.

### ლიტერატურა

1. ე. მექვაბიშვილი – გარდამავალი ეკონომიკის ჩამოყალიბებისა და განვითარების კანონზომიერებანი საქართველოში (სადოქტორო დისერტაცია); თბ., 1997.
2. ე. პაპავა – პოსტკომუნისტური კაპიტალიზმის პოლიტიკური ეკონომია და საქართველოს ეკონომიკა. თბ., 2002.
3. ა. სილაგაძე – ეკონომიკური აზრის ისტორიის საკითხები. თბ., 2001.
4. Корнай Я. – Путь к свободной экономике. М., 1990
5. Корнай Я. – Системная парадигма. «Вопросы экономики», 2002, №4, стр. 4-23.
6. Ослунд А. – Шоковая терапия в Восточной Европе и России. М., 1994.



**Э. Мекვაбিশвили**  
**СИСТЕМНАЯ ПАРАДИГМА И НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ**  
**ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Резюме

Определение содержания переходной экономики возможно лишь на основе системной парадигмы. В статье охарактеризована сущность системной парадигмы. Отмечено, что системная парадигма является универсальным способом научного исследования, и определён вклад ряда известных экономистов (К. Маркс, Л. фон Мизес, Г. фон Хайек, И. Шумпетер, В. Ойкен) в разработку проблемы системной парадигмы.

Системная парадигма как методологическая основа исследования переходной экономики проявляется в двух аспектах. Она включает в себя сравнительный анализ двух противоположных систем – капитализма и социализма, - и анализ всех сторон общественной системы – экономической, социальной, политической, морально-нравственной и т.д. во взаимосвязи и взаимодействии.

Показаны конкретные примеры исследования экономики переходного периода на основе использования системной парадигмы, в частности определены необходимость синхронизации процессов экономической трансформации в сторону рыночной экономики и изменения политических структур в сторону их демократизации.

Один из аспектов системной парадигмы касается трансформации современного капитализма в условиях экономической глобализации. Необходимо ответить на следующие вопросы : как, в каких формах и размерах сохраняет современный капиталистический строй свою собственную идентичность. Ключ ответа на эти вопросы как раз лежит в системной парадигме.

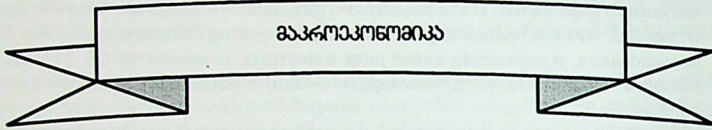
**E. Mekvabishvili**  
**SYSTEM PARADIGM AND SEVERAL POINTS OF ECONOMIC**  
**TRANSFORMATION**

Summary

Explanation of transformation economy content is able on the basis of system paradigm. In the article overviewed system paradigm essence. Highlighted that system paradigm is the science research universal rule and characterized role of K. Marx, G. Von Heieck, L. von Mazes, I. Shumpeter, V. Oiken in system paradigm development. System paradigm considers: first – comparative analysis of two contradict systems – socialism and capitalism and second – there is an explanation of society system every topic – economic, politic, social, moral and etc., their interaction and influence.

There is a role of system paradigm in transformation economy science research, highlighted that necessary changing of economic transformation and political structures at the same time. System paradigm useful one more aspect is about transformation of modern capitalism system in globalization context, which gives answers on the following questions – until when, how will it keep its identity.





რ. ოთინაშვილი

### კორუფციის მასშტაბების შემცირების გზები

მსოფლიოში არ არსებობს სახელმწიფო, სადაც კორუფცია (ამა თუ იმ მასშტაბით და გამოვლენის ფორმებით) არ შეინიშნებოდეს. მისთვის არ არსებობს ეკონომიკური, პოლიტიკური, კულტურული თუ გეოგრაფიული საზღვრები. ეს უნიკალური მოვლენა ყველა წყობის საზოგადოებაში ვლინდება და ქვეყნის განვითარების მუდმივი თანა მდევრი სენია.

როგორც ყველა რთულ სოციალურ მოვლენას, კორუფციას არა აქვს ერთმნიშვნელოვანი განსაზღვრება. გაეროსა და ევროსაბჭოს დოკუმენტებში გამოყენებული განმარტების მიხედვით: კორუფცია, არის საჯარო ძალაუფლების არაკეთილსინდისიერად გამოყენება პირადი, მესამე პირის, ან ჯგუფის სარგებლობის მიღების მიზნით. მოვიყვანოთ, ჩვენი აზრით, კიდევ ერთ მნიშვნელოვან განმარტებას: „*კორუფცია ესაა სახელმწიფოს ეკონომიკური და პოლიტიკური სისტემის გახრწნა, რომელიც გამოიხატება თანამდებობის პირებისა და საზოგადოებრივი მოვლენაზე, რომელიც, თანამდებობის პირების ხელმძღვანელობით ხრწნის საზოგადოებას.*“

კორუფცია უნდა განვიხილოთ, როგორც სპეციფიკური დანაშაული. დანაშაულის სხვა სახეებისაგან განსხვავებით (ქურდობა, ძარცვა, ყაჩაღობა), იგი არაა დაკავშირებული ძალადობასთან. ერთი შეხედვით, თითქოს მსხვერპლი არ ჩანს, მაგრამ სახელმწიფოსა და საზოგადოებისათვის უდიდესი ზარალია და ბოროტების მომტანია. თუ ჩვეულებრივი დანაშაულის შემთხვევაში დაზარალებული მხარე ყოველნაირად დაინტერესებულია მისი გახსნითა და დამნაშაის დასჯით, კორუფციის შემთხვევაში, პირიქით, ორივე მხარე ფარულად მოქმედებს და დაინტერესებულია მისი დაფარვით, ვინაიდან სამართლებრივად ორივე აგებს პასუხს. ამიტომ კორუფციას აქვს არა მხოლოდ ფარული, არამედ შეთანხმებული ხასიათი, რადგან ეკონომიკურად ორივე მხარე მოგებული რჩება, სწორედ ამითაა განპირობებული კორუფციული დანაშაულის გახსნის დაბალი სიხშირე.

მასშტაბების მიხედვით განასხვავებენ კორუფციის *მაღალ* და *დაბალ* მაჩვენებლებს. როდესაც კორუფციის მასშტაბები დაბალია, შედარებით ადვილია მისი გამოძევა და აღკვეთა, ხოლო როცა მასობრივი სახე აქვს მიღებული, ბრძოლა საკმაოდ რთულია.

ხასიათის მიხედვით არსებობს *მსხვილი (ელიტური)* და *წერილი*



(მასობრივი) კორუფცია. მსხვილი კორუფცია (სახელმწიფო შეკვეთები, ეროვნული ბანკისა და საბიუჯეტო სახსრების გადანაწილება და მართვა და ა.შ.) ხასიათდება ჩამდენი სუბიექტების მაღალი სოციალური მდგომარეობით და ადგილი აქვს სახელმწიფო მართვის მაღალ ემულონებში. ასეთი კორუფციული ქმედებები წარმოებს ძალზე რთულ, კონფიდენციალურ პირობებში, ვინაიდან მეტ ფულთან და რისკთანაა დაკავშირებული. იზრდება მონაწილეების ერთმანეთზე დამოკიდებულება, ნდობის ფაქტორი, რაც ხელს უწყობს ქვეყანაში ოლიგარქიული კლანების ჩამოყალიბებას. წერილ, მასობრივ კორუფციას ანუ კორუფციას „გადარჩენის მიზნით“ (სხვადასხვა ცნობის აღება, რეგისტრაცია, ჯარიმა და ა.შ.), ადგილი აქვს დაბალ დონეზე, მასში ჩართულია მოსახლეობის ფართო მასები, მისი დამალვა ან ვიწრო წრით შემოფარგვლა ვერ ხერხდება. ასეთი კორუფციის აღაგმვა შესაძლებელია მართვის სისტემის გაუმჯობესებით და ადმინისტრაციული რეფორმებით.

გამოვლენის სიხშირის მიხედვით არსებობს: შემთხვევითი, სისტემატური და სისტემური კორუფცია. *შემთხვევით* კორუფციას ადგილი აქვს ყველა ქვეყანაში. ვინაიდან, როგორც აღენიშნეთ, ის უშუალოდაა დაკავშირებული ინტერესებთან. ამიტომ, განვითარებულ ქვეყანაში, სადაც დახვეწილია სახელმწიფო მართვის სისტემა, თუ პიროვნებას გამორჩენის შესაძლებლობა მიეცა, ის შესანიშნავად ისარგებლებს ამით. *სისტემატური* კორუფციას ადგილი აქვს განვითარებად სახელმწიფოებში. ლათინური ამერიკისა და აზიის ზოგიერთ ქვეყანაში, დაბალი ეკონომიკური დონის პირობებში, კორუფცია ხშირად ვლინდება. მის წინააღმდეგ ბრძოლის საშუალებაა ადმინისტრაციული რეფორმები და კადრების ხშირი ცვლა.

კორუფციის ყველაზე საშიში გამოვლენაა – *სისტემური* კორუფცია, რასაც ადგილი აქვს აზიისა და აფრიკის უკიდურესად ჩამორჩენილ და ზოგიერთ პოსტსოციალისტურ ქვეყანაში. *სისტემური კორუფცია გამეფებულია საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროში (ეკონომიკა, პოლიტიკა, ძალღონის სტრუქტურები, მასმედია, განათლება, კულტურა და ა.შ.), მოიცავს მართვის ყველა დონეს (თავიდან ბოლომდე), ხდება კორუფციის ინსტიტუციონალიზაცია.*

კორუფციის სახეებია: მექრთამეობა; კორუფციული ლობიზმი; კორუფციული პროტექციონიზმი; კორუფციული ფავორიტიზმი; ფარული შენატენები პოლიტიკური მიზნებისათვის; თანამდებობრივი მლიქვნელობა; საერთაშორისო კორუფცია და ა.შ.

კორუფციის კლასიკური გამოვლინებაა მექრთამეობა. ქრთამი თანამდებობრივი დანაშაულია და განეკუთვნება ერთ-ერთ ყველაზე ლატენტურ დანაშაულს. იგი შეიძლება იყოს ნებაყოფლობითი ან იძულებითი. მისი გამოვლენისა და გახსნის სიხშირე ძალზე დაბალია, *აღრიცხვისა და გასამართლებულების სტატისტიკა საკმაოდ მოკრძალებულია.* მაგალითად, გაეროს მონაცემებით 1970-1990 წლებში, 10-12 სახის საერთაშორისო დანაშაულის სტრუქტურაში მისმა წილმა მხოლოდ 1% შეადგინა. გამოუმჯობესებული მექრთამეობა ექსპერტების მონაცემებით აღწევს 98-99%-ს. დარჩენილი 1-2%-დან მხოლოდ 70%-ზე აღიქმება სისხლის სამართლის საქმე, საიდანაც განსასჯელების 19% ეძლევა პასუხისმგებლობას [1,19-28].

შეიძლება თანამდებობის პირი, სხვადასხვა მოსაზრებების გამო, არ იღებდეს ქრთამს, მაგრამ, შესანიშნავად სარგებლობდეს კორუფციის სხვა სახეებით. ეწეოდეს პროტექციას, ჩრდილოვან ლობიზმს, ყავდეს ფავორიტიზმი, ერთი სიტყვით, გააჩნდეს „საჯირო“ სოციალური კავშირები.

კორუფციის შედეგები დამანგრეველ გავლენას ახდენს ქვეყნის უსაფრთხოებაზე, ძირს უთხრის საზოგადოებრივ ნდობას, ზნეობრივად ხრწნის მოსახლეობას, ხელს უწყობს ქვეყნიდან მოსახლეობის მიგრაციას და კაპიტალის



არალეგალურ გადინებას. კორუფცია საფრთხეს უქმნის საზოგადოების ღარიბ ფენას. ამ სენით დაავადებული სახელმწიფო განსაკუთრებით უღმობელია მოსახლეობის წესიერი, ზნეობრივი ნაწილის მიმართ.

შეიძლება ითქვას, რომ კორუფცია მსოფლიო პრობლემაა. ამიტომ, ისეთი საერთაშორისო ორგანიზაციები, როგორცაა ევროგარეთიანება და ევროსაბჭო, გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის სააგენტოები, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია და ა.შ. სულ უფრო მეტ ყურადღებას უთმობენ კორუფციის პრობლემის შესწავლას, როგორც ძალზე მნიშვნელოვან პოლიტიკურ საკითხს.

გამოკვლევების მიხედვით, კორუფცია სახელმწიფო სექტორში იღებს ერთნაირ ფორმებს და სხვადასხვა ქვეყნებში მოქმედებს ძირითადად ერთსა და იმავე სფეროებზე. ყველაზე მეტად გავრცელებულია სახელმწიფო საქმიანობის შემდეგ სფეროებში: სახელმწიფო შესყიდვები; გადასახადების აკრეფა; სახელმწიფო მართვის საპასუხისმგებლო თანამდებობებზე დანიშვნა; ადგილობრივი თვითმმართველობა; ლიცენზირება და სამეწარმეო მოღვაწეობის რეგისტრაცია; კრედიტების მიღება; სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯზე სამშენებლო და სარემონტო სამუშაოები; სისხლის სამართლის საქმის აღძრვა ან შეწყვეტა; სახელმწიფო უმაღლეს სასწავლებელში მოწყობა და ა.შ.

კორუფციის მასშტაბები უშუალოდაა დამოკიდებული ჩრდილოვან ეკონომიკაზე. სწორედ, ეს უკანასკნელი ქმნის მისი განვითარებისათვის ნოყიერ ნიადაგს. ფარული, საიდუმლო ბუნების გამო, კორუფციის მასშტაბების განსაზღვრა საკმაოდ გართულებულია, ვინაიდან, მას გარდა ფინანსურ-ეკონომიკურისა მოაქვს მორალური ზარალიც. არსებობს სხვადასხვა მეთოდები, რომლებიც ძირითადად სოციალურ-ფსიქოლოგიურ ანალიზს ეფუძნება და რომელიც კორუფციის ექსპერიმენტების, დაკვირვების, ანექტირებისა და შერჩევითი გამოკითხვების, ინტერვიუების შედეგებს იყენებს. აღნიშნულ პრობლემასთან დაკავშირებით, აღსანიშნავია პროფესორ ვ. პაპავას გამოკვლევები. მის მიერ ინდექსების თეორიის (მოვლენის ცვლილების დინამიკა დროში) ზოგად პრინციპებზე დაყრდნობით, შემუშავებულ იქნა საგადასახადო კორუფციის ინდექსები, რომლებიც იძლევა საგადასახადო სფეროში კორუფციის საკმაოდ ზუსტი შეფასების საშუალებას [2,76]. არსებობს კორუფციის მასშტაბების შეფასების სხვა მათემატიკური მოდელებიც [3]. ასევე კორუფციის ხარისხის გასაზომი მრავალი მეთოდიცა [4].

სამწუხაროდ, საქართველოში გვხვდება კორუფციის ზემოთ ჩამოთვლილი ყველა გამოვლინება და სახეობა. კორუფციას ავთვისებიან სიმსივნეს ადარებენ. ამ სენის თავისებურება კი იმაშია, რომ თუ სწორად არ წარიმართა მკურნალობა – დაავადება უფრო მწვევდება. პრაქტიკა გვიჩვენებს, რომ კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლის მრავალწლიანმა გამოცდილებამ მოსახლეობაში საწინააღმდეგო აზრის განვითარებას შეუწყო ხელი. ბევრი ფიქრობს, რომ კორუფცია ჩვენს საზოგადოებაში იმდენადანაა ფესვგადგმული, რომ მისი დაძლევა შეუძლებელია.

გრძნობს რა პრობლემის აქტუალურობას, „კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლის“ ლოზუნგს ამოფარებული მრავალი პოლიტიკოსი აღნიშნულ თემას პოპულიზმისა და პოლიტიკური დივიდენდებისათვის იყენებს. სინამდვილეში კი, სისტემური კორუფციის პირობებში, ხდება ძალაუფლებისა და გავლენის სფეროების გადანაწილება. მაგრამ ყველაზე სამწუხარო ისაა, რომ დაბალი სამოქალაქო ცნობიერების მოსახლეობა ხშირად მანიპულირების ობიექტად გამოიყენება.

ამ ფენომენს რთული, საიდუმლო ბუნება აქვს. გააჩნია მაღალი ადაპტაციის უნარი, მუდმივად იცვლება „ხდება სრულყოფილი.“ ამიტომ



საჭიროებს მუდმივ ანალიზს და მეცნიერულ კვლევას. დღეს კი, ისედაც მიზერულ ბიუჯეტში, მეცნიერების ხარჯები მშპ-ს 0,2%-ს შეადგენს და ისიც მთლიანად ვერ ფინანსდება [5,16-87].

კორუფციის წინააღმდეგ ბრძოლის დაწყებამდე უნდა გაანალიზდეს მისი სოციალური ანატომია – გამომწვევი მიზეზები, არსებობის განმსაზღვრელი ფაქტორები, არსებული გარემო და განვითარების ტენდენციები. გაირკვეს საზოგადოების დამოკიდებულება ამ პრობლემის მიმართ, განისაზღვროს რეალურად რა ძალები დგანან კორუფციის უკან და მის წინააღმდეგ [6,280].

კორუმპირებულ ჩინოვნიკს აქვს სოლიდური შემოსავლი, მის ხელშია ძალაუფლება, რაც საშუალებას აძლევს თავის სასარგებლოდ მართოს პროცესები. ამისათვის ეფექტიანად გამოიყენება მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები. მეორე მხარეს დგას დაბალი სამოქალაქო კულტურის, უმწეო მდგომარეობაში ჩავარდნილი, ყოველნაირად დათრგუნული მოსახლეობა.

იქნებ სხვის იმედზე ვიყოთ და დასავლეთი გადაგვიწყვეტს ამ პრობლემას! აღვნიშნავთ, რომ სხვის იმედზე ყოფნა სრული გულბრევილობაა. ესაა პრობლემა, რომელსაც ჩვენს გარდა ვერაინ გადაწყვეტს. საზღვარგარეთის ქვეყნების სპეცსამსახურების სამეცნიერო ცენტრებში მუშავდება ე.წ. „მგრძობიარობის ინდიკატორები“, რომელთაგან ერთ-ერთი უმთავრესი – კორუფციის დონეა. სწორედ ამ მაჩვენებლის შეფასების შემდეგ წარმართავენ „საჭირო პოლიტიკას“ ქვეყანასთან, როგორც ოფიციალურ, ისე არაოფიციალურ დონეზე.

თავიდანვე აღვნიშნავთ, პრობლემის გადაწყვეტის საუკეთესო გზაა ხელისუფლების პოლიტიკური ნება. მაგრამ ნება შეიძლება არ იყოს რეალური. მაშინ არსებობს მეორე, შედარებით ხანგრძლივი – „ეველუციური“ გზა, მაგრამ საკმაოდ რეალური. ჩრდილოვანი ეკონომიკისა და კორუფციის ზრდაში მნიშვნელოვანია სოციალურ-ეკონომიკური გარემოს როლი. იგი ათწლეულებში თუ იცვლება და მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული, რომელთაგან უმთავრესი ადამიანია. გარემო მისი არსებობის გამოხატვაა კონკრეტულ ეპოქასთან მიმართებაში. სოციალურ-ეკონომიკური გარემო რომ შეიცვალოს, პირველ ყოვლისა, ადამიანის გარემოსთან მიმართება უნდა შეიცვალოს და შეიქმნას ჯანსაღ აზრზე დაფუძნებული ისეთი ინსტიტუტები, რაც მაქსიმალურად შეამცირებს ამ სენის განვითარებისა და გავრცელების ალბათობას. ამიტომ „მანკიერის წრის“ გარღვევა უნდა დაიწყოს იქიდან, ვინც ალბეს ადნიშნულ გარემოს ადამიანური ფაქტორით.

არსებობს პიროვნების სოციალური საქმიანობის განმსაზღვრელი ორი მეცნიერული მიმართულება. პირველი ინდივიდს განიხილავს, როგორც სოციალიზებულ ელემენტს. მის ქცევას კი განპირობებულს ქვეყანაში ჩამოყალიბებული სოციალურ-ეკონომიკური გარემოთი. მეორე მიმართულების მიხედვით, ინდივიდი იღებს დამოუკიდებელ გადაწყვეტილებებს, ხელმძღვანელობს რა საკუთარი გამოცდილებითა და ინტერესებით. მისთვის მთავარია მოქმედების ის პრინციპები, რომლებსაც მოაქვს მაქსიმალური სარგებელი [7,122-140].

რომელ მოსაზრებას უნდა მიენიჭოს უპირატესობა? ჩვენი აზრით, საჭიროა აღნიშნული ორი მიმართულების სინთეზი. მაგრამ არა უბრალო (მექანიკური), არამედ ლოგიკური. როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, პიროვნების ქცევაზე მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენს სოციალურ-ეკონომიკური გარემო. მაგრამ თუ აღნიშნული გარემო ვერ პასუხობს ქვეყნის ცივილიზებული განვითარების მოთხოვნებს, იგი ითხოვს ტრანსფორმაციას. ამ დროს გადამწყვეტია ცივილიზებულად განსწავლული პიროვნება (საზოგადოება), როგორც საზოგადოებრივი ურთიერთობების დამაკავშირებელი ცენტრალური რგოლი.



ამ შემთხვევაში ადამიანი გამოდის სოციოპუნებრივი სივრცის საწყისად, დემოკრატიულად განსწავლული – ლეგალური ინსტიტუტების გამაძლიერებელი, წინააღმდეგ შემთხვევაში – ჩრდილოვანი ურთიერთობებისა და კორუფციის მატარებელი. ე.ი. პიროვნება არის ის ანთროპო-სოციო-კულტურული ფენომენი, რომელსაც შესწევს ძალა შეცვალოს სოციალურ-ეკონომიკური გარემო [8, 16-28].

კრიზისულ სიტუაციაში მოსახლეობის წინაშე არსებობს სამი არჩევანი:

1. ეგუება და ითმენს არსებულ რეალობას, რასაც დიდი ძალისხმევა სჭირდება. აღნიშნული იწვევს იმედგაცრუებას, ზნეობრივი ფასეულობების დეგრადაციას, ნეეროზს, გაღიზიანებას. საბოლოოდ უარყოფითად მოქმედებს ადამიანის ფსიქიკაზე;

2. თავადაც ევლობა კორუფციის ჭაობში. პიროვნება, რომელსაც კორუფციაში მონაწილეობის მეტი შესაძლებლობა აქვს და მეტ უნარსა და მოქნილობას იჩენს ამ საქმეში, შემოფარგლულია ვიწრო ინტერესებით, კმაყოფილია, შესანიშნავად ცხოვრობს. ზოგადად კი აცხადებს კორუფციის ნეგატიურობას, მაგრამ რეალურად ყოველანაირად ცდილობს არსებული გარემოს შენარჩუნებას. საბოლოოდ წაგებული რჩება საზოგადოება და სახელმწიფო;

3. ხმას იმადლებს არსებული რეალობის წინააღმდეგ და მოითხოვს საკუთარი უფლებებისა და სამართლიანობის დაცვას. ასეთ არჩევანს განვითარებული დემოკრატიის ქვეყნები ირჩევენ, სადაც ძლიერია საზოგადოებრივი აზრი.

კეთილდღეობის ასამაღლებლად აქტიურად გამოიყენება პიროვნების ადაპტაციური რესურსი, რომელიც იძლევა საშუალებას სახელმწიფოს სოციალურ-ეკონომიკური პოლიტიკის შესაბამისად მოხდეს მისი წარმართვა, რათა უკეთ გამოიყენებოდეს ადამიანური კაპიტალის შესაძლებლობები. ადაპტაციური კაპიტალი შედგება [9,24-34]:

1. *საგანმანათლებლო კაპიტალი* (განათლების ცენზი) – ესაა პიროვნების ზოგადი და სპეციალური განათლების დონე. აღნიშნული რესურსის გამოყენება გარდამავალი პერიოდის საქართველოს პირობებში საკმაოდ შეზღუდულია. დასავლეთში, რჩეულთათვის მიღებული განათლება ვერ პასუხობს საქართველოს რეალიტებს, ხოლო ადგილობრივი მოსახლეობის უმრავლესობისათვის საფუძვლიანი განათლების მიღება შეზღუდულია, ძირითადად კორუფციის გამო;

2. *პროფესიულ-კვალიფიციური კაპიტალი* – გვიჩვენებს პროფესიული უნარ-ჩვევების განვითარების დონეს. რაც უფრო მაღალია პიროვნების კვალიფიკაცია, მით უფრო კონკურენტუნარიანია ის თავისი პროფესიის ფარგლებში;

3. *ინფორმაციულ-კულტურული კაპიტალი* გულისხმობს პიროვნების პირად მონაცემებს: უცხო ენების ცოდნა, კომპიუტერულ პროგრამებთან მუშაობა, ინტერნეტით სარგებლობა, ზოგადი განვითარების დონე, ქვეყანაში მიმდინარე სოციალურ-პოლიტიკური პროცესების გაცნობიერება და ა.შ.;

4. *სოციალური კავშირების კაპიტალი*. ჯ. კოლემანის მიხედვით, სოციალურ კაპიტალში იგულისხმება ის სოციალური კავშირები, რომლებიც შეიძლება გამოიყენებოდეს ეკონომიკური რესურსების სანაცვლოდ [10, 42-54].

აღნიშნული რესურსებიდან საქართველოს პირობებში დომინირებს *სოციალური კავშირების კაპიტალი*. სოციალურ-ეკონომიკური გარემოს გაჯანსაღების მიზნით, გამართლებულია საგანმანათლებლო კაპიტალის როლის გაზრდა. განსწავლულ, მორალურად აღზრდილ და დირსეულ პიროვნებას შეუძლია, პოზიტიურად წარმართოს მოთხოვნილებები და შეუსაბამოს ისინი საზოგადოებისა და სახელმწიფოს ინტერესებს. პასუხისმგებლობის ჩამოყალიბება



მჭიდრო კავშირშია პიროვნებაში ზნეობისა და მოქალაქეობის აღზრდასთან. ვინაიდან მოქალაქეობა პირველ ყოვლისა ვალთა საზოგადოებისა და სახელმწიფოს წინაშე.

სახელმწიფოს ცივილური განვითარების ფაქტორებს შორის, განათლება გამოდის ერთ-ერთ პირველ ადგილზე. ამიტომ სახელმწიფო უსაფრთხოება, მნიშვნელოვანწილად, განისაზღვრება განათლების სისტემის მდგომარეობით. განვითარებულ ქვეყნებში, განათლებით უზრუნველყოფა ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ზრდის 40% [11, 41-54]. განათლება უფრო სიღრმისეული და მასშტაბური ყოფიერების სფეროა, ვიდრე თუნდაც ეკონომიკა და პოლიტიკა. იგი ახლოსაა ადამიანის არსთან, მის ზრდასა და განვითარებასთან და განკვეთილწილად კაცობრიობის ყოფის საფუძველს შეადგენს. სწორედ განათლების პრიორიტეტის დამკვიდრებით, აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნებმა – იაპონიამ, სამხრეთ კორეამ, ტაილანდმა, მალაიზიამ 10-15 წლის განმავლობაში მიაღწიეს განვითარებული ქვეყნების კეთილდღეობის დონეს.

რა მდგომარეობაა ჩვენს განათლების სისტემაში? ისევე როგორც ყველა სფერო, განათლების სისტემაც კრიზისის განიცდის. ერთი შეხედვით, განათლების მასშტაბებით, საქართველო მსოფლიოს განვითარებული ქვეყნების დონეზეა. განათლების ინდექსი ჩვენთან 0,90-ს შეადგენს და შეესაბამება „მაღალი ჰუმანური განვითარების“ მქონე ევროპის ქვეყნების დონეს [12, 78-80]. ბუნებრივია კითხვა, თუ ასეთი მაღალია განათლების დონე, რატომ არ გვაქვს შესაბამისი ეკონომიკური კეთილდღეობა? ესე იგი, ეს მხოლოდ რაოდენობა და ფორმაა, რასაც ვერ ვიტყვით მის ხარისხზე და შინაარსზე. განათლება საქართველოში მხოლოდ დეკლარირების დონეზეა პრიორიტეტული და შორსაა რეალობისაგან.

განვიხილოთ უმაღლესი განათლების სისტემა, რომელიც პარადოქსულთაა სახეს. თუ 1990 წელს საქართველოში იყო 19 სახელმწიფო უმაღლესი სასწავლებელი, სადაც 103 ათასი სტუდენტი სწავლობდა, 2003 წელს მათმა რიცხვმა 27 შეადგინა, ამას ემატება 216 კერძო უმაღლესი სასწავლებელი. სტუდენტების რაოდენობა დღეს 148 ათასს შეადგენს. უმაღლესი განათლების მქონე მოსახლეობის რაოდენობით, საქართველო ლიდერია მსოფლიოში. მისადები კონტინგენტი ყოველწლიურად აჭარბებს დაგეგმილს. ბუნებრივია კითხვა: რატომ ამზადებს სახელმწიფო ამდენი უმაღლესი განათლების მქონე სპეციალისტს, როცა ქვეყანას ასე უჭირს, ხოლო ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები, ბოლო თორმეტი წლის განმავლობაში 60-70%-ითაა შემცირებული?

საბჭოთა კავშირში, განსაკუთრებით მკაცრად იდეოლოგიზებული იყო საზოგადოებრივი დისციპლინების სწავლება. მნიშვნელოვანია საზოგადოებრივი მეცნიერებების როლი პიროვნების ცნობიერების ფორმირებაში. მარქსისტული ფილოსოფია, პოლიტეკონომია, მეცნიერული კომუნიზმი, მარქსიზმ-ლენინიზმი მოსახლეობაში დეფორმირებულ ცნობიერებას აყალიბებდნენ. ასეთი ცნობიერება პიროვნებას ფიქრისა და ანალიზის, ინიციატივისა და დამოუკიდებლობის უნარს აკარგავინებს. უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში, მოსახლეობის უმრავლესობაში რეალური ინტერესი აღნიშნული იდეოლოგიისა და დისციპლინების მიმართ არასდროს არ ყოფილა, რაც უფრო უწყობდა ხელს ფორმალისმისა და კორუფციის განვითარებას.

სწორედ ესაა ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი, რომ მოსახლეობაში დღეს დაბალი სამოქალაქო ცნობიერებაა. აღნიშნული მნიშვნელოვან წინააღმდეგობებს ქმნის საბაზრო ურთიერთობების დამკვიდრებაში. მიუხედავად იმისა, რომ საბჭოთა კავშირს გააჩნდა თვალსაჩინო მსოფლიო მიღწევები, განსაკუთრებით, დარგობრივ მეცნიერებებში, გარდამავალ პერიოდში აღნიშნული მიღწევები თითქმის არ გამოიყენება.

საზოგადოებრივი მეცნიერება ბოლომდე ვერ ჩასწვდა საქართველოს



დღევანდელი განვითარების ტენდენციებს. პრაქტიკულმა პრობლემებმა იმპულსი უნდა მისცეს ახალ კვლევებს საჭიროა თანამედროვე პრობლემებთან დისციპლინათშორისო მიდგომა. ეკონომიკის, ფილოსოფიის, ფსიქოლოგიის, სოციოლოგიის, ისტორიის, პოლიტიკოლოგიის, სამართლის, ეთიკის და სხვა საზოგადოებრივი ცოდნის სინთეზის აქტიური გამოყენება. საზოგადოებრივი მეცნიერებები უნდა განვითარდეს ქართველი ერის სულიერ გამოცდილებაზე დაყრდნობით, რომელიც კონცენტრირდება მის მართლცნობიერების თავისებურებებში და ზნეობრივ ფასეულობებში.

მოსახლეობამ უნდა გაითავისოს საქართველოს დღევანდელი სავალალო მდგომარეობა. განვილიტმა თორმეტმა წელმა გვიჩვენა, რომ რეფორმების დასაწყისში საზოგადოება ვერ შეხვდა მომზადებული საბაზრო რეალიებს. საბაზრო ეკონომიკა რთული და წინააღმდეგობრივი ბუნებისაა. ის უშუალოდაა დაკავშირებული ეკონომიკურ თავისუფლებასთან. მაგრამ თავისუფლება, როგორც შეუფასებელი სოციალური ფასეულობა, შეიძლება ერთდროულად გამოყენებულ იქნეს, როგორც პოზიტიურად, ისე ნეგატიურად. ბევრს მიაჩნდა, რომ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა თავისთავად უზრუნველყოფდა მათ კეთილდღეობას. ბევრს ჯერაც არა აქვს გაცნობიერებული, რომ ჭეშმარიტ ბაზარს დაცვა სჭირდება და ეს სახელმწიფოსთან ერთად თითოეული მოქალაქის ვალია [13, 308].

მაშასადამე, კორუფციის პრობლემის გადაწყვეტის საუკეთესო გზაა ხელისუფლების პოლიტიკური ნება და მოსახლეობაში ძლიერი საზოგადოებრივი აზრის არსებობა. თუ აღნიშნული ორი კომპონენტიდან ერთ-ერთი მაინც რეალურია, დემოკრატიული რეფორმები წინააღმდეგობრივად მიმდინარეობს. თუ არც ერთი არ არსებობს, ანტიკორუფციული პოლიტიკის რეალიზაცია გადაიქცევა პოპულიზმად.

## ლიტერატურა

1. Кох И.А., Нравственные аспекты коррупции., ж., „Чиновник“. 2002, № 1(7).
2. შევარდნაძე კ., ჩიქელაშვილი რ., ჩოხელი ვ., ხადური ნ., საგადასახადო კორუფციის პაპავას ინდექსები, თბილისი: „კომპანიდა იმპერიალი“, 2000
3. Левин М. И., Цирик М. Л., Коррупция как объект математического моделирования, ж. „Экономика и математические методы“, 1998, т. 34, вып.3. Левин М. И., Цирик М. Л., Математические модели коррупции, ж. „Экономика и математические методы“, 1998, т. 34, вып. 4. Полтерович В. М., Факторы коррупции, ж. „Экономика и математические методы“, 1998, т. 34, вып. 3.
4. ინტერნეტის მისამართი: //www.transparency.org//www.opacity.org//www.heritage.org//www.nber.org
5. მოხსენება საქართველოს 2000 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის შესახებ, თბილისი: საქართველოს პარლამენტის საბიუჯეტო ოფისი, 2001 წელი.
6. *კაჯკაჯიშვილი ი.*, სოციალური მოქმედების თეორია,თბ.: ფონდი ღია საზოგადოება საქართველო, 2001.
7. Коулман Дж., Капитал социальный и человеческий, ж. ОНС., 2001, №3.
8. Сивринов Б.С., Социальная перспектива – человеческое измерение, ж. Социологические исследования, 2001, №6.
9. Аврамова Е. М., Логинов Д.М., Социально-экономическая адаптация: ресурсы и возможности, ж. ОНС, 2002, №5.
10. Coleman I.S., Foundations of Social Theory. Cambridge 1990.



11. Павловский В., Социология молодежи, ж. „Социологические исследования“, 2000, №5.
12. ჰუმანური განვითარების ანგარიში, საქართველო 2000, გაეროს განვითარების პროგრამა.
13. მეზერიშვილი ლ., ეკონომიკური სოციოლოგია, თბ.: მეცნიერება, 2003.

**Р. Отинашвили**  
**ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ КОРРУПЦИИ**

**Резюме**

Коррупция рассмотрена как специфический вид преступления, отмечено, что она проявляется в любом обществе, проанализированы определения коррупции, формы и виды её проявления, сферы распространения. Отмечено, что в Грузии наблюдаются все виды и проявления коррупции. Рассмотрены также проблемы борьбы с коррупцией в сфере образования. Лучшим путем преодоления этого недуга признаётся политическая воля власти и наличие сильного общественного мнения. Если из этих двух компонентов хоть один реален, демократические реформы протекают с преемственностью. В противном случае антикоррупционная политика превращается в популизм. Но существует другой, более продолжительный, эволюционный путь. В развитии теневых отношений большую роль играет социально-экономическая среда, она меняется в течение десятилетий и зависит от многих факторов, главный из которых – человек. Социальная среда – выражение его деятельности по отношению к конкретной эпохе. Но если данная среда не отвечает потребностям цивилизованного развития страны, необходима его трансформация. В этом случае своё слово должна сказать надлежащим образом образованная личность (общество), ибо именно она является центром и объединяющим звеном общественных отношений. Отмечено, что сегодня общественные науки должным образом не раскрывают современных тенденций развития Грузии, требуется трансформация этих наук, нужен современный подход к решению проблем во взаимосвязи. Социальные дисциплины должны развиваться на основе духовного облика грузинской нации, который сконцентрирован в её нравственных ценностях.

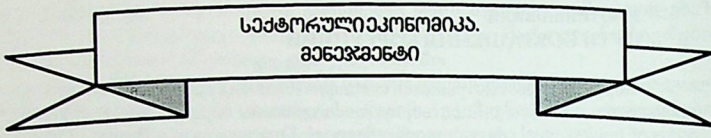
**R. Otinashvili**  
**WAYS FOR REDUCING CORRUPTION**

**Summary**

Corruption is considered as a specific kind of crime. It is noted that corruption may emerge in every society. The article analyzes definitions of corruption, its forms, kinds and areas of spreading. In Georgia there are all forms of corruption. Problems related to fighting against corruption are discussed from the education point of view. The best way for solving this problem is a political will of government and strong public opinion. If at least one of these components is real, democratic reforms have controversial character. If neither of them exist, the process of implementation of anti-corruption policy will turn into populism. In this case there is another, “evolutionary” way, which is more time-consuming, but more real. The role of social and economic environment is significant in increasing shadow relations. It could hardly be changed during decades and depends on many factors among which man is of paramount importance. Social environment is an expression of human existence in certain epoch. But if the environment does not respond to the requirements of countries’ civil development, it should be transformed. Person (society) with due expertise must play a crucial role in this process. Person is an anthropo-socio-cultural phenomenon capable of transforming social and economic environment.

It is mentioned that social sciences do not give a thorough explanation of contemporary development trends in Georgia. There is need for their transformation and interdisciplinary approach to current problems. Social sciences should be developed on the basis of mentality of the nation, which is concentrated into its moral values.





6. პაიჭაძე

### ხელმძღვანელობის სტილი თანამედროვე ეტაპზე

ხელმძღვანელობის სტილი გულისხმობს ხელმძღვანელის თვისებათა მყარ კომპლექსს, რომელიც ვლინდება დაქვემდებარებულებთან მის ურთიერთობაში. უფრო კონკრეტულად, იგი არის წესი, რომლის მიხედვითაც ხელმძღვანელი მართავს თავის დაქვემდებარებულებს და რომელშიც ვლინდება მისი ქცევის მანერა, მიუხედავად კონკრეტული სიტუაციებისა.

ხელმძღვანელობის სტილის კონცეფცია ფართოდ განვითარდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. მიუხედავად ამისა, მისი დამუშავება ჯერ კიდევ აწყდება მრავალ სიძნელეს.

„ხელმძღვანელობის სტილის“ ცნების მეცნიერული ანალიზი დაკავშირებულია გერმანელ ფსიქოლოგთან *კ. ლევინთან*. იგი მოღვაწეობდა აშშ-ში მე-20 საუკუნის 30-იან წლებში. მან სხვა თანამშრომლებთან ერთად ჩაატარა ექსპერიმენტა სერია 10-11 წლის ბავშვებთან. ჩატარებული კვლევის შედეგების ანალიზის გააზრების საფუძველზე, გამოყო ხელმძღვანელობის სამი „კლასიკური“ სტილი: *ავტორიტარული, დემოკრატიული და ნეიტრალური*. ამ სტილთა გამოყოფის მნიშვნელოვანი საერთო საფუძველი იყო მმართველობით გადაწყვეტილებათა მიღების ხასიათი და ხელმძღვანელობის დამოკიდებულება ხელქვეითებისადმი.

ხელმძღვანელობის ავტორიტარული სტილისათვის დამახასიათებელია ხელმძღვანელის მიერ ყველა გადაწყვეტილებათა ერთპიროვნული მიღება და მომუშაებისადმი, როგორც პიროვნებისადმი, ნაკლები ინტერესი. მოცემულ შემთხვევაში ხელმძღვანელი თავის ხელქვეითს მართავს თავისი ლეგიტიმური ძალაუფლების საშუალებით და მათგან ელოდება შესაბამის მორჩილებას. ხელმძღვანელი თვითონ, ხელქვეითებთან დასაბუთების გარეშე, განსაზღვრავს მიზნებს, ანაწილებს დავალებებს და მკაცრად აკონტროლებს მათ შესრულებას. იგი დარწმუნებულია თავის კომპეტენტურობაში ხელქვეითებთან შედარებით, თუმცა ყოველთვის ეს ასე არაა. ხელმძღვანელის გადაწყვეტილებები დებულობს ბრძანებებისა და დადგენილებების სახეს, რომლებიც უსიტყვოდ უნდა შეასრულონ ხელქვეითებმა. წინააღმდეგ შემთხვევაში მათ მიმართ განხორციელდება სხვადასხვა ხასიათის სანქციები. ხელმძღვანელი აჯილდოებს ან სჯის თანამშრომლებს საკუთარი შეხედულებით.

ავტორიტარული სტილის საწინააღმდეგოა ხელმძღვანელობის დემოკრატიული სტილი. მოცემულ შემთხვევაში ხელმძღვანელი ცდილობს გადაწყვეტილებების შემუშავებას მისცეს კოლექტიური ხასიათი. იგი



თანამშრომლებთან ერთად ამუშავეს ორგანიზაციის მიზნებს და, თითოეული მუშაკის ინდივიდუალური მონაცემებიდან გამომდინარე, ანაწილებს სამუშაოს. მომუშავეთა შეფასებისას იგი ხელმძღვანელობს ობიექტური და თანამშრომლებისთვის ცნობილი კრიტერიუმებით, ხელქვეითებს უწევს საჭირო დახმარებას და ცდილობს აამაღლოს მათი შესაძლებლობა, დამოუკიდებლად გადაწყვიტონ წარმოებრივი ამოცანები. ასეთი ხელმძღვანელისთვის დამახასიათებელია თვითკრიტიკულობა, თვითკონტროლი, თანაზიარობა და ზომიერი ურთიერთობები ხელქვეითებთან.

**ხელმძღვანელობის ნეიტრალური (მიშვებულობის) სტილისათვის** დამახასიათებელია: ხელმძღვანელის მისწრაფება თავი აარიდოს გადაწყვეტილების მიღებას, ან წეს ამოცანა გადააქისროს სხვას. ამ სტილის ხელმძღვანელი, როგორც წესი, თავის ხელქვეითებს თავიანთ მოქმედებებში აძლევს სრულ თავისუფლებას. ფაქტობრივად მათი მუშაობა მიშვებულია თვითდინებაზე. იგი თანამშრომლებთან ურთიერთობაში თავაზიანია, მაგრამ ასრულებს პასიურ როლს, უინიციატივოა. თანამშრომლებს საჭირო ინფორმაციას აძლევს მხოლოდ მათი თხოვნით. მოცემულ შემთხვევაში არ ხდება დაევალების, უფლებებისა და მოვალეობათა მკაფიო განაწილება. ხელმძღვანელი გაურბის თანამშრომელთა როგორც პოზიტიურ, ისე ნეგატიურ შეფასებას, არ ახდენს ჯგუფურ ურთიერთობათა რეგულირებას. ფაქტობრივად, ნეიტრალური სტილი ნიშნავს ხელმძღვანელობის უქონლობას, რამდენადაც ხელმძღვანელი მთლიანად თავს არიდებს თავისი მმართველობითი როლის შესრულებას.

**ზემოაღნიშნული ხელმძღვანელობის ცალკეულ კლასიკურ სტილს აქვთ გარეგანი გამოვლენის დამახასიათებელი ფორმები.** ავტორიტარული ხელმძღვანელისათვის დამახასიათებელია სახის მკაცრი გამომეტყველება, მკვეთრად უკმეხი (ცივი) მბრძანებლური ტონი, ჯგუფისაგან თავისი თავის გამოცალკეება. დემოკრატიული ხელმძღვანელისათვის კი უფრო მეტად დამახასიათებელია თანაზიარობა, გარეგანი კეთილსასურველობა, განკარგულების მიცემა თხოვნის ან რეკომენდაციის სახით, საუბრისას სიტყვა „ჩვენის“ სიტყარბე სიტყვა „მე“-თან შედარებით. ნეიტრალური სტილისათვის დამახასიათებელია ხელმძღვანელის მშვიდი სახე, რომელიც ცდილობს დარეგნულად იყოს შეუმჩნეველი და რომელსაც თანამშრომლებთან მიმართებისას პირფერული (ლაციცა) ტონი აქვს.

პერსონალის მართვის საკითხებზე მომუშავე სპეციალისტთა აზრით, **ავტორიტარულად მართულ ორგანიზაციებში (ჯგუფებში) შრომის მწარმოებლურობა უფრო მაღალია, ვიდრე დემოკრატიულ კოლექტივებში.** ამასთან ერთად, ხელმძღვანელის არყოფნისას ან მისი შეცვლისას იგი ეცემა, ზოგჯერ კი ფერხდება შრომითი პროცესი. ასეთ კოლექტივებში უფრო მაღალია მის წევრებს შორის დამაბუფლობა, ხშირია მწვავე კონფლიქტები, ნაკლები ინტერესია შრომისადმი, არ არის ნამდვილი დარაზმულობა. ყოველივე ეს უარყოფითად მოქმედებს ავტორიტარულად მართული კოლექტივების წარმოებრივ მიღწევებზე.

**ხელმძღვანელობის დემოკრატიული სტილის უპირატესობა ისაა, რომ იგი უფრო უწყობს ხელს შრომითი მოტივაციისა და მუშაობის ხარისხის გაუმჯობესებას.** მოცემულ შემთხვევაში თანამშრომლები განიცდიან სიამაყის გრძობას თავისი შრომისთვის, აფასებენ თავიანთ ყოფნას მოცემულ კოლექტივში, ავლენენ გამჭრიახობას, მოხერხებასა და ინიციატივიანობას. კოლექტივში გამეფებულია სანდო და მეგობრული ატმოსფერო. შრომით პროცესს აქვს თვითრეგულაციის უნარი და იგი არ



ირღვევა ხელმძღვანელის არყოფნისას.

*ხელმძღვანელობის ნეიტრალური სტილისას დაბალია შრომის მწარმოებლურობა და ჯგუფური იდენტიფიკაცია, ანუ შრომის დანაწილების ხარისხი.* ასეთი მმართველობის მქონე კოლექტივისათვის დამახასიათებელია მის წევრებს შორის აგრესიულობა, რაც ხშირად იწვევს მის (კოლექტივის) დაშლას. ასეთ ჯგუფში, როგორც წესი, დაბალია შრომითი დისციპლინა, ხშირია ორგანიზაციის საქმიანობისათვის ნეგატიური ხასიათის მქონე, არაფორმალური ლიდერების წარმოშობა. ახალ ან სუსტ მომუშავეებს ხშირად ავიწროებენ შედარებით ძლიერები. დასახელებული და სხვა მიზეზების გამო, ხელმძღვანელობის აღნიშნული სტილი მიუღებელია.

შესაბამის სპეციფიკისტა აზრით, ამჟამად *ხელმძღვანელობის ავტორიტარული სტილი შეიძლება იყოს ეფექტიანი ერთგვაროვანი და რუტინული ამოცანების გადაწყვეტისას.* ამ სტილის გამოყენება გამართლებულია ხელმძღვანელებისა და მისი ხელქვეითების განათლების დონესა და კომპეტენციაში დიდი განსხვავებისას, აგრეთვე, მომუშავეთა მოტივაციის უპირატესად მატერიალურ სისტემაზე ორიენტაციისას.

*ავტორიტარული სტილის ეფექტიანი გამოყენება ხელმძღვანელებისაგან მოითხოვს:* 1) მაღალ პასუხისმგებლობას; 2) მკაცრ თვითკონტროლს; 3) ფართო განჭვრეტას; 4) გადაწყვეტილებათა მიღების უნარს; 5) კარგ ორგანიზაციულ თვისებებს, გადაწყვეტილებათა ცხოვრებაში გატარების უნარს.

ზემოაღნიშნულთან ერთად, ხელმძღვანელობის ავტორიტარული სტილის ეფექტიანობისათვის აუცილებელია ხელქვეითები, ანუ ხელმძღვანელის ბრძანებათა უშუალო შემსრულებლები იყვნენ დამჯერები.

*ხელმძღვანელობის ავტორიტარულ სტილს აქვს თავისი ძლიერი მხარეები. ესენია: იგი საშუალებას იძლევა სწრაფად იქნეს მიღებული გადაწყვეტილებები და მობილიზებულ იქნეს თანამშრომლები მათ განსახორციელებლად, საშუალებას იძლევა სტაბილიზებულ იქნეს სიტუაციები კონფლიქტურ ჯგუფებში.*

ხელმძღვანელობის ავტორიტარული სტილის უარყოფითი მხარეებია: *მოტივაციის შესაძლებლობის, ხელქვეითთა დამოუკიდებლობისა და განვითარების შეზღუდვა; ხელმძღვანელის სუბიექტურობისა ან მეტისმეტი განტვირთვის გამო, მცდარ გადაწყვეტილებათა მიღების საშიშროება.*

*ხელმძღვანელობის დემოკრატიულ სტილს ამჟამად უმეტესად კოოპერატიულ სტილს უწოდებენ.* მიაჩნიათ, რომ დღეს ტერმინი „კოოპერატიული“ უფრო ზუსტად ასახავს ამ სტილის არსს, ვიდრე სიტყვა „დემოკრატიული“. საქმე ისაა, რომ თანამედროვე საქმიანი ორგანიზაციების უმეტესობა, გარკვეული აზრით, ავტორიტარულია და არ უშვებენ დემოკრატიისათვის დამახასიათებელ ხელმძღვანელთა არჩევასა და გადაწყვეტილებათა მიღების კოლექტიურ პრინციპს.

ხელმძღვანელობის კოოპერატიული სტილისას წარმოებრივი აქტიურობის ფორმირება ხდება ხელმძღვანელებისა და ხელქვეითთა ურთიერთქმედების საფუძველზე. ამ სტილის ეფექტიანი გამოყენება შეიძლება შემოქმედებითი ხასიათის ამოცანების გადაწყვეტისას. იგი გულისხმობს ხელმძღვანელისა და მის ხელქვეითთა განათლების დონეებს შორის სიახლოვესა და თანამშრომელთა უპირატესად არამატერიალურ მოტივაციას.

კოოპერატიული სტილი, უპირველეს ყოვლისა, ხელმძღვანელისაგან მოითხოვს იმის ცოდნასა და მისწრაფებას, რომ თანამშრომლები აქტიურად ჩაბას იმ გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში, რომლებზეც იგი არის პასუხისმგებელი. ხელმძღვანელი თავის გადაწყვეტილებებს, როგორც წესი,



იღებს ხელქვეითთა წინადადებების გათვალისწინებით. მისი ძირითადი პრინციპია: *უფლებამოსილებათა დელეგირება, რამდენადაც იგი შესაძლებელია და ბრძანებების გაცემა, რამდენადაც იგი საჭიროა. ასეთი ხელმძღვანელი აღიარებს თანამშრომელთა უნარს და ესმის, რომ თვითონ მას არ შეუძლია ყველაფერი იცოდეს და გაითვალისწინოს.*

*აუცილებელ კონტროლს ხელმძღვანელი ახორციელებს შედეგების მიხედვით და არა დეტალური საშემსრულებლო ფორმით, როგორც ამას ადგილი აქვს ხელმძღვანელობის ავტორიტარული სტილისას. გამოიყენება, აგრეთვე, თანამშრომელთა თვითკონტროლი.*

ხელმძღვანელი ხშირად აწვდის ინფორმაციას თანამშრომლებს არა მარტო იმაზე, თუ რა არის საჭირო დავალებათა შესასრულებლად, არამედ ორგანიზაციაში არსებულ საერთო სიტუაციაზე. ამ შემთხვევაში ინფორმაცია ხელმძღვანელობის ერთ-ერთი საშუალებაა.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ *ხელმძღვანელობის კოოპერატიული სტილის გამოყენება ხელმძღვანელს უწყებს შემდეგ მოთხოვნებს:* 1) გახსნილობა; 2) ნდობა თანამშრომლისადმი; 3) უარი თავის პირად პრივილეგიებზე; 4) უნარი და სურვილი მოახდინოს თავისი ფუნქციების დელეგირება; 5) ჩაურევლობა მიმდინარე ამოცანების შესრულებაში, კონტროლი ოფიციალური ინსტანციების საშუალებით (შესაბამისი ხელმძღვანელობისა და არხების საშუალებით); 6) კონტროლი შედეგების მიხედვით; 7) გადაწყვეტილებათა არაკოლექციური მიღების ფაქტების დასაბუთება თანამშრომელთა წინაშე და ა. შ.

*ხელმძღვანელობის კოოპერატიული სტილისას თანამშრომლები განიხილებიან როგორც პარტნიორები, რომლებთაც დამოუკიდებლად შეუძლიათ გადაწყვიტონ მიმდინარე ყოველდღიური ამოცანები. მოცემულ შემთხვევაში თანამშრომელთათვის დამახასიათებელია პროფესიონალური მომზადების მაღალი დონე, ცოდნა და გამოცდილება, შინაგანი მოთხოვნილება დამოუკიდებლობაზე, მისწრაფება შემოქმედებისა და განვითარებისაკენ, ინტერესი მუშაობისადმი, პერსპექტიულ ცხოვრებისეულ და ორგანიზაციულ მიზნებზე ორიენტაცია და ა. შ.*

*კოოპერატიული სტილის გამოყენება თანამშრომლებისაგან მოითხოვს:*

- 1) სურვილს თავის თავზე აიღოს პასუხისმგებლობა; 2) მზადყოფნასა და უნარს პასუხი აგოს თავის მოქმედებებზე; 3) თვითკონტროლს; 4) საკონტროლო უფლებების არსებობას, სურვილსა და უნარს გამოიყენოს ისინი.

### ლიტერატურა

1. ნ. პაიჭაძე, პერსონალის მართვა, სახელმძღვანელო, თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, თბ., 2003.
2. Блинов А., Василевская О. Искусство управления персоналом. Учебное пособие. М., 2001.
3. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала. М., 2001.
4. Пугачев В.П. Руководство персоналом организации. Учебник. М., 2000.
5. Управление персоналом. Учебное пособие. М., 1997.
6. Шкатулла В.И. Настольная книга менеджера по кадрам. М., 2001.



**Н.Пайчадзе**

## **СТИЛЬ РУКОВОДСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

Резюме

В статье приведен научный анализ понятия «стиль руководства». Охарактеризованы авторитарный, демократический и нейтральный стили руководства. Приведены характерные формы внешних проявлений каждого классического стиля. В статье детально проанализированы их положительные и отрицательные стороны. Приведены те обязательные качества, которыми должны обладать руководители и их подчиненные при использовании тех или иных стилей руководства, а также, в каких конкретных случаях желательно их использование. В статье детально рассмотрен более всего распространенный на современном этапе в передовых организациях и трудовых коллективах такой современный и прогрессивный стиль руководства, как кооперативный стиль управления, являющийся развитой формой демократического стиля. В статье указано, что при этом стиле сотрудники выступают в качестве партнеров, которые могут независимо решать текущие задачи. В данном случае работники обязательно должны обладать высоким уровнем профессионализма, быть независимыми и стремиться к творчеству и развитию.

**N. Paichadze**

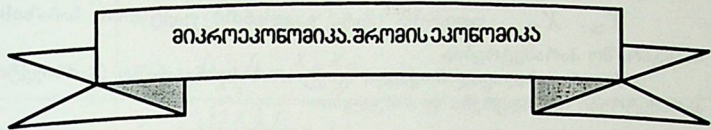
## **THE STYLE OF LEADERSHIP AT MODERN STAGE**

Summary

The article provides the scientific analysis of the concept of leadership style. It characterizes autocratic, democratic and neutral styles of leadership. The article includes a detailed analysis of positive and negative sides of the above-mentioned styles and gives characters necessary to the leaders and deputies while using one of the styles. It also discusses the specific cases in which it is reasonable to use one of the mentioned styles.

The article concerns with progressive and contemporary styles widely spread in advanced organizations and labour associations, such as cooperative style of leadership, which represents the developed form of the democratic style. It is pointed out that in case of this style the members of personnel are considered partners, which are able to resolve current daily issues independently. In this instance they should be high skilled professionals and inclined to creativeness and development.





6. ბიზიაშვილი

**შრომის ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე მოქმედი ფაქტორების პარამეტრების განსაზღვრისათვის**

წარმოების ეკონომიკურ განვითარებაზე მრავალი ფაქტორი ახდენს გავლენას. ამის შესაბამისად შეიძლება განხილულ იქნეს ეკონომიკურ მოვლენასა და ყოველ კონკრეტულ ფაქტორს შორის ცალმხრივი კავშირი ან ეკონომიკურ მოვლენასა და მასზე მოქმედ მრავალ ფაქტორს შორის მრავალმხრივი კავშირი [1, გვ. 32], ცალმხრივი კავშირითიერობების დადგენა ვერ უზრუნველყოფს ეკონომიკურ მოვლენაში მიმდინარე პროცესების განსაზღვრას, რადგან იგი გაცილებით რთული ურთიერთობით ხასიათდება. ამიტომ უფრო სწორია განისაზღვროს ეკონომიკურ მოვლენაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენა მათ ერთობლობაში ანუ ყველა ფაქტორის ზემოქმედება ეკონომიკურ მოვლენაზე, ამ ფაქტორების ურთიერთქმედება და ეკონომიკური მოვლენის როგორც ამოცანის ზემოქმედება ფაქტორების პერსპექტიულ პარამეტრებზე. ასე ამოცანის დასმა თავისთავად გულისხმობს მიზეზ-შედეგობრივი კავშირის დამყარებას და გაცნობიერებას დროში (გუშინ, დღეს, ხვალ) და სივრცეში (ფაქტორები, მოვლენები, ფაქტორები).

ასე დასმული ამოცანის მხოლოდ ნაწილობრივი განხილვა იყო ჩვენ მიერ ადრე წარმოდგენილი [2, გვ. 353] და იგი გულისხმობდა წარმოების ეკონომიკურ განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენის განსაზღვრას. ჩვენ მიერ შედგენილი მეთოდიკა ვარგისია არა მარტო აღნიშნული ამოცანის გადასაწყვეტად, არამედ აგრეთვე წარმოების ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე მოქმედი ფაქტორების პერსპექტიული პარამეტრების (მინიმუმიდან მაქსიმუმამდე) განსაზღვრისათვის.

ეკრძოდ, ღირებულებით და ნატურალურ გამოხატულებაში ორი ერთობლივად მოქმედი ფაქტორის საანგარიშო (პერსპექტიული) პარამეტრები ისაზღვრება ფორმულებით:

$$X_{11} = \sqrt{\frac{2X_{10}f_1}{X_{20}} + X_{10}^2}$$

$$X_{22} = \frac{f_2 - f_1}{X_{11}} + \frac{X_{20}X_{11}}{X_{10}} \quad (1)$$



სადაც  $f_1, f_2$  უმცირესი და უდიდესი ფაქტორის გავლენა საანგარიშო პერიოდში;

$X_{10}, X_{11}$  - უმცირესი ფაქტორის საბაზისო და საანგარიშო (პერსპექტიული) პარამეტრებია;

$X_{20}, X_{22}$  - უდიდესი (მეტი გავლენის) ფაქტორის საბაზისო და საანგარიშო პარამეტრებია.

სამი ერთობლივად მოქმედი ფაქტორის საანგარიშო (პერსპექტიული) პარამეტრები ისახლდება ფორმულებით:

$$X_{11} = \sqrt[3]{\frac{3X_{10}^2 f_1}{X_{20} X_{30}} + X_{10}^3}$$

$$X_{22} = \sqrt{\frac{2X_{20}(f_2 - f_1)}{X_{11} X_{30}} + \frac{X_{20}^2 X_{11}^2}{X_{10}^2}} \quad (2)$$

$$X_{33} = \frac{f_3 - f_2}{X_{11} X_{22}} + \frac{X_{30} X_{22}}{X_{20}}$$

პირველ და მეორე საანგარიშო ფორმულების აგებულების (ტექტონიკის) შესწავლისა და ექსტრაპოლაციური პროგნოზის საფუძველზე ჩვენ მიერ გამოყვანილ იქნა ღირებულებით და ნატურალურ გამოხატულებაში ფაქტორების პერსპექტიული (საპროექტო) პარამეტრების საანგარიშო საერთო ფორმულები:

$$X_{11} = \sqrt[n]{\frac{nX_{10}^{n-1} f_1}{X_{20} \dots X_{n0}} + X_{10}^n}$$

$$X_{kk} = \sqrt[n-k+1]{\frac{(n-k+1)X_{k0}^{n-k} (f_k - f_{k-1})}{X_{11} \dots X_{(k-1)X_{k-1}} \cdot X_{(k+1)0} \dots X_{n0}} + \frac{X_{k0}^{n-k+1} X_{(k-1)X_{k-1}}}{X_{(k-1)0}^{n-k+1}}}$$

$$X_{nn} = \frac{f_n - f_{n-1}}{X_{11} \dots X_{(n-1)X_{n-1}}} + \frac{X_{n0} X_{(n-1)X_{n-1}}}{X_{(n-1)0}}$$

სადაც  $n$  არის ფაქტორთა რაოდენობა;

$k$  - შუალედურ ფაქტორთა რიგითი ნომერი,  $K=2, 3, \dots, n-1$ .

საერთო ფორმულებიდან გამომდინარე, ჩვენ მიერ შედგენილი იქნა ეკონომიკურ მოვლენაზე მოქმედი ფაქტორების პერსპექტიული პარამეტრების საანგარიშო სამუშაო ფორმულების ცხრილი (იხ. ცხრილი 1).



ცხრილი 1

ნატურალურ და ღირებულებით გამოსახულებაში ფაქტორთა პერსპექტიული პარამეტრების საანგარიშო ფორმულები

ფაქტორთა რიცხვი n	საანგარიშო ფორმულები ფაქტორთა გავლენის მინიმუმიდან მაქსიმუმამდე
2	$X_{11} = \sqrt{\frac{2 X_{10} f_1}{X_{20}} + X_{10}^2}$ $X_{22} = \frac{f_2 - f_1}{X_{11}} + \frac{X_{20} X_{11}}{X_{10}}$
3	$X_{11} = \sqrt[3]{\frac{3 X_{10}^2 f_1}{X_{20} X_{30}} + X_{10}^3}$ $X_{22} = \sqrt{\frac{2 X_{20} (f_2 - f_1)}{X_{11} X_{30}} + \frac{X_{20}^2 X_{11}^2}{X_{10}^2}}$ $X_{33} = \frac{f_3 - f_2}{X_{11} X_{22}} + \frac{X_{30} X_{22}}{X_{20}}$
4	$X_{11} = \sqrt[4]{\frac{4 X_{10}^3 f_1}{X_{20} X_{30} X_{40}} + X_{10}^4}$ $X_{22} = \sqrt[3]{\frac{3 X_{20}^2 (f_2 - f_1)}{X_{11} X_{30} X_{40}} + \frac{X_{20}^3 X_{11}^3}{X_{10}^3}}$ $X_{33} = \sqrt{\frac{2 X_{30} (f_3 - f_2)}{X_{11} X_{22} X_{40}} + \frac{X_{30}^2 X_{22}^2}{X_{20}^2}}$ $X_{44} = \frac{f_4 - f_3}{X_{11} X_{22} X_{33}} + \frac{X_{40} X_{33}}{X_{30}}$
5	$X_{11} = \sqrt[5]{\frac{5 X_{10}^4 f_1}{X_{20} X_{30} X_{40} X_{50}} + X_{10}^5}$ $X_{22} = \sqrt[4]{\frac{4 X_{20}^3 (f_2 - f_1)}{X_{11} X_{30} X_{40} X_{50}} + \frac{X_{20}^4 X_{11}^4}{X_{10}^4}}$ $X_{33} = \sqrt[3]{\frac{3 X_{30}^2 (f_3 - f_2)}{X_{11} X_{22} X_{40} X_{50}} + \frac{X_{30}^3 X_{22}^3}{X_{20}^3}}$ $X_{44} = \sqrt{\frac{2 X_{40} (f_4 - f_3)}{X_{11} X_{22} X_{33} X_{50}} + \frac{X_{40}^2 X_{33}^2}{X_{30}^2}}$ $X_{55} = \frac{f_5 - f_4}{X_{11} X_{22} X_{33} X_{44}} + \frac{X_{50} X_{44}}{X_{40}}$

მოვიყვანოთ ორფაქტორიანი შემთხვევის უმარტივესი მაგალითი:

დაეუშვათ, საბაზისო წელს პროდუქციის მოცულობა შეადგენს  $G=450$  ათას ლარს. მომუშავეთა საშუალო სიობრივი რიცხვია  $X_{10}=300$  კაცი, შრომის

მწარმოებლურობის საბაზისო დონეა  $X_{20} = \frac{450}{300} = 1,5$  ათასი ლარი.

საანგარიშო წელს პროდუქციის მოცულობა უნდა გაიზარდოს 50 ათასი ლარით, რომელშიც პირველი ფაქტორის გავლენა უნდა შეადგენდეს  $f_1 = 10$  ათას ლარს, ხოლო მეორე ფაქტორის (შრომის მწარმოებლურობის) გავლენა უნდა შეადგენდეს  $f_2 = 40$  ათას ლარს.

გაანგარიშების ჩასატარებლად ვსარგებლობთ №1 ცხრილის



ორფაქტორიანი ვარიანტის საანგარიშო ფორმულებით:

$$X_{11} = \sqrt{\frac{2X_{10}f_1}{X_{20}} + X_{10}^2} = \sqrt{\frac{2 \cdot 300 \cdot 10}{1.5} + 300^2} = 307 \text{ კაც.}$$

$$X_{22} = \frac{f_2 - f_1}{X_{11}} + \frac{X_{20} \cdot X_{11}}{X_{10}} = \frac{40 - 10}{307} + \frac{1.5 \cdot 307}{300} = 1.63 \text{ ათასი ლარი}$$

მაშასადამე, დასახული ამოცანის გადასაწყვეტად საანგარიშო პერიოდში მომუშავეთა საშუალო სიობრივმა რიცხვმა უნდა შეადგინოს 307 კაცი, ხოლო მათმა შრომის მწარმოებლურობამ 1,63 ათასი ლარი.

#### ლიტერატურა

1. Римлер Ю. Экономические методы анализа развития, М., „Статистика“, 1979.
2. ბიჭიაშვილი ნ. წარმოების ეკონომიკურ განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორების გავლენის განსაზღვრისათვის, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის შრომები, გამ. „სიახლე“, თბილისი, 2002.

#### Н. Бичашвили K ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПАРАМЕТРОВ ФАКТОРОВ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИРМЫ

В статье предложен новый способ определения перспективных параметров факторов, влияющих на экономические явления предприятия. Сущность предложенного способа заключается в том, что все факторы рассмотрены и рассчитаны последовательно, начиная от наиболее отрицательного и заканчивая фактором наиболее положительного действия. Число факторов не ограничено, однако они должны быть выражены в форме функционального взаимоотношения.

#### N. Bichashvili ON DEFINING THE PARAMETERS OF FACTORS INFLUENCING ON TECHNICAL AND ECONOMIC INDICATORS OF AN ENTERPRISE

##### Summary

The article provides a new method for prospective parameters of the factors influencing on the economic activity of an enterprise. The essential of the proposed method is that it considers all the factors sequentially from the most negative to the most positive ones. The number of factors is unlimited, though they should be expressed in terms of function.



## შ. ბუჩაშვილი

### კახეთის მხარის მოსახლეობის ბუნებრივი მოძრაობა

1990-იანი წლების დასაწყისიდან საქართველოს მოსახლეობის დემოგრაფიულ განვითარებაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები მოხდა. ქვეყანაში მიმდინარე პოლიტიკურმა და სოციალურ-ეკონომიკურმა პროცესებმა უარყოფითი გავლენა იქონია მოსახლეობის კვლავწარმოების რეჟიმზე. საქართველოს სხვა მხარეებთან შედარებით, კახეთის მხარეში დემოგრაფიული კრიზისი უფრო მეტად გამოვლინდა.

მოსახლეობის ბოლო აღწერათა შორის პერიოდში კახეთის მხარის მოსახლეობის რიცხოვნობა 441,0 ათასიდან 407,2 ათას კაცამდე ანუ 7,7%-ით შემცირდა. 1989-1993 წლებში მხარეში მოსახლეობის ბუნებრივი მატება სტაბილური იყო. იგი საშუალოდ 1500 კაცით მატულობდა წელიწადში. 1995 და 1996 წლებში კახეთის მხარეში მოსახლეობის რიცხოვნობის კლება დაფიქსირდა. შემდეგი ორი წლის განმავლობაში მოსახლეობის რიცხოვნობამ კვლავ მოიმატა. თუმცა, იგი დროებითი აღმოჩნდა. 1999 წლიდან დღემდე კახეთის მხარეში მოსახლეობის რიცხოვნობის ინტენსიური შემცირება გრძელდება.

მოსახლეობის ბუნებრივი მატება შობადობისა და სიკვდილიანობის პროცენტებით განისაზღვრება.

კახეთის მხარის მთელ მოსახლეობაში შობადობის მაჩვენებელი 1980-იან წლებში, სოფლის მოსახლეობის მაღალი ხვედრითი წონის გამო, ჯერ კიდევ განაპირობებდა მოსახლეობის საგრძნობ ბუნებრივ მატებას. კრიზისის წინა პერიოდში 1980-იანი წლების პირველ ნახევართან შედარებით იგი 2%-ით არის შემცირებული. 1985 წელს შობადობის ზოგადმა კოეფიციენტმა 19,1%, 1989 წელს – 17,1% შეადგინა.

1990-იან წლებში კახეთის მხარის ყველა ადმინისტრაციულ რაიონში შობადობა დაეცა. საერთო შემცირების ფონზე შობადობის ზოგად კოეფიციენტებს შორის სხვაობა რაიონებს შორისაც შემცირდა. 1990 წელს შობადობის ყველაზე მაღალი დონე აღინიშნა საგარეჯოსა (20,7%) და ლაგოდეხის (20,1%) რაიონებში, სადაც მთელ მოსახლეობაში ყველაზე მეტია აზერბაიჯანელი მოსახლეობის წილი. თანამედროვე ეტაპზე, იმ ფაქტორების ზემოქმედება, რომლებიც განსაზღვრავდნენ შობადობის დიფერენციაციის ხარისხს, აშკარად შესუსტებულია. სხვადასხვა ეროვნების მოსახლეობისათვის დამახასიათებელია კვლავწარმოების განსხვავებული ეტაპი, რასაც განაპირობებს ამ ხალხების ფუნდამენტური კულტურული სხვადასხვაობა. კრიზისის წლებში იმდენად შეიზღუდა დემოგრაფიული ზრდისთვის აუცილებელი რესურსების



მოცულობა, რომ ყველა ეროვნების მოსახლეობის შობადობის დონეები თითქმის დაუახლოვდა ერთმანეთს. ოჯახში ყოველი ახალი წევრის შემომატება უკვე მისი ფიზიკური არსებობის პრობლემას ქმნიდა, რამაც დემოგრაფიული გადასვლის დაბალ საფეხურზე მდგომ ეროვნებებშიც კი მკვეთრად შეამცირა შობადობის დონე.

1990-2002 წწ. კახეთის მხარეში შობადობის ზოგადი მაჩვენებელი 17.6%-დან 7.2%-მდე შემცირდა. ამასთან, არც ის არის გამორიცხული, რომ ზოგჯერ შეიძლება ადგილი ჰქონდეს შობადობის არასრულ სტატისტიკურ აღრიცხვას, მაგრამ საერთო ტენდენციას იგი მაინც ვერ შეცვლის.

შობადობის პროცესის უკეთ შეფასებისათვის გამოიყენება შობადობის სპეციალური კოეფიციენტი, რომელიც გეინვენებს დაბადებას ყოველ 1000 ფერტილური ასაკის ქალზე. ამ მაჩვენებლის მიხედვით 1989 წელს კახეთის მხარის ყველა ადმინისტრაციული რაიონი, სიღნაღის გარდა, შობადობის საშუალო დონით ხასიათდება. სიღნაღის რაიონში კი შობადობის დაბალი დონეა დაფიქსირებული (ცხრილი 1).

ცხრილი 1<sup>1</sup>

შობადობის სპეციალური კოეფიციენტები კახეთის მხარეში  
(ფერტილური ასაკის ყოველ 1000 ქალზე დაბადება)

რაიონი	საგარეო	თელავი	ყვარლის	ახმეტა	გურჯაანი	სამცხე-ჯავახეთი	სიღნაღი	სამცხე-ჯავახეთი	საჩხერე	სამცხე-ჯავახეთი
1989	81,7	67,9	79,5	83,7	69,4	94,9	59,6	79,8	76,0	76,0
2002	31,5	25,0	26,1	34,9	26,9	24,3	26,5	31,5	27,9	27,9

შობადობის სპეციალური კოეფიციენტის შეფასების სკალის მიხედვით, 2002 წლისთვის როგორც მხარეში, ასევე მის ყველა რაიონში შობადობა „დაბალ დონედ“ ითვლება და საკმაოდ შორსაა შობადობის დაბალი დონის ზედა ზღვიდან. ასეთ ცვლილებას განაპირობებს ახალგაზრდა ფერტილური ასაკის ქალთა კონტინენტის შემცირება, ქორწინებათა რიცხვის კლება და მცირეშვილიან ოჯახებზე მასობრივი გადასვლა.

კახეთის მხარეში ბოლო აღწერათა შორის პერიოდში ქორწინების რიცხვი 2519-დან შემცირდა 878-მდე ანუ 2,9-ჯერ, რაც განაპირობა ქვეყანაში არსებულმა ეკონომიკურმა მდგომარეობამ და სოციალურმა არასტაბილურობამ. თუმცა, ისიც გასათვალისწინებელია, რომ ზოგჯერ არ ხდება ქორწინებათა რეგისტრაცია, მაგრამ ეს შექმნილ ვითარებას არსებითად არ ცვლის.

რაც შეეხება შობადობის თანამედროვე ტიპს, იგი ხასიათდება ოჯახში სხვადასხვა სქესის ორი ბავშვით. ორშვილიანი ოჯახების გაერცვლება, ქვეყნის სხვა რეგიონებთან შედარებით უფრო ადრე კახეთში დაიწყო და ეს მოხდა ქიზიყში (სიღნაღისა და დედოფლისწყაროს რაიონები). ოჯახში შვილთა რაოდენობას განსაზღვრავს საზოგადოებაში მიღებული შეხედულებები, პიროვნული მისწრაფებები, ეთნიკური და რელიგიური ტრადიციები, მაგრამ არანაკლებ გადამწყვეტ ფაქტორს წარმოადგენს ქვეყანაში არსებული სოციალურ-ეკონომიკური პირობები. სოციალურ-ეკონომიკურ მდგომარეობაზე დამოკიდებულებით, დაქორწინებული სუბიექტების მიერ ხდება აღნიშნული

<sup>1</sup> გაანგარიშებულია საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის პირველადი მასალების საფუძველზე



გარემოების განალიზება, რის შემდეგაც ყალიბდება დემოგრაფიული ქცევის მოდელი. თანამედროვე ეტაპზე გამოიკვეთა მცირეშვილიანი (1-2 შვილი) ოჯახები. თუმცა, ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ყველა ოჯახი მიძევება ამ მიმართულებას.

შობადობის გარდა, მოსახლეობის კვლავწარმოების პროცესზე გავლენას ახდენს სიკვდილიანობა. მის გამომწვევ მიზეზებში მცირდება ბუნებრივი გარემოს ეზოგენური ფაქტორების ზემოქმედება და იზრდება ენდოგენური ფაქტორების გავლენა. საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემების მიხედვით, 1990-იან წლებში კახეთის მხარეში სიკვდილიანობის ზოგადი მაჩვენებლების დინამიკაში განსაკუთრებითი ცვლილებები არ შეიმჩნევა. ამ პერიოდში შენარჩუნებულია სიკვდილიანობის ისეთი რეჟიმი, როგორც კრიზისის წლებამდე არსებობდა. 2002 წლისთვის სიკვდილიანობის ზოგადი კოეფიციენტი კახეთის მხარეში 10,6%-ს შეადგენს. რეალურად, იგი უფრო მეტიც უნდა იყოს. არაერთი ქართველი მეცნიერი აღნიშნავს ამ ფაქტის შესახებ და მიუთითებს, რომ ქვეყანაში არსებული ოფიციალური მონაცემები სიკვდილიანობის მაჩვენებლების შესახებ არ შეესაბამება სინამდვილეს. არსებობს განსხვავება ოფიციალურ მონაცემებსა და ექსპერტთა გამოთვლებს შორის. ეს ეხება სიკვდილიანობის ასაკობრივ მაჩვენებლებს, განსაკუთრებით 60 წელზე უფროსი ასაკის მოსახლეობის [1,116].

სიკვდილიანობის მაჩვენებლებიდან მნიშვნელოვანი ყურადღება ექცევა ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის კოეფიციენტს. იგი წარმოადგენს ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების მნიშვნელოვან ინდიკატორს, ახასიათებს ჯამრთელობის დაცვის სფეროს, სამედიცინო მომსახურების დონეს და განსაზღვრავს ცხოვრების ხარისხს.

საქართველოში ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის კოეფიციენტი, სხვა ქვეყნებთან შედარებით, 1990-იან წლებამდეც მაღალი იყო. კრიზისის წლებში კი კიდევ უფრო გაიზარდა.

კახეთის მხარეში გარკვეული პერიოდის განმავლობაში (1992-1997 წწ.) ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის დონე შემცირების ტენდენციით ხასიათდებოდა, ხოლო შემდეგ კვლავ გაიზარდა. მხარის სხვა ადმინისტრაციულ რაიონებთან შედარებით, ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის უფრო მაღალი დონე ფიქსირდება თელავში (ცხრილი 2).

ცხრილი 2<sup>1</sup>

ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის მაჩვენებლები კახეთის მხარეში  
1990-2002 წწ (%)

რაიონი წელი	საბარჯვო	თელავი	ყვარელი	ახმეტა	ბურჯანა	ლაგოდეხი	სიღნაღი	დღოფლის- აფხა	კახეთის მხარე
1990	5,0	10,0	18,0	8,7	8,7	19,7	9,0	9,5	11,1
1994	7,5	8,4	8,2	1,7	4,7	15,0	1,8	0	6,0
1997	6,1	17,6	0	0	6,9	13,7	7,0	14,2	8,2
1999	19,5	27,1	33,1	11,8	9,1	9,9	20,2	12,4	18,0
2002	5,8	35,3	19,8	0	12,3	12,3	11,0	13,6	13,8

მსოფლიოს განვითარებული ქვეყნებიდან, ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის მაჩვენებელი ყველაზე დაბალია იაპონიასა და შვეიციაში, იგი 3%-ს შეადგენს, ხოლო ყველაზე მეტად განვითარებულ რეგიონებში აღნიშნული მაჩვენებელი

<sup>1</sup> ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის პირველადი მონაცემების საფუძველზე



საშუალოს 8%-ია, რუსეთის ფედერაციაში – 16% [2,82-85].

შობადობისა და სიკვდილიანობის პროცესებმა ნეგატიური გავლენა იქონია მოსახლეობის ბუნებრივ მატებაზე. როგორც აღვნიშნეთ, 1999 წლიდან მოსახლეობის ბუნებრივი მატება აღარ ხდება. თუმცა, მხარის ზოგიერთ რაიონში ეს პროცესი კიდევ უფრო ადრე დაიწყო. ამ მხრივ აღსანიშნავია სიღნაღის რაიონი, რომელსაც ბუნებრივი მატების უარყოფითი საღლო აქვს 1991 წლიდან, და გურჯაანის რაიონი. ამ უკანასკნელში 1992 წლიდან ხდება მოსახლეობის რიცხოვნობის კლება. 2002 წლის მონაცემებით, კახეთის მხარეში ბუნებრივი მატების კოეფიციენტმა – 3,4% შეადგინა.

მართალია, კახეთის მხარეში 1989 წლიდან 2002 წლამდე მოსახლეობის რიცხოვნობამ მოიკლო, მაგრამ შრომითი რესურსების რიცხოვნობამ მოიმატა. 1989 წელს მათი რიცხოვნობა 235,0 კაცი იყო, 2002 წელს – 248,6 ათასი, ანუ ზრდამ 5,8% შეადგინა. ამის მიზეზია შედარებით მაღალი შობადობის დროს დაბადებული ახალგაზრდა კონტინგენტის შესვლა შრომის ასაკში.

1989 წელს კახეთის მხარეში შრომითი რესურსების რიცხოვნობა მოსახლეობის რიცხოვნობის 53,3%-ს შეადგენდა, ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ იმავე პერიოდში შემცირებულია როგორც 16 წლამდე ასაკის პირთა რიცხოვნობა (25,1%-ით), ასევე 60 წელზე უფროსი ასაკის მქონე კონტინგენტი (12,8%-ით). უნდა შევნიშნოთ, რომ 2008 წლის შემდეგ შრომითი რესურსების რიცხოვნობა მკვეთრად შემცირდება, როცა შრომის ასაკში შევა კრიზისის წლებში დაბადებულთა თაობა.

16 წლამდე ასაკის ბავშვთა და 60 წელზე უფროსი ასაკის მოსახლეობის რიცხოვნობის ასეთმა კლებამ, თავის მხრივ, შეამცირა მოსახლეობის დემოგრაფიული დატვირთვის მაჩვენებელიც. 1989 წლისათვის კახეთის მხარეში არსებული რაოდენობრივი თანაფარდობა შრომისუნარიანებსა და არა-შრომისუნარიანთა შორის, ეროსტის კლასიფიკაციით ითვლება „საშუალო“ ეკონომიკურ დატვირთვად (როცა 100 შრომისუნარიანზე მოდის 80-120 არაშრომისუნარიანი პირი), ხოლო 2002 წლისთვის „დაბალ“ დონედ (როცა 100 შრომისუნარიანზე მოდის 60-80 არაშრომისუნარიანი პირი) (ცხრილი 3).

ამრიგად, 1989-2002 წწ. კახეთის მხარისთვის დამახასიათებელია შობადობის დაბალი დონე, მცირეშვილიანი ოჯახები, ჩვილბავშვთა სიკვდილიანობის მაღალი კოეფიციენტი. სახეზეა მოსახლეობის დემოგრაფიული, რაც ქვეყანაში არსებული სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის შედეგია.

შექმნილი დემოგრაფიული ვითარება განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს საზოგადოებისაგან. იგი საერთო სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების გარეშე ვერ გადაწყდება, მაგრამ გასათვლელისწინებელია დროის ფაქტორის მნიშვნელობაც. საჭიროა აქტიური პროპაგანდა და შესაბამისი დემოგრაფიული პოლიტიკის განხორციელება შობადობის დონის ამღვლელებისათვის;

ჯანდაცვის სფეროს რეფორმა მიმართული უნდა იყოს მოსახლეობის კვლავწარმოების პროცესისთვის დანახარჯების შემცირებაზე. სავარაუდოა, რომ ცხოვრების დონის ზრდას მოჰყვება მოსახლეობის კვლავწარმოების რეჟიმის აღდგენა და სტაციონალური მოსახლეობის ჩამოყალიბება.



მოსახლეობის დემოგრაფიული დატვირთვის მაჩვენებლები კახეთის მხარეში

რაიონი წელი	სტატუსი	1989 წელი								
		თულაჯი	ყვარელი	ახალციხე	გურჯაანი	ლაგოდეხი	სიღნაღი	დედოფლის-წყარო	კახეთის მხარე	
ყოველ შრომის პირზე არაშრ. პირთ: სულ	100 ასაკის შიდასაკის	89,7	80,2	85,3	89,6	87,7	91,4	92,4	89,8	87,7
16 წლამდე ბავშვები საკენსით შოსახ.	ასაკ-ასაკ.	34,0	34,3	37,9	38,5	43,2	37,8	50,7	42,7	39,5
		2002 წელი								
ყოველ შრომის პირზე არაშრ. პირთ: სულ	100 ასაკის შიდასაკის	60,9	57,9	66,1	69,3	61,6	65,2	67,0	72,2	63,8
16 წლამდე ბავშვები საკენსით შოსახ.	ასაკ-ასაკ.	24,7	32,2	35,0	39,4	29,3	39,1	29,8	35,7	34,1
			25,7	31,1	29,9	30,3	26,1	37,2	36,5	29,7

### ლიტერატურა

1. А.В. Сулаберидзе, Депопуляция в странах с переходной экономикой (специфика Грузии), ж. Социологические исследования. 2001. №11
2. Народонаселение мира в 2003 году. ЮНФПА, 2003

### Ш. Гучаშვილი

#### ЕСТЕСТВЕННОЕ ДВИЖЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАХЕТИ

##### Резюме

Численность населения Кахетинского региона с 1989-2002 гг. уменьшилась с 441,0 тысячи до 407,0 тысяч человек, т.е. на 7,7%. Уменьшение численности населения вызвано понижением уровня рождаемости, уменьшением количества браков и массовым переселением семей и т.д.

В 2002 году специальный коэффициент рождаемости в Кахетинском регионе (рождаемость на каждую 1000 женщину в фертильном возрасте) составил 27,9%, что считается "низким уровнем" рождаемости.

Уровень рождаемости уменьшился во всех административных районах региона. Надо отметить, что на общем фоне уменьшения уровня рождаемости разница между районами сократилась.

Согласно текущему статистическому учету по данному периоду не наблюдается значительных изменений в уровне смертности.

<sup>1</sup> ცხრილი შედგენილია საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის პირველადი მონაცემების საფუძველზე



С уменьшением рождаемости с 1999 года не происходит естественного прироста населения. Надо отметить, что в некоторых районах (Сигнахи, Гурджаани) этот процесс начался еще раньше.

Создавшееся демографическое положение требует особого внимания со стороны общественности. Вероятно, при осуществлении активной демографической политики и повышении жизненного уровня произойдет восстановление режима воспроизводства.

**Sh. Guchashvili**

## **NATURAL MOVEMENT OF POPULATION IN KAKHETI REGION**

### **Summary**

In 1989-2002 years the number of population in Kakheti region decreased from 441,0 thousand to 407,2 thousand people, i. e. by 7,7 per cent. The decrease in the number of population was caused by falling birth rate, reducing number of marriages, general orientation to small families. In 2002 the special rate of birth (per 1000 women of fertile age) was 22 per cent, which is considered to be a low rate of birth.

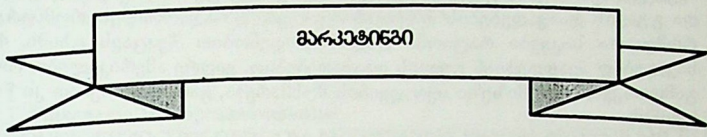
The rate of birth has fallen in all administrative parts of the region. It should be noted that the difference between birth rates of the region has reduced as well.

Evidently, the impact of the factors determining the differentiation of birth rates is less strong. According to current statistics, no important changes in mortality rate have taken place during this period.

Owing to reduction of birth rate, there is no natural increase in the region. This process had begun much earlier in some parts of the region (Signagi, Gurjaani).

The demographic situation requires special attention on the part of the society. Supposedly, the active demographic policy and improvement of welfare will stimulate restoration of population reproduction regime.





ბ. მიქელაძე, ნ. შარსაღანიშვილი

**ქართული ღვინოების კონკურენტუნარიანობა აშშ-სა და კანადის  
ბაზარზე**

აშშ-სა და კანადის ბაზარზე ქართულმა ღვინოებმა რომ კონკურენცია გაუწიოს ისეთი ცნობილი ღვინის მწარმოებელი ქვეყნების პროდუქციას როგორცაა საფრანგეთი, იტალია და სხვა, რომელთაც უკვე ძალიან მჭიდროდ აქვთ განმტკიცებული პოზიციები აღნიშნულ ბაზარზე, საჭიროა მაღალხარისხოვანი, კონკურენტუნარიანი ჯიშური ღვინოების წარმოება. ამ მხრივ მეტად მნიშვნელოვანია, რომ საქართველოში არსებობს მაღალხარისხოვანი ჯიშური ღვინოების წარმოების უდიდესი ცოდნა - გამოცდილება და ტრადიციები, შესაბამისი ნიადაგობრივ-კლიმატური პირობები და ვახის ჯიშები, რომელთა ყურძნისაგან დამზადებული ღვინოები ხარისხით არ ჩამოუვარდება მსოფლიოში განთქმული ღვინის მწარმოებელი ქვეყნების ღვინოებს.

ამერიკის შეერთებულ შტატებში და კანადაში ქართული ღვინოების რეალიზაციისათვის და კონკურენტუნარიანობისათვის აუცილებელია ვიცოდეთ ამ ქვეყნებში ღვინის წარმოების, მოხმარების, ვაჭრობის წესების თავისებურებები.

გარკვეული თავისებურებებით გამოირჩევა აშშ-სა და კანადის ვაჭრობის მართვის საკითხები, მაგალითად, შეერთებულ შტატებში საცალო და საბითუმო ვაჭრობის 72% კერძო კომპანიების ხელშია, კანადაში კი ვაჭრობის უდიდესი ნაწილი კონტროლდება სახელმწიფოს მიერ. ორივე ქვეყანას აქვს შემუშავებული საკუთარი პოლიტიკა და წესები, რომლებიც ითვალისწინებენ ღვინოზე ეტიკეტის დაკერას და მის რეკლამირებას.

აშშ-ში შეღწევა უნდა მოხდეს დასავლეთი რეგიონის გავლით, ამ რეგიონში ღვინის მოხმარების ყველაზე მაღალი მაჩვენებელია და აქ ღვინის მომხმარებელი შედარებით უკეთესი ამთვისებელია იმ ღვინოებისა, რომლებიც მოედინება მსოფლიოს სხვადასხვა ადგილიდან.

შეერთებულ შტატებში ღვინის მოხმარება არ არის თანაბარი და იგი სხვადასხვა რეგიონის მიხედვით განსხვავებულია, გასათვალისწინებელია ის მოვლენაც, რომ ზოგიერთი რეგიონი გამოირჩევა მოსახლეობის სიჭარბით, მაგრამ ღვინის მოხმარება აღნიშნულ რეგიონში დაბალია (მაგ. სამხრეთ რეგიონი, სადაც ღვინის მოხმარება ყველაზე დაბალია).

ამერიკის შეერთებულ შტატებში ერთი ბოთლი ღვინის ფასი მერყეობს 3-დან 15 დოლარამდე და ზევით. საყურადღებოა ის ფაქტი, რომ შეერთებულ შტატებში სულ უფრო პოპულარული ხდება ღვინო, განსაკუთრებით კი მაღალხარისხოვანი ღვინოები.



აღსანიშნავია ის ფაქტი, რომ შეერთებულ შტატებში განსაკუთრებული მოთხოვნით ხასიათდება წითელი ღვინო, ბოლო ხანებში მისმა ფასმა ერთ ბოთლზე 15 დოლარს გადააჭარბა.

ეს მოვლენა შეიძლება აიხსნას ერთი საინტერესო ფაქტით, რომელიც ცნობილია „ფრანგული პარადოქსი“-ს სახელით: მეცნიერები წლების მანძილზე იკვლევდნენ, თუ რა გზებით შეიძლებოდა ქოლესტერინის ჭარბი დაგროვებისა და გულის დაავადებების თავიდან აცილება და აღმოაჩინეს, რომ ფრანგები, რომელთა საკვები რაციონი დიდი რაოდენობით შეიცავს ცხიმს, 42%-ით ნაკლებად ავადდებიან გულის დაავადებებით, ვიდრე ამერიკელები; როგორც გამოირკვა, ამის მიზეზი იყო ღვინის მოხმარება, განსაკუთრებით კი წითელი ღვინის.

კანადაში შედწევა ექსპორტიორებმა უნდა განახორციელონ ონტარიოს, კეპეკის, ბრიტიშ კოლუმბიასა და ალბერტას პროვინციებიდან, რადგან ეს ის პროვინციებია, სადაც ყველაზე მეტი ღვინო მოიხმარება და კანადის მთელი მოსახლეობის 80% სწორედ ამ რეგიონებშია განლაგებული.

კანადაში თეთრი ღვინო გამოირჩეოდა ყველაზე მაღალი მოხმარებით, ხოლო ბოლო წლებში ისევე, როგორც აშშ-ში, აღინიშნება წითელ ღვინოზე მოთხოვნის ზრდა.

ღვინის მომხმარებლები მთლიანი მოსახლეობის 25%-ს შეადგენს როგორც კანადაში, ასევე აშშ-ში.

კანადაში საკმაოდ ძლიერ კონკურენტებად გვევლინებიან ღვინოები, რომლებიც იწარმოება მსოფლიოში ცნობილი კლასიკური მეღვინეობის ქვეყნებში, ამერიკაში კი ერთ-ერთ ანგარიშგასაწევ კონკურენტად შეიძლება მივიჩნიოთ თვით აშშ-ში წარმოებული კალიფორნიული ღვინოები.

ჩრდილოეთ ამერიკის ბაზარზე იმპორტირებული ღვინოებიდან ყველაზე დიდი პროცენტული მაჩვენებლებით გამოირჩევა ფრანგული და იტალიური ღვინოები, ეს განპირობებულია იმით, რომ აღნიშნული ღვინოები კონკურენციას უწევენ სხვა ქვეყნების პროდუქციას, მაგალითად: ავსტრალიის და ჩილეს ღვინოებს, უპირველეს ყოვლისა, თავისი ხარისხით და არა რაოდენობით, აქედან გამომდინარე ჩვენს ძირითად კონკურენტებად სწორედ აღნიშნული ქვეყნების პროდუქცია უნდა მივიჩნიოთ.

ზემთ მოყვანილი ინფორმაციიდან ნათლად ჩანს, თუ რა სახის პროდუქციას ანიჭებს უპირატესობას ჩრდილოეთ ამერიკის მოსახლეობა, სხვადასხვა მომხმარებელი განსხვავებული გემოვნებით გამოირჩევა, ხოლო მომხმარებელთა გემოვნებაზე მრავალი ფაქტორი მოქმედებს, ერთ-ერთ მათგანს მიეკუთვნება სქესი, მაგალითად, ჩრდილოეთ ამერიკაში მამაკაცები უპირატესობას ანიჭებენ მშრალ ღვინოებს, ხოლო ქალბატონები უფრო ნახევრადტკბილ ღვინოებს. საქართველოს გააჩნია უდიდესი შესაძლებლობა მაქსიმალურად და შეიძლება სხვა კლასიკური მეღვინეობის ქვეყნებზე უფრო უკეთადაა დააკმაყოფილოს მოთხოვნილება თავისი ღვინოებით როგორც მშრალ, ისე ნახევრადტკბილ და ბოლო ხანებში პოპულარულ წითელ ღვინოებზე, რადგანაც, როგორც ზემოთაც აღვნიშნეთ, ჯიშების და მიკრორაიონის სწორად შერჩევით და კლასიკური ტექნოლოგიის გამოყენებით საქართველოში არის შესაძლებლობა დამზადდეს მეტად მაღალხარისხოვანი ღვინოები, რომელთა რეალიზაციაც შესაძლებელი იქნება „Super Premium“ და „Luxury“ კატეგორიების ფასებში; წინააღმდეგ შემთხვევაში ჩვენ კონკურენციას ვერ გავუწევთ არგენტინას, ჩილეს და სხვა ქვეყნებს, რომელთა ვენახის ფართობი გაცილებით აღემატება საქართველოში არსებული ვენახების ფართობს და რომლებიც სპეციალიზირებულნი არიან დიდი რაოდენობის, მაგრამ შედარებით დაბალი ხარისხის (Jug wines) და თვითღირებულების ღვინოების წარმოებაზე, აქედან გამომდინარე ჩვენთვის მომგებიანი იქნება შედარებით მცირე რაოდენობის,



მაგრამ მაღალხარისხოვანი სამარკო ღვინოების წარმოება.

## ლიტერატურა

კანადის წმინდა მარიამის უნივერსიტეტის ბიზნეს განვითარების ცენტრის მიერ 2001 წელს მომზადებული ინდუსტრიული და მარკეტინგული ანალიზის ინფორმაცია. <http://www.naturalelixir.com/wine.html>

**Г. Микеладзе, Н. Парсаданишвили**

### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГРУЗИНСКИХ ВИН НА АМЕРИКАНСКОМ И КАНАДСКОМ РЫНКАХ**

#### Резюме

Североамериканский рынок чрезвычайно привлекателен для производителей вина. Потребление вин в Северной Америке ежегодно увеличивается на 4 %. Импортированные вина составляют 28 % на американском рынке и 66 % в Канаде.

Чтобы продавать вина в Северной Америке, производители должны быть готовы к „борьбе” в конкурентоспособной среде. Потребители увеличивают потребление красного вина и желают купить более дорогие и качественные вина.

Как мы упомянули, в Северной Америке – жесточайшая конкуренция. В США местное калифорнийское вино – одно из главных конкурентов, в Канаде главными конкурентами являются импортированные вина: австралийские, чилийские и особенно французские и итальянские.

Производители вин должны соблюдать правительственные инструкции, составленные индивидуальными государствами или штатами. В США 72 % оптовых и розничных продаж находится в руках частных компаний, в то время как в Канаде большинство оптовых и розничных продаж управляется государством. Обе страны имеют собственную политику и правила этикетирования и рекламирования вин.

**G. Mikeladze, N. Parsadanishvili**

### **COMPETITIVE POSSIBILITY OF GEORGIAN WINES' IN THE USA AND CANADA**

#### Summary

As a result, the North American market is extremely attractive to wine producers. The wine consumption in the North America has registered an average annual growth of 4 %. Imported wines dominate 28 % of the U.S market and 66% of the Canadian market.

In order to sell in North America, producers must be aware and prepared to “fight” in a very competitive and challenging environment. Consumers are increasing their red wine consumption based on varietal and are willing to purchase more expensive wines.

As we mentioned competition is also very fierce in North America. In the United States the local Californian wines are one of the major threats, in Canada major competitors are imported wines: Australian, Chilean and especially French and Italian.

In addition to constraints imposed by consumers and competitors, wine producers must abide by government regulations imposed by the country and individual states or provinces. In the US 72% of the wholesales and retail sales are in the hands of private companies, while in Canada most of wholesales and retail sales is controlled by government. Both countries have their own policies and rules regarding wine labeling and advertising.



**Ch. Jarvis**

## **ATTENTION TO SERVICE DESIGN AND CUSTOMER RELATIONSHIPS**

### **What are we selling?**

For service-oriented businesses, the content of the service and its quality of delivery is what they sell. Sasser et al in their 1978 model for the management of service operations noted how consumer needs may conflict with the “bundle” of service attributes they desire. This bundle in substantive terms comprises the essential functions being undertaken by the service and secondly the peripheral services surrounding this core. The service is experienced directly or indirectly: through marketing, advertising, observation or word of mouth. The consumer comparing it with their desires and expectations draws conclusions about the perceived service quality. The attributes of this perception, as well as the substantive service functions would include: service security and the customer’s safety including that of their property: consistency of delivery in terms of standardisation and reliability. The attitude perceived of the deliverers is important in terms of interpersonal exchanges and the perceived “truth” and messages (advertising, signs, documents) that are communicated to the consumers of the service. They also seek satisfaction in terms of the completeness of the service the range number and variety offered and the condition they are in. This condition extends to the service environment, how clean and comfortable it is and the pleasantness of the atmosphere or surroundings. The availability of the service is significant in terms of when it is available all day and every day or intermittently with uncertainty of when. Queues, waiting times and the speed of servicing are a particularly key aspect of service quality.

Firms in the product sector over recent years have also given more attention to the excellence of their customer services to safeguard reputation, retain customers and win new ones. Significantly, the product may be good but the pre-sales, during the sale or after-sales service processes may disappoint particularly when these have evolved piecemeal, by trail and error, over the years. These are matters of significance to those engaged in business development and who seek to encourage and develop the skills and abilities of the business people. This is case both for improvements experienced by citizens as consumer decision-makers and also in maintaining the efforts and building further on successful developments which have advanced the competitive performance standards of businesses in both private and public sectors from retailing, to hotels and restaurants, and, from wine marketing to health care and the provision of higher education services. It is important for business-to-customer development and, in terms of international and domestic supply partnerships between organisations, business-to-business relationships.

Services are “products”, designs in operation that incorporate ingredients, features and functions, start and end points and service operations must adapt to changing



customer perception, expectations and loyalties.

Gummesson (1994, p. 2) argues that attention to "the process" is at the heart of core of service delivery and that the common features of the service paradigm and process involve

... interest in the customer and the customer's interaction with the provider's personnel in delivering the service and creating value. The customer is a partner and value creation is a balance between human input and technology, between cost and revenue, and between customer perceived quality and productivity.

Marks and Spencer (M&S), one of the UK's leading retailers, and former exemplar of "excellence", whilst being technically advanced and precise as a retailer recently lost its ability to understand, buy and merchandise the goods its customers wanted. Over the past two years, M&S have fought hard to win back this lost reputation and the efforts made. They acted quickly to secure "designer" improvements to the merchandise range and improve the ambience of stores and the range of services that it offers. It simply had lost ground to competitors. Its customers had changed but not the service and M&S had to re-establish itself in order to survive.

Today, new media and communication technologies also add to the ingredients available to service designers who can now present their brands and services to global customers via the Internet, reaching out to customers in terms of advising, selling and servicing. This is particularly relevant for delivering an information-based service. Technology has driven travel agencies and banks to innovate or be overtaken by on-line competitors offering a round-the-clock service. Today when booking an airline or a train ticket, the first stage of inquiry in London or Paris is to gather data on prices and time tables from the Internet where, if an on-line services is available, the ticket can be booked and paid for. Such technological innovation becomes a driver of change as managers are forced for reasons of competition to evaluate what services they offer and how these may be improved to enhance the range and quality of services available to customers.

Theoretical economists may seldom see it this way from their abstracted and statistical economics and econometrics positions but from an operations and business development perspective services are where production and consumption meet. The customer is present and active in the marketplace and is consuming as the service is being delivered. We cannot stock "the service", in a small but popular restaurant there are only the number of tables and chairs that there are. Hot food can largely only be prepared on demand. Those offering an advisory service, for example, in a bank or a government department, must balance their immediate capacity with demand. Of course, we know from basic and hard experience that where demand is greater than the supply of service providers then a queue forms. In the modern consumer world, where alternatives and choices are available, if the queue becomes too long then the customer will often exit and go to a rival seller.

The design of a service, in concept and practice, has tangible and intangible components and its quality criteria can be made explicit even though such quality is experienced in subjective and objective terms. These are matters which business educators and trainers in terms of the expertise and personal orientation of those delivering the service, need to recognise and act upon in advancing their curriculums and promoting learning. The train was late, the meal was cold, the bank service was poor offering few benefits and the sales staff were obstructive. These are empirical pragmatic matters not ones that are easily explained by high, abstracted theoretical constructs.

### **Service, employment and the labour market**

Interaction with customers pervades the whole market process and especially so with services. In the leisure theme park, the customer relaxes and plays. Staff enact the service for their audience. Indeed at Disney theme parks from Florida to Paris, employees



are referred to as “the cast”. They are the servants of customers in serving hamburgers and assisting people as they climb into their Space simulators. As actors and entertainers also they are part of the customer’s “dream” experience. They interact with clients who, when irritated, complain directly and want attention. The organisation culture of the Disney business is to promote commitment, attitudes and values in employees that project friendliness, sharing information and confidences with clients.

These are matters of significance to those presenting themselves for employment in the labour market and also those who service the needs of the labour market in terms of how education and training supports the demands of employers.

The employer seeks and expects occupational integrity, fidelity and loyalty. A service worker must have the interpersonal acumen to be able to “field” customer anxieties without undermining the service mission of the company through undisciplined and unpredictable behaviour such as loose talk or inattentive actions that snub the customer. The pleasant, supportive, engaging behaviour and ability of the service employee is what the customer is buying. The seller seeks to add-value to the service product through these service staff skills. In a large computer goods and services supplier such as Complex Pro in Tbilisi, Georgia (<http://www.complexpro.ge>) or PCWorld in the United Kingdom (<http://www.pcworld.com>), the product knowledge of sales staff and their ability to advise customers in respect of requirements and the characteristics of hardware and software, all adds to the capacity to improve sales. Thus service design as an economic and social phenomenon covers not only the tangibles of service, the functional, operational and work arrangements that form the service process, but it also covers the less tangibles such as whether service staff are knowledgeable, skilled and attentive enough and how the customer associates themselves with the staff. In a customer-service relationship, the concept of the good “servant” still prevails even though that the servant has rights not to be treated disrespectfully by the customer.

### **Customer relationships management**

Retaining an existing customer is usually cheaper than having to attract a new one. The loyal customer is an asset, a proposition confirmed by corporations who, by acquisition, buy up the market share of the acquired company.

A new business and marketing practice labelled “customer relationships management” has received much attention over recent years. Customers value their attachment and familiarity with a trusted service supplier and good service design means building-in more ties of genuine affiliation. Attention to the specifics of customer relationships management is essential for the growing competitive business. In terms of data capture and analysis of what our customers buy and when and how their business is developing, we need to analyse who our customers are, what they buy and who buys it, what trading and innovative position are they in, what are their current, next month’s and next year’s needs and how might we service their interests better by acting proactively to offer the service before they even realise that they need it. This all sounds like good business. This is business theorising based on the pragmatics of how the shrewd, opportunistic business person still has an eye for quality and giving value to customers in ways that add to competitiveness. These are all matters that Adam Smith referenced in his 1776 work, “The Wealth of Nations”. They are matters too articulated with great energy by Professor Michael Porter of Harvard Business School in the development of his ideas on competitive advantage

Customer relationships management means really knowing our customers and assisting them, in the service support relationship we provide, to be successful. With a large customer based of thousands of corporate customers it pays the supplier to know as precisely as possible the direction these businesses are going in and how “we” as a



supplier can help them.

### **Service design issues and self-service**

Returning to our consideration of service design, one service design feature is where, in self-service, customers themselves willingly act as labour in the operational process: carrying out tasks and processing their own information. Self-service makes demands on their physical and mental capability. Information absorption, overload and omission are design matters which those who bring the components of the service together and maintain it may need to address. This is clearly evident in the design of the human-computer interface for an Internet-based booking system. The difficulty that customers who have bought on line have in trying to find the name and telephone number of the person they can complain to or to cancel a subscription or return an order is commonplace.

In a "serve yourself" supermarket situation, the customer and service system substitute for work normally done by employees. The aim is to reduce queuing time. Fewer staff and lower transaction costs may result but more emphasis is placed on back-room staff, error trapping and correction and system reliability that does not need staff intervention. In operations management terms, the need for quality information, communication, maintenance and follow-up is enhanced.

The jobs of front-of-shop staff may also change as more and more they become advisers to customers rather than just low skilled operatives. However service operation designers must allow for the abilities and preferences of the young, the old, the pregnant, the confused. If their needs are not met then the service may be deemed insensitive and unfairly discriminating. The customer who cannot cope or understand instructions may lack know-how but if this leads to bad feeling then it will be communicated to a wider public.

### **Selling and advisory services and moral obligation**

In providing financial services which have "contract" based products such as insurance policies or savings plans, we cannot assume that the customer has the expertise to read and understand the "small print". There is an ethical obligation on the part of the expert sales person to properly advise the customer on the precise suitability and risks of the product in relation to their needs. Failure to do this in the financial products sales sector in the UK has resulted in several cases where government has had to step in to redress problems caused by "mis-selling" and to legislate to protect such customers further.

Whether buying insurance, staying at a hotel or paying to exercise at a fashionable fitness-centre, the ingredients and ambience of the service are produced and consumed as one. The operational planning and preparation enabling this consumption are hidden from the customer who sees and feels only "the service design" - as implemented and experienced. Some customers may not mind service aberrations but many will not. Dissatisfaction is felt immediately. In other cases the dissatisfaction may grow over time. A customer loyal to a bank will stay loyal until they perceive that the bank is being complacent, not offering the best interest on accounts and in changing their computer systems making it more awkward for the customer to even do the simplest of transactions such as change a direct debit instruction. Today if the customer knows another local provider or has been informed by the marketing of another bank and can switch easily to this bank then they will walk off and be lost. This is particularly evident in the competitive banking market of the UK where over the last ten years or many new banking service providers have entered the market and who vie to offer the nest service.



### **Queues, waiting and flexibility**

We see that the problem of a service is that it cannot be stocked. Unused, spare capacity is wasted yet demand is variable. Thus we look for flexibility to boost service volume at peak times. Queue management is thus a design matter and in situations from call centres to leisure park rides, we may use queuing theory to analyse patterns of service demand and how operations flexibility and improved responsiveness to contingencies may be achieved. In terms of simple everyday organisation and communication we may do the following:

"This is what we will do if X happens. I have briefed the catering firm and they can deliver with one hour's notice. Ivane is on stand-by. The Blue Room can be opened into the Pink Room. The lists are prepared and we all know what to do. Spare chairs are under the stairs - just in case! The phone number of the Police station is on the wall"

In more complex situations, we can apply queuing theory analysis to predict, from patterns of demand, how many checkout staff need to be on the supermarket tills at different times of the day, different days of the week.

### **The attractions of specification and feedback**

Controlling and ensuring service quality control through process design, quality-specification and certification is attractive. Where having zero defects is the objective, then reliable processes and trained, flexible and willing staff are essential. However, intangibles in the service experience are often difficult to specify. Customer perception of what they want and take from the service, their likes/dislikes, vary as does customer behaviour.

- Do you like shop assistants greeting you and offering help the moment you enter a shop or do you see this as pushy and obsequious?

- Patients at hospital outpatients' clinic may feel it unacceptable to wait 40 minutes. However some, who visit as a routine, may be happy to wait enjoying the drama and the ability to chat.

We learn from good market research and being responsive to feedback, being aware of the range of our customers' preferences and how they react to the tangible elements of the service they receive and the intangibles that they experience. One without the other may give a false picture.

In designing a new restaurant, a shop or even a property sales and letting service, the designer of the operation defines and puts together the substantive, functional services - the tangibles - that each customer should experience. We can then observe whether a nurse has performed all the steps in the designated care procedure. The intangibles are more difficult to determine. It is less easy to attribute the patient's perception of the nurse's turn of phrase or the hospital's age-old, decaying method of sign posting or one patient's reaction to the presence and behaviour of other patients. Again we are confronted by the realization that quality measurement and control for services differs as the customer is engaged in the service experience.

If we "quality test" a customer with a barrage of questions which they are enjoying the service then we interfere with this experience. Yet, if the broad proposition holds true that an informed, systematic approach to service quality definition and measurement is essential, then we need to monitor and survey quality and think about the results. We need feedback information which can then be communicated to all who are engaged in delivering aspects of that quality. We are also in a better position to 'benchmark' our standards of service, processes and performances against other organizations who may be our rivals or otherwise. This would apply for a bank, a university department and a health and fitness club or provider of electricity supply and repair services. Naturally, if the provider is in a



monopoly position there may be less incentive. If the provider is substantially underfunded and struggling to keep basic services running then imperative action will concentrate on basics rather than addressing more refined concerns for enhanced quality of service. However where there are many hotels and telecommunications providers competing for customers who have choice then – from our experience - the propositions hold good. These are significant matters for discussion and examination by students of business and those engaged in delivering business service operations. The educational and stimulus value of the debate is significant .

Definitions of “quality” may be elusive, but without specifying what our service standards are in the first place, we cannot reliably monitor what is being achieved. Quality assurance requires thorough definition of the indicators that signify when customer satisfaction is being achieved.

Consider the case of a package holiday. Before a holiday goes into the brochure, package holiday companies vet every travel and transfer arrangement, every hotel and apartment and the advantages and disadvantages of the nightlife of the resort/villa. They inform all customers selecting a holiday about the disco noise, the cliffs and steps to the beach. The customers then can decide if they want to disco all night or be able to sleep and get down to the beach easily. The decision-making processes of customers are revealed in their conversations and their booking patterns. Our basic economic theses hardly reveal this for it is the empirical data of the sociologist and psychologist.

The holiday company’s resort representative, as a component in the tangible design of the service visits the pool daily to meet clients, give help and field complaints. But the representative’s ability to intervene with badly behaving clients or ability to find solutions for a family that hates its accommodation is limited. If the resort is full, a representative cannot move a family just because their apartment is next to the noisy, busy road or is less well equipped than (as the client argues) the brochure specifies. The latter cases are a further matter for pragmatic quality checking before the brochure is printed.

The low profit margin on package holidays prevents a company empowering local representatives to up-grade accommodation and refunds will be hard fought over. Holidaymakers are trapped and must either continue with their holiday and its irritations or pay extra to fly home early. The events leading to the poor service experience may not be the fault of the service provider. They may be simply problems of weather and random local disturbance. There are contractual issues involved here and the company ,with its low margins, will want to defend itself from mischievous legal claims for compensation from holiday makers. Product and service specification and quality assurance systems assist here – but at the additional overhead cost of system creation and administration.

Clients may be disgruntled by nature. The family wants to enjoy the holiday – but Miss Grump is determined to be miserable. The “taste” of the consumption has soured. Even the act of complaining spoils the holiday for the family and around the pool there is ample opportunity to shared their disgruntlement with other clients hence the representative’s vital role as a listener, safety valve and counsellor. An expert representative, through good interpersonal skills, may be able to contain and placate the feelings of disgruntlement of disaffected customers. These cases reveal aspects of the changing content of business education curriculums at several levels. At the level of the strategic manager, the need to conceptualise, define service quality and measure the gaps and achievements in service delivery is important. Appreciating the subjective and procedural aspects of service design and its quality is also important at the level of the person who, face-to-face with the customer, is delivering the service. Here training and encouragement is essential to ensure competent and consistent behaviours in delivering the services at the level required.



### **Service Engineering, Routinisation and Depersonalisation**

Specifying standards and procedures is an engineering approach that emphasises data, rationality, utilization and predictability. However if the service that we engineer (design) introduces more routinization, back-office processing and automation, then depersonalization and reduced levels of customer contact will have an effect on staff jobs and perhaps their scope for meaningful, motivating work.

Limiting a service package to secure uniformity, improve utilization and reduce costs may also restrict consumer choice. A TV company that groups its channels into packages A, B and C says, "take-it-or-leave-it" yet the individually tailored à la carte service brings a premium price.

If routinization allows employment of cheaper, less skilled staff (a purpose usually associated with the least beneficial aspects, socially, of scientific management) then we may lose the staff reliability and undermine the competencies they need to deliver service quality. Services require committed staff who are able to handle problems when unforeseen events occur when working with customers.

### **Rules of Thumb in Service Design**

A focus on the ingredients in the service package means examining these from the customer viewpoint, recognizing the role of customer contact staff and performance monitoring. The whole package, in concept and application, requires conception, definition and understanding. The service image as communicated (physically and conceptually) is critical in that a good service may be labelled "poor" if "what it communicates" fails to satisfy expectations. Problems will often be traced to how the service is presented i.e. the customer has received the wrong impression about what the service has to offer.

Lyth and Johnson (1991) argued that for service quality to be acceptable to customers they need to reach a minimum threshold of satisfaction: a hygiene factor level. We can see this clearly in terms of the minimum standards an international business visitor may expect when selecting a hotel in a small town. The traveler may always select the known, branded, medium priced three star hotel because the service standards are familiar and guaranteed.

Johnson (1995) differentiated "hygiene factors" from "enhancing factors" which, when present take satisfaction to a higher level. If such 'enhancers' are not present then satisfaction is not automatic as the basic hygiene factors are in place. Here we might expect to observe a value-for-money analysis also being applied albeit intuitively by the customer. Hygiene factors can also enhance satisfaction if expectations are exceeded - but - the minimum level is vital. If these are below expectations or are absent, this will result in dissatisfaction. Poor performance in other areas may be noticed even more. Useful training for service quality audit ability and quality management generally, will engage learners practically in defining and charting the hygiene and enhancing factors and then surveying these in action. Discussion with learners can then examine how service and quality expectations are determined and how customers perceive and experience shortfalls or enhancements.

For Johnston (op.cit.) integrity; reliability; availability; functionality; and competence were hygiene factors. Enhancing factors were typically: attentiveness and helpfulness; care; friendliness; and the service providers demonstration of commitment to the client. How responsive the service provider is, for Johnson, both a hygiene and enhancing factor.

### **Studying the service from a customer viewpoint**

We can argue that when technical, tangible quality has reached its hygiene- satisfaction level thereafter supportive, intangible quality becomes more important to percep-



tions of service quality. For the service designer and manager this highlights the importance of studying the operation from the customer's viewpoint. How are expectations and perceptions managed before, during and after the service and how does a customer experience them?

As service managers we may think we know our service system inside out but the perception can be dated and out of touch. To identify necessary changes in what we manage, we must free up our "bounded rationality". Hotel managers who sleep in the bedrooms their customers suffer soon discover the noise and uncontrollable heat from the radiator.

### **A Stimulus and Imperative for Management Action**

One of the significant contributions of theory that explores the nature of quality and service, is that it informs and charges top management commitment to give attention to service quality and processes. The language of quality legitimises the rationality of action management takes to bring about change. It requires and broadcasts the message of performance improvement to all those concerned: other departments, staff and suppliers. It is a call to arms.

Quality and service arguments permeate workplace conversations and promote the organization's "mission". Staff delivering the service then communicate these values to customers through their attentiveness, their eyes and gestures. It is vital that top managers are not seen to be simply paying lip-service to their own service quality messages. If inconsistency is seen by those working on the front-line it destroys credibility and breeds cynicism. If adequate resources are not allocated to monitoring, feedback and purposeful action then standards will lose energy and drift. Sampling techniques, questionnaires, "taste" panels and even "mystery" shoppers may give such feedback on "received" service quality. There is a contentious side to this also, one worthy of debate from the perspectives of personal privacy and ethical behaviour by management. This issue relates to the problems of enacting a regime of surveillance on employees engaged in service operations. The dilemma is that, on the one hand, feedback on the actual performance standards of staff is useful for quality audit purposes but, on the other hand, we as employees, as human beings, need to have our right upheld not to have others without our consent intruding into our domain of privacy.

### **In conclusion**

The art of service operation design encompasses conceiving and arranging the tangibles and intangibles, the necessary processes, actions and conditions for "the service". Where services have developed incrementally and piecemeal over time then a systematic review of their scope and content and how this is perceived by staff and customers and competitors could be a worthwhile effort. The findings inject critical debate into the way in which the service business is developing.

If managers are unclear about current service levels and the areas where improvement is needed, then how will staff understand the service and be committed to its aspirations. How can we assess the movement and achievement being made?

Discussion promotes consensus and shared values. If back-room procedures and systems are "services to the servers" then it is wise to ensure that they can properly support front-line service staff (internal clients). If they feel under-valued, this too will be conveyed to external customers.

We must not forget that conformist behaviour, born of the dysfunctional aspects of a bureaucratic form of organization which may have a legacy of overly routinised service procedures, may be too rigid in its service delivery. Good, agile staff who have scope to make informed decisions themselves cope better when given the chance to do so. The



variability of customer expectations and other contingent events in the service environment means that staff flexibility is essential and this is supported by the enhancement of their competence, awareness and confidence by an open, trusting organization.

In summary, steady critical re-appraisal of the "service operation chain" requires identifying components and interactions, causes and effects and how each step, and then the whole, contributes to experience, transformation and delight. A service design approach promotes revitalization of the service concept and operational innovation.

#### REFERENCES

1. Johnston, R. & Lyth, D. (1991), "Service quality: implementing the integration of customer expectations and operational capability" in Brown, S., Gummesson, E., Edvardsson, B. and Gustavson, B. (eds), Service Quality: Multidisciplinary and Multinational Perspectives, Lexington Books
2. Johnston, R. (1995), "The Determinants of Service Quality: Satisfiers and Dissatisfiers", International Journal of Service Industry Management, 6 (5), 53-71.
4. Porter M, 1998, Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors, Simon & Schuster
5. Porter M, 1998, The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, Simon & Schuster
6. Sasser W, Olsen R, Wyckoff, D (1978), Management of Service Operations, Allyn and Bacon

#### დ. ჯარვისი

#### მომსახურების სფეროს აქტუალური საკითხები

#### რეზიუმე

სტატიაში განხილულია მომსახურების გაფორმებისა და მიწოდების სხვადასხვა მახასიათებლები. იგი მოუწოდებს მენეჯერებს შეაფასონ დამოკიდებულება მიწოდებული მომსახურების ხარისხის ხილულ და უხილავ მახასიათებლებსა და იმ მრავალ კრიტერიუმს შორის, რომლებსაც იყენებენ მომსახურების ოპერაციებით, მისი გაფორმებისა და დანერგვის შეფასების საკითხებით დაინტერესებული პრაქტიკოსები და სწავლულები.

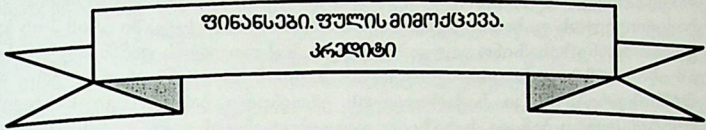
#### К. Джарвис

#### АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СФЕРЫ УСЛУГ

#### Резюме

В статье рассмотрены различные признаки, характеризующие оформление услуг и предложений. Автор призывает менеджеров оценить отношение между видимыми и невидимыми, характеризующими предложенные услуги, и теми критериями, которые используют практики и ученые, заинтересованные операциями услуг, вопросами оценки их оформления и внедрения.





თ. ზანკოტაძე

სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზრის პრობლემები და  
ბანკოთმარების პერსპექტივები საქართველოში

ეკონომიკური სტაბილიზაციის, როგორც სახელმწიფოს ერთ-ერთი ძირითადი ფუნქციის უზრუნველყოფა, სწორი ფისკალური პოლიტიკის გატარებითაა შესაძლებელი. ეკონომიკური პოლიტიკის გამტარებელმა სახელმწიფო უწყებებმა უნდა უზრუნველყონ ინფლაციის პროცესებზე კონტროლი, სოციალური თუ სხვა პრობლემების გადასაწყვეტად შეიმუშაონ სხვადასხვა სახელმწიფო პროგრამები და მოიძიონ სახსრები სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის შესავსებად. ამ მხრივ მსოფლიოში ერთ-ერთი აპრობირებული მეთოდია სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების გამოშვება. მათი საშუალებით შესაძლებელია ქვეყანაში არსებული თავისუფალი სახსრების აკუმულირება და ფულადი მასის კონტროლი, რომელიც აუცილებელია ქვეყნის ეროვნული ვალუტის სიმყარისათვის. სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე დაფიქსირებული პროცენტით კი რეგულირდება ბანკის საპროცენტო განაკვეთი.

მრავალ განვითარებულ და ასევე განვითარებად ქვეყნებში ვაჭრობა მიმოქცევადი სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდებით წარმოებს ინტენსიურად და მუდმივად. ფასიან ქაღალდებს შორის ისინი ყველაზე ლიკვიდურ და საიმედო ფასიან ქაღალდად ითვლება და ბაზარიც მყარია. ნებისმიერი დამწყები დილერისა და ბროკერისათვის ცნობილია, რომ ბაზრის ამ სეგმენტზე არსებული მრავალი სახის სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები და მათგან წარმოებული ინსტრუმენტები ბაზრის ლიკვიდურობიდან გამომდინარე საშუალებას აძლევენ განახორციელონ ოპერაციები მაღალი მოგებით, თუმცა დიდი ზარალის მიღების შანსიც არანაკლებია.

სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ისტორია საქართველოში 1990 წლიდან იწყება და იგი შეგვიძლია ორ ეტაპად დავყოთ. 1990 წლიდან 1997 წლის 21 აგვისტომდე და მის შემდგომ პერიოდად. 1990 წლიდან მიმოქცევაში იყო:

- სსრ კავშირის მიერ 1990 წელს გამოშვებული სახელმწიფო მიზნობრივი უპროცენტო სესხის ობლიგაციები.
- საქართველოს რესპუბლიკის 1992 წლის სახელმწიფო შინაგანი მომგებიანი სესხის ობლიგაციები.
- საქართველოს რესპუბლიკის სახელმწიფო კომერციული შემნახველი ბანკის მიერ 1992 წელს გამოშვებული სერტიფიკატები.



- საპრივატიზაციო ბარათი, რომელიც გამოცემული იყო საქართველოს კანონმდებლობისა და პრივატიზაციის სახელმწიფო პროცესის შესაბამისად. იგი გამოიყენებოდა პრივატიზაციის პროცესში, როგორც გადახდის საშუალება. მათი მოქმედების ვადა 1996 წლის 1 ივლისს დასრულდა.

1997 წლიდან საქართველოს ფინანსთა სამინისტრომ სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის შესამცირებლად გამოუშვა სახაზინო ვალდებულებები თავდაპირველად 1000, ხოლო შემდგომ 100 ლარის ნომინალური ღირებულებით. საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე მიმოქცევაში არის 7-ის ჯერადი ვადის მქონე სახაზინო ვალდებულებები. საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო ამ ბაზარზე გამოდის ემიტენტის სახით, ხოლო გენერალური აგენტი მომსახურებაზე კი საქართველოს ეროვნული ბანკია. იგი სახელმწიფოს ცენტრალური ბანკია. სახაზინო ვალდებულებების გამოშვების მოცულობასა და სხვა პირობებს სწორედ ეს ორი სამთავრობო უწყება ადგენს ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე. სახაზინო ვალდებულებების პირველადი განთავსება ხორციელდება ეროვნული ბანკის მიერ ორგანიზებულ აუქციონებზე. აუქციონებზე დაფიქსირებული პროცენტი უმეტეს შემთხვევაში მისაღებზე მაღალი იყო, რაც ძირითადად ისევე არასტაბილური პოლიტიკური და ეკონომიკური მდგომარეობით იყო გამოწვეული. წლიური საშუალო პროცენტი მართალია 1997-1999 წლებში მონოტონურად მცირდებოდა 35-დან 15%-ის ფარგლებში, მაგრამ 1999-2003 წლებში იგი იზრდებოდა 15-დან 45%-მდე (იხ. ცხრილი №1). ცალკეულ აუქციონებზე კი, საშუალო შეწონილი ხშირ შემთხვევაში 50-70%-ზე მეტს აღწევდა. ასეთი მაღალი საპროცენტო განაკვეთი უფრო ფიქსირდებოდა 2002 წელს 112, 119, 140 და 182 დღიან სახაზინო ვალდებულებებზე, ვი საქართველოს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე არსებულ ყველაზე გრძელვადიან სახაზინო ვალდებულებებზე. 2002 წლიდან სახაზინო ვალდებულებების ბაზარი საკმაოდ დიფერენცირებულია. ამ წელს 20 განსხვავებული ვადიანობის მქონე სახაზინო ვალდებულებები იქნა გამოშვებული, რაც ინვესტორებს პორტფელის დივერსიფიცირების კარგ საშუალებას აძლევს. საერთოდ, 2002-2003 წლებში შეიმჩნევა შედარებით გრძელი ვადის მქონე ვალდებულებებზე მოთხოვნის ზრდა, მაგრამ მაინც შეინიშნება სიფრთხილე 3 თვეზე მეტი ვადის მქონე სახაზინო ვალდებულებების მიმართ. ამის შედეგია 112-დღიანი და 140-დღიანი ვადის მქონე აუქციონებზე დაფიქსირებული მაღალი საპროცენტო განაკვეთი (71,8% და 81,4%), რაც სახაზინო ვალდებულებების ბაზრის განვითარების ერთ-ერთი შემაფერხებელი ფაქტორია, რადგან მოზიდული თანხის უდიდესი ნაწილი მიმდინარე დავალანების დაფარვას ხმარდება და მთავრობას ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე ამ სახით ვალის აღება საკმაოდ ძვირი უჯდება. აქვე მინდა აღვნიშნო, რომ საქართველოში 2003 წლის ნოემბერში მიმდინარე მოუღებების მიუხედავად არ შეიმჩნეოდა სახაზინო ვალდებულებების შექენისას ინვესტორების მხრიდან სიფრთხილე.

ზემოაღნიშნულთან ერთად არსებობს საქართველოში სახაზინო ვალდებულებათა ბაზრის განვითარების რიგი შემაფერხებელი ფაქტორები, რომელთა შორის შეგვიძლია დავასახელოთ:

➤ სახაზინო ვალდებულებებზე ოპერაციებით მიღებული შემოსავლების დაბეგრის არასრულყოფილი მექანიზმი; უნდა შეიცვალოს დაბეგრის პოლიტიკა, მოხდეს მისი ლიბერალიზაცია. ისეთი მაღალი საშუალო წლიური საპროცენტო განაკვეთი, როგორიც დაფიქსირდა 2001-2002 წლებში, მიუღებელია სახაზინო ვალდებულებების ემიტენტისათვის, რადგან მაღალია გაწეული ხარჯი მათ მომსახურებაზე, მაგრამ დაბალი საპროცენტო განაკვეთი დღეისათვის არსებული ინფლაციისა და 10%-იანი დაბეგრის პირობებში მიუღებელია ინვესტორისათვის.



დაბეგერის ლიბერალური პოლიტიკა ხელს შეუწყობს ბაზარზე უცხოელი ინვესტორების მოზიდვას, საპროცენტო განაკვეთის კლებას და სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მოცულობის გაზრდას საშუალო და გრძელვადიანი ობლიგაციების გამოშვების ხარჯზე;

➤ ინფორმაციული კავშირის ხარვეზები ეროვნულ ბანკსა და ბაზრის მონაწილეებს შორის, რომელშიც შედის კომერციული ბანკებისათვის შეტყობინებებისა და ინფორმაციის მიწოდების დაბალი ხარისხი. ასევე დასახვეწია აუქციონების შედეგების ოპერატიულად მიწოდების პროცედურა, აუქციონების პროცესის გაუმჭვირვალობა; დადებით ფაქტს წარმოადგენს ფინანსთა სამინისტროს მიერ სახაზინო ვალდებულებების ემისიის წლიური გრაფიკის შემუშავება. აუქციონების გეგმური ხასიათი საშუალებას აძლევს ინვესტორებს წინასწარ განსაზღვრონ და მოიძიონ თანხა სახაზინო ვალდებულებების შესაძენად.

➤ პირველად აუქციონებში მონაწილე ბანკების მცირერიცხოვნობა; არასაბანკო რეზიდენტი და არარეზიდენტი ინვესტორების გასვლა სახაზინო ვალდებულებების ბაზრიდან;

➤ სახაზინო ვალდებულებების მარეგულირებელი დოკუმენტების დაუხვეწაობა, რომელიც ხელოვნურად უქმნის ბარიერს სახაზინო ვალდებულებების მიმოქცევას;

➤ საადრიცხო პროცედურების სირთულე;

➤ ქვეყნების ინსტრუმენტის არარსებობა;

➤ სახაზინო ვალდებულებების ბაზრის საბირჟო სეგმენტის არარსებობა; სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების საბირჟო სეგმენტის ჩამოყალიბება ხელს შეუწყობს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების მეორადი ბაზრის განვითარებას, გაამარტივეს აღრიცხვის, გასხვისებისა და ანგარიშსწორების პროცედურებს. სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდებისაგან წარმოებული ფინანსური ფიჭქერები და ოფციონები კი ხელს შეუწყობს საფონდო ბაზრის განვითარებას.

➤ განხორციელდეს სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის მიმდინარე ხარჯების დაფინანსება არა ეროვნული ბანკის მიერ პირდაპირი დაკრედიტების საფუძველზე, არამედ მთლიანად სახაზინო ვალდებულებების გამოშვების ხარჯზე.

➤ გრძელვადიანი (273 და 364-დღიანი) სახაზინო ვალდებულებების არარსებობა;

საქართველოს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზრის განვითარებისათვის, შემდგომ აუცილებელ ნაბიჯს წარმოადგენს ამ ბაზარზე სწორედ საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი სახელმწიფო ობლიგაციების გამოშვება და ბაზრის ამ სეგმენტის განვითარებისათვის ხელის შეწყობა. სახელმწიფო საფონდო ბაზრის აქტიური მონაწილე უნდა გახდეს. მთელ მსოფლიოში სახელმწიფო და მისი დაწესებულებები წარმოადგენენ კაპიტალის ყველაზე მსხვილ შემკვეთებს. ერთი მხრივ, სახელმწიფოსა და, მეორე მხრივ, კერძო კომპანიებსა და მოსახლეობას შორის ვალის წარმოქმნა სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების გამოშვებისა და ამ უკანასკნელთა მიერ მათი შესყიდვით ხდება.

მსოფლიო საფონდო ბაზარზე მიმოქცევა განსხვავებული ტიპისა და ვადის მქონე სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები: ობლიგაციები, თამასუქები, ნოტები, სერტიფიკატები და ა.შ. მიუხედავად მათი სხვაობისა, საერთოს წარმოადგენს ის, რომ ისინი სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდებია, რომლებიც მიმოქცევის დროს გარანტირებული საპროცენტო შემოსავლის მიღებას და ვადის ამოწურვის შემდეგ ნომინალური ღირებულებით დაფარვას ექვემდებარება. გარანტიის საფუძველს კი წარმოადგენს ის, რომ სახელმწიფოს მხრიდან ფასიანი ქაღალდების ემისიისას სახელმწიფოს აღმასრულებელი ორგანოები



პასუხისმგებელი არიან მათ განკარგულებაში არსებული მთლიანი აქტივებით. ეს კი არის ის ძირითადი მიზეზი, რაც განაპირობებს ინვესტორების მხრიდან სანივესტიციო პორტფელის ფორმირებისას, სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების უპირატესობას.

სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდები გამოშვების მიზნის მიხედვით შეიძლება იყოს შემდეგი სახის:

– ბიუჯეტის დროებითი დეფიციტის დასაფინანსებლად განკუთვნილი ფასიანი ქაღალდები. ბიუჯეტის დროებითი დეფიციტის დასაფინანსებლად სახელმწიფო იყენებს მოკლევადიან ობლიგაციებს, ძირითადად 2 თვემდე ვადით, რადგან დეფიციტი წარმოიქმნება ჩვეულებრივ საგადასახადო კვარტლის ბოლოს, ჯერ კიდევ ამოუღებელი გადასახადის გამო. ახალი კვარტლის დასაწყისში კი, უკვე ამოღებული გადასახადით ბიუჯეტის მიმდინარე ხარჯის დაფარვის შემდეგ წარმოიქმნება თავისუფალი სახსრები. სწორედ ნაღდი ფულის სამართავად იყენებს იაპონია და აშშ ამ ინსტრუმენტებს.

– მიზნობრივი ობლიგაციები, რომელიც გამოიყენება რომელიმე კონკრეტული პროექტის განსახორციელებლად.

– ფასიანი ქაღალდები, რომლებიც განკუთვნილია საწარმოებისა და ორგანიზაციების მიმართ წარმოქმნილი დავალიანების დასაფარად.

– სასესხო ობლიგაციები, განკუთვნილი სახელმწიფო ბიუჯეტის მუდმივი დეფიციტის დასაფარად; მსოფლიოში არსებული პრაქტიკის მიხედვით, მიღებულია ამ მიზნით საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი ობლიგაციების გამოყენება. მათი გამოშვება ძირითადად სწორედ სახელმწიფოს სისტემატური დავალიანების მომსახურების მიზნით ხორციელდება. წლების მანძილზე არსებული ზრდადი საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის პირობებში საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი ობლიგაციების გამოშვების აუცილებლობა მეტად თვალსაჩინოა.

სახაზინო ვალდებულებების ნაკლია ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე მისი მიმოქცევის მოკლე ვადა. სახელმწიფო, მართალია, დაინტერესებულია არსებული ვადის გახანგრძლივებაში, მაგრამ საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი ობლიგაციების გამოშვებისას საჭიროა მთელი რიგი ფაქტორების გათვალისწინება, პირველ რიგში კი, ქვეყანაში პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილურობის დონე, ინფლაციის ტემპი, სეაღუტო კურსი და ა.შ. ობლიგაციათა გამოშვებამდე უნდა განისაზღვროს ობლიგაციის ვადა და ტიპი. ინვესტორს საშუალო და გრძელვადიანი ობლიგაციის შექმნისას სურს შემოსავალი მიიღოს არა ვადის ამოწურვის შემდეგ (მაგ., 2, 5 და ა.შ. წლის შემდეგ), არამედ რეგულარულად. ამდენად იგი დაინტერესებული არ არის დისკონტური ობლიგაციის შექმნაში. ფიქსირებულ საპროცენტო განაკვეთის მქონე ობლიგაციის გამოშვებისა და შესყიდვისას კი რისკს წვევს როგორც ემიტენტი, ასევე ინვესტორიც. ემიტენტის მიერ ფიქსირებული შემოსავლის დადგენისას ხდება ზემოთ ჩამოთვლილი ფაქტორების გათვალისწინება. ფიქსირებული შემოსავლის მქონე ობლიგაციის ემისიისას ემიტენტი შეცდომის შემთხვევაში გასწევს შემდეგ რისკს: შემოსავალი აღმოჩნდება ძალიან მაღალი შედარებით დაბალი ინფლაციის ტემპის დროს. ინვესტორის რისკი კი გამოწვეული შემდეგით: ამ ტიპის ფასიანი ქაღალდის დაფარვის დროს, ეკონომიკური სიტუაციის გაუარესების შემთხვევაში ფასების ზრდის ტემპი გაცილებით მაღალია, ვიდრე ობლიგაციის შემოსავლიანობის დონე. ამდენად, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი ობლიგაციის გამოშვებისას, განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში, მიზანშეწონილია ობლიგაციების გამოშვება ცვალებადი შემოსავლით. უფრო ხშირად მათი შემოსავალი დაკავშირებულია მოკლევადიანი ობლიგაციების აუქციონზე დაფიქსირებულ პროცენტთან და



განისაზღვრება მისი საშუალებით.

საქართველოს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე ყველაზე ხანგრძლივი ვადით მიმოქცეულა 182-დღიანი მოკლევადიანი სახაზინო ვალდებულება, რომელზეც 2001–2003 წლებში სულ ჩატარდა 10 აუქციონი. 2001-2002 წლებში ძირითადად მიმოქცევაში იყო 3 თვემდე ვადის მქონე ობლიგაციები, თუმცა, როგორც ზემოთ უკვე აღვნიშნეთ, შეინიშნება 2003 წელს მოთხოვნის ზრდა შედარებით გრძელი მიმოქცევის ვადის მქონე ობლიგაციებზე. 2003 წელს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე გამოვიდა ახალი, 259-დღიანი ვადის მქონე სახაზინო ვალდებულებები 47%-იანი საპროცენტო განაკვეთით.

საქართველოში ჯერ არ ყოფილა საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი ობლიგაციების გამოშვების მცდელობა, რაც ვფიქრობ, რომ განპირობებულია, უფრო მეტი სიფრთხილის გამოჩენით სახელმწიფოს მხრიდან, ვიდრე ინვესტორების მხრიდან. გრძელვადიანი ფინანსური რესურსების მობილიზებით შესაძლებელი იქნება არა მარტო ბიუჯეტის დეფიციტის დაფარვა, არამედ ქვეყნისათვის სტრატეგიული დარგების დაფინანსება და გრძელვადიანი პროექტების განხორციელება.

**T. Chankotadze**

## **ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В ГРУЗИИ**

Резюме

В статье рассмотрен один из центральных вопросов совершенствования инвестиционного климата в Грузии. Развитие рынка ценных бумаг и, в частности, рынка государственных казначейских обязательств является наиболее актуальной проблемой для привлечения инвестиций как в государственный, так и в частный секторы экономики.

Пятилетний опыт выпуска государственных казначейских обязательств Министерством финансов Грузии не принес должных результатов из-за серьезных недостатков в организации как первичных аукционов, так и вторичного рынка. Излишняя бюрократизация процедур ведения реестра государственных казначейских обязательств, неиспользованные возможности весьма прогрессивного законодательства и инфраструктуры рынка ценных бумаг Грузии фактически привели к полной потере основного назначения государственных казначейских обязательств – финансирования текущего дефицита государственного бюджета и получения возможности монетарного регулирования.

На основе проведенного анализа в статье сформулирован ряд предложений с целью совершенствования эмиссии и обращения государственных казначейских обязательств в Грузии. В частности, это предложения по формированию биржевого сегмента рынка государственных ценных бумаг, выпуску долгосрочных государственных казначейских обязательств и др.

**T. Chankotadze**

## **THE PROBLEMS AND FURTHER DEVELOPMENT OF THE MARKET OF GOVERNMENT SECURITIES IN GEORGIA**

Summary

In this article has been discussed one of the central question for improve the investment climate. The development of the market of Treasury Bills represents one of the actual problem for bringing investments, as in state as in private secture of economic.



Five years period of emission Treasury Bills by Finance Ministry of Georgia hasn't brought desired results. The fault of this is the serious defect of organization, as in the primary market as in the secondary one. The exaggerated bureaucratization of producing registred process of Treasury Bills, uselesstion of rather progressive legislation affords and the market infrastructure of Georgian securities has lost the basic importance of Treasury Bills — financing of current deficit of the state budget and affort of monetary regulation.

Due to base of researched material, we offered some ways of selting the problems and further development of the emission and circulation of Treasury Bills. These sentences are:



**სტატისტიკა. გულალტრული აღრიცხვა.  
აკონოიკური ინფორმაცია**

**მ. ტურავა, ე. რუხაძე  
სტატისტიკური მარკენაჟისა და მარკენაჟულს სისტემის  
პარამეტრული ფორმირებისათვის**

უწინარესად მარკენებელზე შეეჩერდეთ.

საბუნებისმეტყველო მეცნიერებაში უმეტესწილად შემოღებულია სიდიდის კატეგორია, საზოგადოებრივში – მარკენების. ამიტომაც ნაცვლად „აბსოლუტური სიდიდის“, „შეფარდებითი სიდიდის“, „საშუალო სიდიდისა“, სტატისტიკურ ლიტერატურაში ხშირად რომ გვხვდება [6, 75,90; 7, 47,52; 5, 17,20], დროა დაპკვიდრდეს უფრო ზუსტი ტერმინები – „აბსოლუტური მარკენებელი“, „შეფარდებითი მარკენებელი“, „საშუალო მარკენებელი“.

სამეცნიერო ლიტერატურაში მარკენების კატეგორიის შესახებ აზრთა სხვადასხვაობა [4, 136-142].

მარკენებისა და ინდიკატორის კატეგორიას მეცნიერთა ერთი ნაწილი ერთმანეთისგან ანსხვავებს, მეორენი, მაგალითად, ტ.ე. რიაზუშკინი, მათ მთლად სხვადასხვად არ მიიჩნევს, გარკვეული გაგებით ერთმანეთთან აიგივებს [11,9].

სხვათა შორის, ინდიკატორად გეოგრაფიაში მცენარის ან ცხოველის სახე იწოდება.

ზოგიერთი მეცნიერი მარკენებელს უწოდებს ნებისმიერი ობიექტის მახასიათებელს, რომელიც მხოლოდ ემპირიულ შემოწმებას ექვემდებარება [4, 138].

მეცნიერთა ერთ ჯგუფს მიაჩნია, რომ მარკენებელი – ესაა ემპირიული მნიშვნელობა, დაკვირვებას, გაზომვას და ამ მიზნისთვის აუცილებელ საშუალებებს დაქვემდებარებული და მიღებული შედეგები [8, 42].

მარკენების თაობაზე სხვანაირი მოსაზრებაც არსებობს.

ნებისმიერი ინფორმაციული გამოთქმა, რომელშიც თუნდაც ერთი რიცხობრივი გამოსახება, რაოდენობრივად რომ ასახავს რომელიმე მოვლენას, იწოდება მარკენებლად, – აცხადებს ე.ბ. ალავეი, – მარკენებელია ყველაზე საერთო კატეგორია ყველანაირი სახის რაოდენობრივი ინფორმაციისათვის, რომელმაც შეიძლება მიიღოს მახასიათებლის, ინდიკატორის, ინდექსის, კოეფიციენტის და სხვათა ფორმა [3, 122].

ი. ოუგეოვის ავტორობით დასტამბულ „რუსული ენის ლექსიკონში“ ეკითხულობთ: მარკენებელია ის, რომლის მიხედვითაც შეიძლება ვიმსჯელოთ რაიმეს მდგომარეობის, განვითარების შესახებ [9, 504].

ა. ნეიმანის „ქართულ სინონიმთა ლექსიკონში“ მარკენების სინონიმად მიჩნეულია გამომხატველი, დამამტიცებელი, რისამე მთქმელი [1, 285].

მოცემულ საკითხთან დაკავშირებით ჩვენ იმ აზრისა ვართ, რომ



მაჩვენებლის კატეგორია მეტყველებს რაიმე მოვლენის მდგომარეობის, განვითარების შესახებ.

მიუხედავად დიდი ხმოვანებისა, სტატისტიკური მაჩვენებლის შემუშავება და გამოყენება კვლავაც საჭიროებს სპეციალურ ყურადღებას. სტატისტიკური მაჩვენებელი უნდა იყოს სასაზღვრო მოვლენებისა და პროცესების შემცენების ინსტრუმენტი, ერთობლიობის ერთეულთა ან ნაწილის თვისების განზოგადებული მახასიათებელია და მიიღება დაჯამებითა და გაანგარიშებით.

ფილოსოფიური მოსაზრებით კი სტატისტიკური მაჩვენებელი მოვლენებისა და პროცესების რამე თვისების თვისებრივი და რაოდენობრივი ასახვის ერთიანობაა, ზომია.

სტატისტიკური მაჩვენებელი უნდა განავსხვავოთ ერთობლიობის ცალკეული ერთეულის მნიშვნელობისგან, რომელიც ნიშნად იწოდება და რომელთანაც, როგორც ქვემოთ ვნახავთ, მეცნიერები ზოგჯერ შეცდომით აიგივებენ მას.

ლიტერატურაში განასხვავებენ სტატისტიკურ მაჩვენებელ-კატეგორიას და კონკრეტულ სტატისტიკურ მაჩვენებელს [13, 89-90; 15, 131-132].

სტატისტიკური მაჩვენებელი – კატეგორია გადმოსცემს მოვლენის არსს, იძლევა მოვლენის თვისებრივ დახასიათებას რიცხობრივი მნიშვნელობის, დროისა და ტერიტორიის გარეშე და არა ნიშანი, რომელიც ერთობლიობის ერთეულს ახასიათებს, როგორც ეს მეცნიერთა ერთ ნაწილს მიაჩნია [9, 28].

რაოდენობრივ გამოსახულებაში კი ადგილისა და დროის მიხედვით საქმე გვაქვს კონკრეტულ სტატისტიკურ მაჩვენებელთან.

მაგალითად, სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობა დაბადებისას, მაჩვენებელი – კატეგორიაა, ხოლო იგივე მაჩვენებელი საქართველოში 2002 წლისათვის ქალებში – 75 წელი, მამაკაცებში – 68 წელი კონკრეტული სტატისტიკური მაჩვენებელია [2, 50].

აქვე უნდა ითქვას, რომ მაჩვენებელთა ასეთნაირად დაყოფა, რაც დღეისთვის სტატისტიკის სახელმძღვანელოებშიცაა გაერცვლებული, უპირველესად ლენინგრადადელმა პროფესორმა ბ.გ. პლოშკოვ შემოიღო [12, 62-63].

სტატისტიკაში განასხვავებენ შეკრებითა და გაანგარიშებით (შედარებითა და შეპირისპირებით) მიღებულ სტატისტიკურ მაჩვენებლებს. პირველს მიეკუთვნება აბსოლუტური, მეორეს – შეფარდებითი, საშუალო მაჩვენებლები.

სტატისტიკურ მაჩვენებელთა გაანგარიშების მეთოდის სრულყოფა მუდმივად მიმდინარეობს. საბაზრო ეკონომიკის პირობების შესაბამისად დღის წესრიგშია მაკროეკონომიკური მაჩვენებლები – მთლიანი შიდა პროდუქტი, უმუშევრობის, შემწვობისა და სიღარიბის დონე, დაქირავებით მომუშავეთა, იძულებით ადგილმაცვალთა რიცხოვნობა და სხვ.

საზოგადოებრივი მოვლენები მრავალწახნაგოვანია, მრავალკავშირებია – ნია, თანაც ზოგჯერ მტკიცედ დეტერმინირებული, ზოგჯერაც – თავისუფალი (სტოქასტიკური) კავშირებით, მათი არსის სრულად, სიღრმისეულად გადმოცემა ცალკეული (თუნდაც უნივერსალური) სტატისტიკური მაჩვენებლით ვერ ხერხდება. სხვა რა გზაა, მაჩვენებელთა სისტემას მიმართავენ. ასეთად დღეს გვევლინება ეროვნულ ანგარიშთა სისტემა, რაც გამოიყენება მაკროდონეზე ეკონომიკური პროცესების ანალიზისათვის და რომლის წინამორბედი საბჭოთა კავშირის იყო სახალხო მეურნეობის ბალანსი.

ამასთან უნდა აღინიშნოს, რომ სტატისტიკურ მაჩვენებელთა სისტემის ფორმირება მეცნიერულ მიდგომას, ძირითადი მეცნიერული მოთხოვნების, პრინციპების დაცვას მოითხოვს [14, 223-258]. ეს მოთხოვნებია:

– სისტემისთვის სტატისტიკური მაჩვენებლები უნდა შეირჩეს მათი მნიშვნელობის, გაზომვის მიზნის შესაბამისად;



– სისტემისთვის სტატისტიკური მაჩვენებლები უნდა იყოს ურთიერთდაკავშირებული, ერთტიპური, ლოგიკური თანმიმდევრობით წარმოდგენილი.

მაგალითად, შრომითი საქმიანობის სტატისტიკური მაჩვენებლები – შრომის სოციალური პირობების, ფიზიკური შრომის, ინტელექტუალიზაციის, პროფესიის შეთავსების და სხვა, კავშირია ერთმანეთთან და აგრეთვე უკავშირდება სხვა ქვესისტემების – საგანმანათლებლო საქმიანობის, მოსახლეობის, პიროვნების, ოჯახისა და არასამუშაო დროის მაჩვენებლებს, მაგრამ ვინაიდან ისინი ერთმანეთთან უფრო მჭიდრო კავშირში, ვიდრე სხვებთან, ამიტომაც ქმნიან თავიანთ ქვესისტემას – შრომა და სამუშაო დრო.

– სტატისტიკურ მაჩვენებელთა სისტემამ აუცილებლად უნდა მოიცვას როგორც აბსოლუტური, ისე შეფარდებითი მაჩვენებლები.

– სისტემისთვის სტატისტიკური მაჩვენებლები იმგვარად უნდა შეირჩეს, რომ მათი რიცხვი შეადგენდეს მინიმუმ ერთს, მაქსიმუმ 10–15-ს, ხასიათდებოდეს ინტეგრალურობისა და აგრეგირების უმაღლესი ხარისხით.

– სტატისტიკური მაჩვენებლები ისტორიული ხასიათისაა – უკეთეს შეიცვლება მოსახლეობის ცხოვრების პირობები, უნდა შეიცვალოს სტატისტიკური მაჩვენებლები, სტატისტიკურ მაჩვენებელთა სისტემაც.

დასასრულს, უნდა ითქვას, რომ მაჩვენებლის, სტატისტიკური მაჩვენებლის, სტატისტიკურ მაჩვენებელთა სისტემის ფორმირება, შერჩევა, როგორც ვნახეთ, არაა სასხვათაშორისო საქმე. აუცილებელია ამ პრობლემისადმი საგანგებო ყურადღების მიქცევა, რადგანაც, მით უფრო დღეისთვის, როცა გეგმიანი ეკონომიკის საბაზრო ეკონომიკად ტრანსფორმაცია მიმდინარეობს, მისადმი ინტერესი ერთი–ორად იზრდება.

## ლიტერატურა

1. ნემიანი ა., ქართულ სინონიმთა ლექსიკონი. საბჭოთა საქართველო, თბ., 1961
2. სოციალური ტენდენციები საქართველოში. თბ., 2003
3. Алаев Э.Б. Социально-экономическая география. М., Мысль, 1983
4. Батыгин Г.С., Логико-теоретическое обоснование показателей в социологических исследованиях. Социологические исследования, 1979, № 3
5. Гинзбург Питер, Статистика, СПб., 2002
6. Годин А.М., Статистика. М., 2002
7. Гусаров В.Н., Статистика. М., ЮНИТИ
8. Исследование построения показателей социального развития и планирования (отв.ред. Осипов Г.В., Андреенков В.Г.). М., Наука, 1979
9. Ожегов И.С., Словарь русского языка. М., Советская энциклопедия. 1973
10. Пасхавер И.С., Я.Я.Яблочник, Общая теория статистики. М., Финансы и статистика, 1983
11. Показатели социального развития и планирования (Рябушкин Т.В., Осипов Г.В., Колбановский В.В.). М., Наука, 1980
12. Плошко Б.Г., Группировка и система статистических показателей. М., Статистика, 1971
13. Статистика. Под ред. проф. В.С.Мхитаряна. М., изд. „Мастерство“, 2001
14. Суслов И.П. Теория статистических показателей. М., Статистика, 1975
15. Теория статистики. Под ред. Р.А.Шмойловой. М., Финансы и статистика,



М. Турава, Э. Рухадзе

## К ВОПРОСУ НАДЛЕЖАЩЕГО ФОРМИРОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ И СИСТЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Резюме

В работе рассматривается категория показателя и отмечается, что если в естественных науках принята категория величины, то в общественных – категория показателя.

В научной литературе нет единого понимания показателя. Одни авторы дифференцируют категории показателя и индикатора, другие не делают между ними различия.

Некоторые ученые называют показателем любую, потенциально или актуально поддающуюся эмпирической проверке характеристику объекта, какую бы форму она ни принимала. Другие показателем считают явление, подлежащее наблюдению или измерению, а также средства наблюдения или измерения и полученные результаты.

Имеются и другие точки зрения по этому вопросу.

Мы придерживаемся того мнения, что показателем отражается состояние или развитие того или иного явления.

В работе также подчеркивается, что статистический показатель отличается от значения отдельной единицы статистической совокупности, т.е. от признака, с которым она иногда ошибочно отождествляется в литературе.

В работе также указывается, что для всестороннего отражения сущности явлений необходимо прибегать к системам статистических показателей и соблюдать все основные требования их построения:

- тесная взаимосвязь включаемых в систему показателей;
- в системах статистические показатели представлять таким образом, чтобы их число составляло минимум один, максимум 10-15 и показатели характеризовались высоким уровнем интегральности, агрегированности;
- с процессом трансформации плановой экономики в рыночную формируются новые системы – Системы Национальных Счетов (СНС), которые используются для анализа экономического процесса на макроуровне.

М. Turava, E. Rukhadze

## ON CORRECT FORMATION OF STATISTICAL INDEX AND SYSTEM OF STATISTICAL INDICES

Summary

The work discusses the category of index. It is denoted, that exact sciences apply the category of value, while social sciences use the category of index. There is no generally accepted understanding of index. Some authors differentiate between the categories of an indicator and an index. Others do not differentiate between them.

Some researchers refer index to any characteristic of an object, potentially or actually subjected to empirical analysis, whatever form will it take. Others refer to index a phenomenon which is subject to observation or measuring, and the means of observation and measuring as well as the results.

There are other viewpoints on this question. The author does not agree with the view that the index expresses the state or development of a phenomenon. It is also emphasized that statistical index differs from separate elements of statistical totality. This



means that it differs from the characteristics which sometimes are wrongly identified in the literature.

In this work it is also pointed out that statistical indice system is needed to ensure the comprehensive reflection of the essence of a phenomenon and it is necessary to meet the following key requirements for forming this system:

- 1) Close interconnection between indice included in the system;
- 2) Presenting the system of statistical indice in such a way that their number will be minimum 1 and maximum 10-15 and the index have a high level of integrity and aggregation;
- 3) During transition from the command to the market economy new systems are being shaped, namely, the system of National Accounts, which is used to analyze the economic processes at the macro-level.



**საქონელმომოქცევის აქრონომია**

მ. ბოლოკაძე

**ელექტრონული ვაჭრობა და მისი როლი საქონელმომოქცევის  
დაჩქარებაში**

გასული საუკუნის 70-იან წლებში დაიწყო ინფორმაციული ტექნოლოგიების ჩამოყალიბებისა და აღმავლობის ახალი ეტაპი კაცობრიობის ისტორიაში. ეს პროცესი თავის უშუალო ასახვას პოულობს კომპიუტერული ტექნიკის განვითარებასა და ინტერნეტის მასშტაბების გაფართოებაში. 21-ე საუკუნის დასაწყისისათვის აშშ-ში ინტერნეტით სარგებლობდა 106 მლნ ადამიანი ანუ ზრდასრული მოსახლეობის 53%. მათგან დაახლოებით ნახევარი სამუშაო დროის განმავლობაში საქონელს იძენდა ვირტუალური ანუ ელექტრონულ მაღაზიებში და ღებულობდა მას ბინაზე კურიერის დახმარებით. მიმდინარე ეტაპზე ეს მაჩვენებლები გაცილებით მაღალია. ამ მიმართებით თითქმის ანალოგიურ მდგომარეობას აქვს ადგილი ჩვენს ქვეყანაშიც, სადაც ინტერნეტში ჩართულ იურიდიულ თუ კერძო პირთა რაოდენობა ძალზედ სწრაფად იზრდება. რაოდენობრივ ზრდასთან ერთად, ფართოვდება მისი გამოყენების სტრუქტურაც და იგი სულ უფრო და უფრო ღრმად იჭრება საზოგადოებრივი კვლავწარმოების ყველა სტადიაში. ამ მხრივ გამონაკლისს არ წარმოადგენენ ბიზნესის სფეროს წარმომადგენლებიც, რომლებიც ინტერნეტის პლატფორმის ფართოდ გამოყენებით ცდილობენ თავიანთი საქმიანობის განვითარებას. საბაზრო ურთიერთობების ინტერნეტ-მეთოდებზე დაყრდნობით წარმართვა ხელს უწყობს ელექტრონული ვაჭრობის აღმავლობას.

საქონელმომოქცევის განვითარების ისტორიაში ელექტრონული ვაჭრობის აღმოცენება წარმოადგენს თვისობრივად ახალ ეტაპს, რომელიც ძირფესვიანად ცვლის კომერციული საქმიანობის შინაარსსა და ამოცანებს. მთავარი მამოძრავებელი ძალა, რომელიც ფირმებსა და კომპანიებს უბიძგებს ინტერნეტისაკენ, არის მათი სწრაფვა მონახონ რაც შეიძლება მეტი მომხმარებელი, გაზარდონ პროდუქციის რეალიზაცია და მოგება. ინტერნეტი მნიშვნელოვნად აახლოვებს და აკავშირებს საქონლის გამსაღებლებსა და მომხმარებელს, შლის მათ შორის არსებულ მრავალგვარ ბარიერს და ამით საგრძნობლად აჩქარებს საქონელმომოქცევის პროცესს. ელექტრონული ვაჭრობის უდიდესი მნიშვნელობა მდგომარეობს აგრეთვე იმაში, რომ იგი ხელს უწყობს ვაჭრობის დაახლოვებას საქონლის მწარმოებლებთან და მომხმარებლებთან და მათ შორის კავშირურთიერთობის ავტომატიზებული ფორმატით წარმართვას.

ელექტრონული ვაჭრობა უშუალოდ არის დაკავშირებული გლობალიზაციის პროცესებთან. რაც უფრო იზრდება მსოფლიო მასშტაბით მოქმედი ფირმებისა და კომპანიების რაოდენობა, მით უფრო საგრძნობი ხდება მათი



მისწრაფება ინტერნეტქსელში ჩართვისაკენ, რაც განაპირობებს მათი საქმიანობის გაფართოებასა და გლობალური მასშტაბებით წარმართვას. ელექტრონულ ვაჭრობასთან დაკავშირებული მრავალი საწარმო ცდილობს ინტერნეტში დანერგოს თავისი ტრადიციული ან ახლად შექმნილი ინფორმაციული ტექნოლოგიები: ქსელური მარკეტინგი, მონიტორინგი, ვიდეოკონფერენციები და მასობრივი ინფორმაციის სხვა ელექტრონული საშუალებები. ბოლო წლებში განსაკუთრებული ყურადღება ექცევა კომერციის ახალი ფორმების ათვისებას, კერძოდ, საქონლის ონლაინურ გაყიდვებს. საყურადღებოა აღინიშნოს, რომ აშშ-ში ინტერნეტის გზით განხორციელებული ვაჭრობის ბრუნვის მოცულობა 1998 წლის 43 მლრდ დოლარიდან უნდა გაზრდილიყო 2003 წლის 1,3 ტრილიონ დოლარამდე [14]. როგორ შესრულდა ეს დაეკლება, წინამდებარე ნაშრომის ავტორისათვის უცნობია, მაგრამ მიუხედავად ამისა, ინტერნეტით ვაჭრობის საბაზრო მაჩვენებელი და მისი სავარაუდო ზრდის ტემპის ამსახველი მონაცემები მაინც ნათლად მიანიშნებენ მისი განვითარების პერსპექტივებზე. ინტერნეტით ვაჭრობის მოცულობა საკმაოდ სწრაფი ტემპით იზრდება აგრეთვე რუსეთში. კომპანია „რეკსოფტის“ მიერ დაარსებული ინტერნეტ მაღაზიის ბრუნვის მოცულობა 1999 წლის დეკემბერში შეადგენდა 60,0 ათას დოლარს, ხოლო მომდევნო წლის იმავე პერიოდში გადააჭარბა 100 მლნ დოლარს [14]. ინტერნეტ-მაღაზიების დახმარებით ვაჭრობა გარკვეულად ვითარდება ჩვენს ქვეყანაშიც და თუ მხედველობაში მივიღებთ ინტერნეტით მოსარგებლეთა რიცხოვნობის განუხრელ ზრდას, უნდა ვივარაუდოთ, რომ იგი უახლოეს მომავალში საქონლებრუნვის საერთო მოცულობაში საკმაოდ მნიშვნელოვან ადგილს დაიკავებს.

თანამედროვე ეტაპზე ინტერნეტში საკმაოდ ეფექტურად წარმართავენ თავიანთ საქმიანობას ელექტრონული კომერციის ისეთი სახესხვაობები და განშტოებები, როგორცაა ელექტრონული ვაჭრობა, ელექტრონული აუქციონი, ელექტრონული ფრენშიაზინგი, ელექტრონული მარკეტინგი, ელექტრონული მენეჯმენტი, ელექტრონული საბროკერო მომსახურება და სხვ. რამდენადაც თითოეული მათგანის ძირითად მიზანს საქონლის რეალიზაცია ან ამ პროცესისათვის ხელშეწყობა წარმოადგენს, ამდენად საჭიროდ მიგვაჩნია მოკლედ დავახასიათოთ ზოგიერთი მათგანი.

**ელექტრონული ვაჭრობის (E-shopping)**, როგორც ელექტრონული კომერციის (E-commerce) მნიშვნელოვანი შემადგენელი ნაწილის, განვითარება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული საქონლის ონლაინური გაყიდვების ორგანიზატორთა ტექნიკურ შესაძლებლობებზე. ელექტრონული ვაჭრობის მარტივი ფორმის დროს რომელიმე ინტერნეტ-რესურსში იხსნება განყოფილება, რომელიც ეძღვნება საქონლის (მომსახურების) დემონსტრირებას ვიტრინის ან სავაჭრო ფართის დახმარებით. ინტერნეტრესურსში საქონლის ჩვენებას შეიძლება თან ახლდეს მისი აღწერილობა და ტექნიკურ-საექსპლუატაციო თვისებები. ამ გზით საქონლის რეალიზაცია არ მოითხოვს არავითარ დამატებით სერვერულ კომპლექსს ან პროგრამულ უზრუნველყოფას. საქონლის პოტენციური მყიდველი, მისი შერჩევის შემდეგ ატყობინებს მაღაზიას ტელეფონით, ელექტრონული ფოსტით ან მიმართავს მაღაზიის ოფისს. ცხადია, რომ ამგვარი ელექტრონული მაღაზიებიდან საქონლის შექენა მოითხოვს გარკვეულ დროს, რაც ხშირად შეიძლება შერჩეული საქონლის შექენის გადაფიქრების მიზეზი გახდეს.

ელექტრონული ვაჭრობა გაცილებით უფრო სრულყოფილი სახით ხორციელდება ვირტუალური ავტომატიზებული მაღაზიების დახმარებით. ვირტუალური მაღაზია წარმოადგენს სპეციალურ საიტს (გვერდს), რომლის დახმარებითაც შესაძლებელია ინტერაქტიურ რეჟიმში საქონლის (მომსახურების)



ყიდვა-გაყიდვა ან მასზე შეკვეთის მიცემა. ვირტუალური ანუ ინტერნეტ-მალაზიებით დამკვეთებთან ყოველგვარი ურთიერთობა (საქონლის დემონსტრირება და მიწოდება, ფულადი გზავნილების განხორციელება, შეკვეთების მიღება-დამუშავება, ანგარიშის გამოწერა, მყიდველთა სატრანსპორტო საშუალებებით მომსახურება და სხვა საჭირო ოპერაციები) ხორციელდება ავტომატიზებული პროგრამული მართვის გზით. ამ ტიპის მალაზიებიდან საქონლის შექმნის დროს ისე, როგორც წინა შემთხვევაში ანუ ელექტრონული ვაჭრობის მარტივი ფორმის პირობებში, საჭიროა საქონლის მყიდველის ან მისი წარმომადგენლის ყოფნა ადგილზე, რათა აკონტროლოს ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი საქმიანობა.

ელექტრონული ვაჭრობა კიდევ უფრო სრულყოფილი სახით ხორციელდება იმ მალაზიების მიერ, რომლებიც საქონლის ვირტუალურ გაყიდვას ახორციელებენ სერვერული კომპლექსების საშუალებით. ასეთი კომპლექსების საშუალო შესაძლებლობანი უშუალოდ არის დაკავშირებული მათზე გაწეულ დანახარჯებთან. შედარებით იაფფასიანი სერვერული კომპლექსების დამზარებით შეიძლება განხორციელდეს შეზღუდული სახის ელექტრონული ვაჭრობა „ვებ-სერვერის“ გარეშე. უფრო ძვირად ღირებული სერვერ-კომპლექსები კი უზრუნველყოფენ როგორც ფირმის შიგა კომუნიკაციური საქმიანობის ეფექტურად წარმართვას, ისე გარეშე კავშირების სიმყარეს საქონლის მყიდველებთან და გამყიდველებთან. სერვერული კომპლექსების მიხედვით საქონლის დაყიდვა განსაკუთრებით ფართო გამოყენებას პოულობს საშუალო ზომის საწარმოებში. რაც შეეხება მსხვილ ფირმებსა და კომპანიებს, რომელთაც გააჩნიათ მყარი ფინანსური შესაძლებლობები, ისინი, როგორც წესი, სარგებლობენ ძვირადღირებული სპეციალური კომერციული ვებსაიდგურებით, რომელთაც გააჩნიათ მომსახურების საკმაოდ ფართო სპექტრი, კერძოდ, თავიანთი კლიენტების გათვითვებისა და განსხვავების შესაძლებლობანი, ფულადი გზავნილების ორგანიზებისა და შემოწმების საშუალებანი და ა.შ.

ელექტრონულ მალაზიებში ვირტუალური გაყიდვების მნიშვნელოვან ხელშემწეობს საშუალებად ითვლება მათი პროგრამული უზრუნველყოფა, რომელიც კიდევ უფრო ძვირად და მისი ღირებულება დამოკიდებულია თვით ამ პროგრამული უზრუნველყოფის საშუალოს მოცულობაზე. მაგალითად, ასეთი პროგრამული უზრუნველყოფა გააჩნია კომპანია „Microsoft“-ის ელექტრონულ მალაზიას, რომელიც უზრუნველყოფს საქონლის რეალიზაციასთან დაკავშირებულ თითქმის ყველა ოპერაციის ავტომატიზებულ რეჟიმში წარმართვას.

ელექტრონული ვაჭრობის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან დადებით თვისებას წარმოადგენს ის, რომ იგი ხელს უწყობს საქონელმომოქცევის დაჩქარებას. როგორც ცნობილია, საქონლის წარმოებისა და მისი მოხმარების პროცესები ერთმანეთისაგან დაცილებულნი არიან დროსა და სივრცეში. ამ ფაქტორების შედეგად საქონელმომოქცევის პროცესი ყოველთვის აწყდება გარკვეულ წინააღმდეგობებს, რაც თავის უშუალო ასახვას პოულობს საქონელბრუნვადობაზე. აქ მხედველობაშია აგრეთვე მისაღები მალაზიაში საქონლის შეზღუდული ასორტიმენტი, რაც მკვეთრად აფერხებს მომხმარებელთა მიერ თავიანთი მოთხოვნის შესაბამისი საქონლის შერჩევას. ამ მიმართებით სრულიად განსხვავებულ მდგომარეობას აქვს ადგილი ელექტრონულ ვაჭრობაში. მაგალითად, ინტერნეტის დახმარებით წიგნით მოვაჭრე მალაზიამ მომხმარებელს შეუძლია შესთავაზოს იმდენი დასახელების ლიტერატურა, რომელიც ვერ დაეტეოდა ათობით და ასობით მალაზიაში. ბუნებრივია, რომ იგი მყიდველს აწვდის საჭირო ლიტერატურას არა საკუთარი მალაზიიდან ან საწყობიდან (ასეთი ფაქტორივად არც შეიძლება არსებობდეს), არამედ ინფორმაციას მისი ადგილ-



სამყოფელის შესახებ, ხოლო საჭიროების შემთხვევაში ღებულობს მასზე შეკვეთას. ინტერნეტით ვაჭრობის დროს წიგნებთან ერთად, ფართოდ იყიდება სხვადასხვა სახის ბილეთები, კომპაქტდისკები და, ერთი სიტყვით, ისეთი საქონელი, რომლის გარეგნულ სახესა და გაფორმებას, მათი შექმნის დროს, არ ექცევა გადამწვევტი მნიშვნელობა. მართლაც, მთავარია არა დისკის გარეგნული იერსახე, არამედ იმ ტექსტის შინაარსი ან მუსიკა, რომელიც მასშია ჩაწერილი.

მომხმარებლისათვის საჭირო საქონლის სწრაფად მოკვლევა და მის შესახებ ამომწურავი ინფორმაციის მიწოდება წარმოადგენს ინტერნეტ-ვაჭრობის ძირითად დადებით მხარეს. მაგრამ მას დადებით თვისებებთან ერთად, ახასიათებს გარკვეული სირთულეებიც, რაც დაკავშირებულია ინტერნეტში ინფორმაციის განუხრეღი ზრდის გამო საჭირო მასალის მიღების სიძნელეებთან.

ინტერნეტ-მაღაზიის წარმატებული საქმიანობისათვის საჭიროა შეიქმნას შეკვეთების ისეთი სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს მის აუცილებელ შესრულებას. კერძოდ, ინტერნეტ-მაღაზიის შემქმნელი კომპანიის მიერ ზუსტად უნდა დადგინდეს ისეთი ძირითადი მაჩვენებლები, როგორცაა: ინტერნეტ-მაღაზიის მიერ სარეალიზაციო საქონლის ჩამონათვალი; საქონლის მახასიათებელი მონაცემები; მომხმარებელთა მომსახურების ფორმები; მომსახურების საფასური; ბანერულ რეკლამაში მონაწილეობა და სხვა.

ინტერნეტ-მაღაზიის საქმიანობის ეკონომიკური ეფექტიანობის დასადგენად მისგან მიღებულ შემოსავალთან ერთად, უნდა განისაზღვროს მის ორგანიზაციაზე გავრეული ხარჯებიც. ასეთ ხარჯებს შორის განსაკუთრებით აღსანიშნავია: ინტერნეტ-მაღაზიის ყოველმხრივ გამზადებული სისტემის არენდის ხარჯები; პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნის ან შექმნის ხარჯები; ინფრასტრუქტურის ხარჯები; ბანერული რეკლამის ხარჯები; კლიენტისათვის ინფორმაციის უფასოდ მიწოდების ხარჯები (კონსულტაცია, განცხადება, ინტერაქტიური გამოკითხვის მასალა და სხვ.), რომელიც საჭიროა საქონლის გასაღების დასაჩქარებლად და სტიმულირებისათვის; ინტერნეტ-მაღაზიის ტექნიკური გადაიარაღების ხარჯები; ინტერნეტ-მაღაზიის მონაცემების დაცვისა და საიდუმლოდ შენახვისათვის საჭირო ხარჯები და ა.შ.

ინტერნეტ-მაღაზიის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის ნებისმიერ შემთხვევაში საჭიროა სამი ძირითადი ელემენტი: ელექტრონული ვიტრინა, საქონლის მიწოდების სამსახური და ანგარიშსწორების სისტემა.

ელექტრონული კომერციის გამოვლენის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფორმას წარმოადგენს ელექტრონული აუქციონი, რომლის მონაწილეც შეიძლება გახდეს ნებისმიერი მსურველი, რომელსაც გარკვეული შეხება აქვს ინტერნეტ-ქსელთან. როგორც ცნობილია, ჩვეულებრივ აუქციონებში მონაწილეობა განსაზღვრული მოთხოვნების შესრულებასთან არის დაკავშირებული. კერძოდ, საჭიროა გარკვეული თანხის გადახდა სააუქციონო დარბაზში დასასწრებად (რომელიც ზოგჯერ საკმაოდ მაღალია და უტოლდება ან აჭარბებს აუქციონზე გასაყიდად გამოტანილი საქონლის საწყის ფასს). გარდა ამისა, ჩვეულებრივ აუქციონზე საქონლის გასაყიდი ფასის დადგენას საჭიროება საკმაოდ დიდი დრო. ელექტრონული აუქციონის პირობებში ფასის ცვლილება და მისი საბოლოო დონის დადგენა ხორციელდება ძალზედ უმოკლეს ვადებში.

ელექტრონული აუქციონის დახმარებით შეიძლება როგორც შესყიდვა, ისე გაყიდვა, თუ კი მსურველს ინტერნეტში გააჩნია თავისი ვებ-საიტი. ეს ატარებს ერთგვარი კერძო ელექტრონული აუქციონის სახეს და გრძელდება მანამ, ვიდრე გამყიდველი საქონელს არ გაყიდის მისთვის მისაღები ფასის მიხედვით.



ელექტრონული აუქციონის ერთ-ერთ მნიშვნელოვან თვისებას წარმოადგენს ის, რომ იგი საგრძნობლად არყვეს ბაზრის მყარ ფასებს და ფასწარმოქმნაში ამკვიდრებს დინამიკური ცვლილებების ტენდენციებს. უნდა ვიფარაუდოთ, რომ მომავალში ინტერნეტში თითოეული საიტი, რომელიც მომხმარებელს სთავაზობს ამა თუ იმ სახის საქონელს, მომსახურებას ან ინფორმაციის რეალიზაციას განახორციელებს მომხმარებელთა მოთხოვნის შესაბამისად განსაზღვრული ფასების მიხედვით.

ელექტრონული კომერციის განვითარების მნიშვნელოვან მიმართულებას ელექტრონული ფრანშიზინგი წარმოადგენს. ფრანშიზი, როგორც ცნობილია, წარმოადგენს საქონლის მწარმოებლებსა და სავაჭრო საწარმოებს (ან შუამავლებს) შორის სახელშეკრულებო საწყისებზე შექმნილ გაერთიანებას. საქონლის მწარმოებლები თავიანთ მაღალპრესტიჟულ საქონელს აწვდიან შუამავლებს, რომლებიც ხდებიან ამ საქონლის განმკარგულებლები და ყიდიან მას საბოლოო მომხმარებელზე. ამ სახის ვაჭრობით კმაყოფილია ორივე მხარე, როგორც მწარმოებელი კომპანია – ფრანშიზიერი, ისე შუამავალი, რადგან იგი ხელს უწყობს საქონლის რეალიზაციის დაჩქარებასა და მათთვის სათანადო მოგების მიღებას.

ელექტრონული ფრანშიზინგი თავისი შინაარსით მნიშვნელოვნად წააგავს მის ჩვეულებრივ, საწყის ფორმას. ამ შემთხვევაში საქონლის გადაცემა ხორციელდება გაცილებით უფრო სწრაფად, ციფრული ფორმატით. ელექტრონული ფრანშიზინგის ტიპურ ნიშნად შეიძლება მივიჩნიოთ აშშ-ში წიგნის გაყიდვა ელექტრონული ვაჭრობის დახმარებით, რომლის მოცულობა ბოლო წლების განმავლობაში იზრდება ძალზე მაღალი ტემპით. ფრანშიზიერი კომპანიები (მიმწოდებლები) თავიანთ შუამავალ პარტნიორებს უფლებას აძლევენ გამოვიდნენ დისტრიბუტორის როლში და მისი ლიტერატურა წარადგინონ თავიანთ ინტერნეტ-გვერდებზე. იმ შემთხვევაში, თუ გარკვეული დასახელების ლიტერატურა არ აღმოჩნდება დისტრიბუტორის ინტერნეტ-გვერდზე, მან შეიძლება აცნობოს ამის შესახებ კომპანია-ფრანშიზიერს და მიიღოს იგი უმოკლეს ვადებში. ელექტრონული ფრანშიზინგის უდიდესი როლი და მნიშვნელობა მდგომარეობს იმაში, რომ იგი არის ძალზე მარტივი და გავრცელების თვალთახედვით ძალიან იაფი და სწრაფი.

ელექტრონული ვაჭრობის ამჟამინდელი მოქმედების არეალი და განვითარების პერსპექტივები განსაკუთრებით მაღალია საბირჟო საქმიანობაში. ინტერნეტის დახმარებით ფასიან ქაღალდებთან დაკავშირებული ოპერაციები ცნობილია ელექტრონული საბროკერო მომსახურების სახელით. იგი საშუალებას იძლევა მიღებულ იქნეს ცნობები აქციების ფასების შესახებ ნებისმიერ ტერიტორიულ ჯრილში და განხორციელდეს მისი კურსის ცვლილების შესაბამისი მოქმედება. ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობა შეუძლია ყველას, ვისაც კი გააჩნია საბანკო ანგარიში ინტერნეტში.

ელექტრონული ვაჭრობის პერსპექტიულ განვითარებას მნიშვნელოვნად განაპირობებს ელექტრონული მარკეტინგის თანდათანობითი გავრცელება. ინტერნეტის დაამკვიდრებამდე ფირმის მარკეტინგის სამსახურის განყოფილების საქმიანობა ძირითადად მიმართულია მთლიანად ბაზარზე ან მის რომელიმე სეგმენტზე და მისი შედეგები ფირმის საბაზრო მდგომარეობაზე ან მომხმარებელთა მომსახურების ხარისხზე აისახება გარკვეული დროის გავლის შემდეგ. ინფორმაციული სიუხვისა და კავშირების განვითარების პირობებში, ბაზრის ძირითადი ელემენტები – მოთხოვნა და მიწოდება განიცდიან სწრაფ ცვლილებას, რაც თავის უშუალო ასახვას პოულობს საქონლის დიზაინზე, ფასწარმოქმნასა და საერთოდ, მარკეტინგის სტრატეგიაზე. ასეთ შემთხვევაში ინტერნეტი წარმოადგენს ცალკეულ მომხმარებელთა (და არა მთლიანად



ბაზრის) მოთხოვნის დაკმაყოფილების საუკეთესო საშუალებას. მისი დახმარებით საქონლის გამსაღებელმა შეიძლება ინდივიდუალურ მომხმარებელთან დაამყაროს კავშირი და მიაწოდოს მისთვის საჭირო საქონელი უმოკლეს ვადებში და უმცირესი დანახარჯებით. მაშასადამე, ინტერნეტის ეპოქაში ინდივიდუალური მარკეტინგი ხდება მომხმარებელთან კავშირუთიერთობის ეფექტური საშუალება. რაც შეეხება მასობრივ მარკეტინგს, რომელიც ბაზრის ყველა მომხმარებლისაკენ არის მიმართული, იგი ინტერნეტისათვის მიუღებელია, რადგან კონკრეტულ მომხმარებელთან მიმართებაში არ იძლევა სასურველ შედეგს.

ელექტრონული ვაჭრობის პირობებში უდიდესი როლი ეკისრება ელექტრონული მენეჯმენტის ფართოდ დანერგვას. განსაკუთრებით კი მაშინ, როდესაც საქმე ეხება შეკვეთების ელექტრონული ფორმების დანერგვასა და საქონლის მიწოდების ელექტრონული მართვის საკითხებს.

თანამედროვე ეტაპზე შეკვეთა საქონელზე ხორციელდება ტრადიციული ფორმით, რაც გულისხმობს შეკვეთებისა და განაცხადების წარდგენას მიმწოდებლისადმი. თანაც ეს ოპერაციები ხორციელდება ორ ეტაპად – ჯერ დგება განაცხადები, შემდეგ შეკვეთები. თუ მხედველობაში მივიღებთ ამ პროცესების სიმრავლესა და მათი შესრულებისათვის საჭირო მნიშვნელოვან დროით დანახარჯებს, ნათელი წარმოდგენა შეიქმნება იმ უდიდეს სასიკეთო ცვლილებებზე, რასაც იწვევს ინტერნეტში აღნიშნული პროცესების ციფრულ-ელექტრონულ ფორმატზე გადაყვანა. ამ შემთხვევაში ინტერნეტში შეიძლება შეიქმნას ისეთი ინფრასტრუქტურა, რომლის დროსაც საქონლის მიმწოდებელი და მიმღები საწარმოები თავიანთ საქმიანობას განახორციელებენ ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირში და თითქმის ერთდროულად. იგი გამოიწვევს აღნიშნული ოპერაციების შესრულებაზე გაწეული შრომითი და ფულადი ხარჯების შემცირებას, რაც საბოლოო ჯამში ხელს შეუწყობს ინტერნეტში ჩართული ფირმებისა და კომპანიების მომგებიანობის ამაღლებასა და საქონლის საბაზრო ფასების შემცირებას.

ელექტრონული ვაჭრობის პერსპექტიულობისა და დადებითი თვისებების მიუხედავად, მრავალი ბიზნესმენი გამოთქვამს შეშფოთებას იმის შესახებ, რომ ინტერნეტი, რომელიც მჭიდროდ აკავშირებს მწარმოებელს საბოლოო მომხმარებელთან, თითქმის გააუქმებს ვაჭარი შუამავლების ინსტიტუტს და ამით დაასამარებს მათ ბიზნესს. ცხადია, რომ ამის საშიშროება გარკვეული ზომით მართლაც არსებობს, მაგრამ აქვე მხედველობაშია მისაღები ის გარემოებაც, რომ სტრატეგიულად მოაზროვნე მწარმოებლები ინტერნეტში გასვლით, პირველ რიგში ფიქრობენ შუამავლებთან კავშირის განმტკიცებაზე და ამით, თავიანთი სამეწარმეო საქმიანობის განვითარებაზე.

### ლიტერატურა

1. Петюшкин А.В. Основы банерной рекламы. С.-Петербург, 2002

**Э. Болокадзе**

### **ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЁ РОЛЬ В УСКОРЕНИИ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ**

Резюме

Возникновение электронной торговли с помощью интернета является новым этапом в истории развития товарного обращения, т.к. она радикально меняет содержание и задачи коммерческой деятельности. Главной движущей силой,



подталкивающей торговые предприятия к интернету, является поиск новых потребителей, потребность увеличения реализации товаров и прибыли. Большое значение электронной торговли заключается и в том, что она значительно ускоряет процесс товарного обращения.

Электронная торговля осуществляется разными формами. Её простейшая форма подразумевает открытие в каком-нибудь интернет-ресурсе отделения, которое предназначено для демонстрации товара с помощью витрин или торговой площади.

Более совершенной формой электронной торговли являются виртуальные автоматизированные магазины, которые представляются в виде специального сайта. С помощью этого сайта осуществляется купля-продажа или приём заказов в интерактивном режиме.

Для нормального функционирования интернет-магазина в любом случае необходимы три основных элемента: электронная витрина, служба поставки товаров и система расчёта.

В настоящее время в интернете эффективно действуют разные виды электронной коммерции – электронный аукцион, электронный франчайзинг, электронная брокерная служба и др.

**E. Bolokadze**

## **ELECTRONIC TRADE AND ITS ROLE IN ACCELERATING COMMODITY CIRCULATION**

### **Summary**

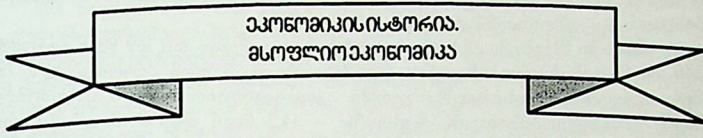
Emergence of e-trade via Internet is a new stage in trade history and it radically changes the contents and the tasks of commercial activities. The main force, which drives trade enterprises to Internet is their effort to find new consumers and increase their sales and profit. An important characteristic of e-trade is that it accelerates the process of commodity circulation.

E-trade may be carried out in different forms. The simplest way includes opening a site in some internet resource to demonstrate goods by means of displays or trade areas. More perfect form of e-trade are virtual automatic shops which are represented as special sites by means of which purchases and sales are carried out and orders are received.

Three basic elements are required so that the internet-shops will normally function: electronic displays, delivery service and system of accounting.

At present various e-commerce activities are effectively carried out through Internet, such as electronic auction, electronic franchising, electronic broker service and etc.





ლ. ყორღანაშვილი

**მსოფლიო აკონომიკის განვითარების  
პირითა და ტენდენციები**

ავტომშენებლობა XX საუკუნის ყველაზე დინამიკური დარგია. ამასთან, იგი არსებით ზემოქმედებას ახდენს წამყვანი ქვეყნების ეკონომიკაზე. ავტომობილების წარმოებასთანაა დაკავშირებული მრავალი დარგი: მეტალურგიული, ნავთობქიმიური, ელექტროტექნიკური და სხვა მრეწველობები, ჩარხმშენებლობა. მაგალითად, ამერიკული ავტოგიგანტები მოიხმარენ ქვეყანაში წარმოებული ფოლადის 15%-ს, ჭედადი თუჯის 46%-ს, ნატურალური კაუჩუკის 70%-ს, სინთეზური კაუჩუკის თითქმის 60%-ს, ჩარხმშენებლობის პროდუქციის 1/3-ს და ა.შ. ამას ემატება მომიჯნავე დარგები – ავტოტრანსპორტი; საგზაო მშენებლობა; ბენზინის, ზეთების, აქსესუარების და ა. შ. წარმოებები, რის შედეგად ავტომობილწარმოებას აქვს მძლავრი მულტიპლიკაციური ეფექტი. განვითარებულ ქვეყნებში ყოველი მეექვსე მომუშავე ადამიანი (იმათ გარდა, ვინც ტრანსპორტთანაა უშუალოდ დაკავშირებული) მანქანების გამოშვებასთანაა დაკავშირებული.

ქვეყნის ეკონომიკაზე ავტომობილმშენებლობის ზემოქმედების ანალიზი ადასტურებს, რომ ეს დარგი მრავალი ქვეყნის ეკონომიკის ლოკომოტივის როლს ასრულებს. კერძოდ, დადგენილია უშუალო კავშირი ქვეყნის ეკონომიკასა და ავტომობილების წარმოებას შორის. მაგალითად, მთლიანი შიდა პროდუქტის მსოფლიო ლიდერი აშშ ერთდროულად ავტომობილმშენებლობის ლიდერია, იაპონია მეორე ადგილზეა როგორც მშპ-ის მოცულობით, ისე ავტომობილების წარმოებით. ამასვე მეტყველებენ გერმანიის, საფრანგეთის, იტალიის, დიდი ბრიტანეთის, ესპანეთის მონაცემები. საერთო სურათს არღვევს მხოლოდ ჩინეთი და ინდოეთი, რაც მათი მოსახლეობის დიდი რაოდენობით შეიძლება აიხსნას.

მეცნიერები აღნიშნავენ, აგრეთვე, იმ გარემოებას, რომ თანამედროვე ეკონომიკურ ისტორიაში განვითარებული ან დინამიკურად განვითარებადი საავტომობილო კომპლექსის მქონე ქვეყნები არ განიცდიდნენ წარმოების მოცულობათა კატასტროფულ დაცემებს. როგორც წესი, ქვეყნის ეკონომიკა, სანამ იგი ახორციელებს ავტომობილების წარმოებას, იმყოფება ან აღმავლობის, ან სტაბილურ მდგომარეობაში. ამის მაგალითები საყოველთაოდაა ცნობილი: აშშ-მა ომისწინა კრიზისი, პირველ რიგში, გადალახა ავტომშენებლობით. სწორედ ამ პერიოდს მიეკუთვნება ჰენრი ფორდის მოსწრებული სიტყვები: „რაც ხელსაყრელია ფორდისთვის, ის ხელსაყრელია ამერიკისთვის“. ავტომობილმშენებლობამ უზრუნველყო აგრეთვე, გერმანიისა და იაპონიის



ეკონომიკური აღმავლობა ომის შემდგომ პერიოდში. უკანასკნელი პერიოდის მაგალითია ბრაზილია, რომელიც უკვე აწარმოებს 1,8 მლნ ავტომობილს წელიწადში, აგრეთვე, კორეა, ესპანეთი, თურქეთი.

ამჟამად ავტომობილმშენებლობამ მრავალი ქვეყანა მოიცვა, მაგრამ მთავარ მწარმოებლად რჩება ოთხი რეგიონი: იაპონია, აშშ-კანადა, ევროკავშირი და რუსეთი. ზრდის მნიშვნელოვანი პოტენციალი აქვს ლათინური ამერიკისა და ჩინეთის ავტომობილმშენებლობას.

აშშ-ში მსუბუქი ავტომობილების პარკი შეადგენს 169 მლნ ავტომობილს 240 მლნ მოსახლეობისათვის, გერმანიაში – 33 მლნ ავტომობილს 78 მლნ მოსახლეობისათვის, საფრანგეთში – დაახლოებით 25 მლნ ავტომობილს 55 მლნ მოსახლეობისათვის, რუსეთში – 14,3 მლნ ავტომობილს (ყოველ ათ ადამიანზე 1 ავტომობილია) [1, 227]. აშშ-ის ავტომობილმშენებლობა ორიენტირებულია შიდა ბაზარზე. ქვეყნისთვის დამახასიათებელია ავტოსამწყობო საწარმოთა თანაბარზომიერი განლაგება ძირითადი ეკონომიკური რაიონების ცენტრებში, თუმცა წარმოების მთავარ ცენტრებად ძველებურად რჩებიან დეტროიტი და ლოს-ანჯელესი.

მგზავრების გადაყვანაში მთავარ როლს ასრულებს საავტომობილო ტრანსპორტი, რომელზეც მოდის 2/3-ზე მეტი, მასში კი ძირითადია ინდივიდუალური ტრანსპორტი.

ინდივიდუალური საავტომობილო ტრანსპორტის წილის ზრდა განპირობებულია მოსახლეობის ავტომობილიზაციის ზრდით: აშშ-ში ყოველ ათას მცხოვრებზე მოდის 700 ავტომობილი, იტალიაში – 519, საფრანგეთში – 435, დიდ ბრიტანეთში – 410, ესპანეთში – 351, იაპონიაში – 343, ჩეხეთში – 259, უნგრეთში – 225, ესტონეთში – 200, სლოვაკეთში – 188, არგენტინაში – 185, პოლონეთში – 173, ლიტვაში – 129, ლატვიაში – 127, რუსეთში – 110, ბრაზილიაში – 76, საქართველოში – 75, რუმინეთში – 57, ბელორუსში – 49, მოლდავეთში – 48, ყაზახეთში – 43, ყირგიზეთში – 38, აზერბაიჯანში – 32, ინდოეთში – 3, ჩინეთში – 2 [1, 294].

XX საუკუნის 70-იანი წლების დასაწყისამდე ავტომრეწველობის განვითარების მახასიათებელი ნიშანი იყო რეგიონული განკერძოება. ამ პერიოდში აშშ-ის ავტომზარმა განიცადა ქვეყნის ეკონომიკის მდგომარეობით განპირობებული სამი მოკლევადიანი რეცესია: 1961 წლის დეკემბრიდან 1961 წლის აპრილამდე, 1966 წლის დეკემბრიდან 1967 წლის ივლისამდე და 1969 წლის ნოემბრიდან 1970 წლის სექტემბრამდე. ამერიკული „დიდი სამეული“ (GM, Ford და Chrysler) ეროვნული ოლიგოპოლია იყო, ამიტომ ჭარბწარმოების კრიზისებს აშშ-ში იშვიათად ჰქონდა ადგილი. ევროპული და იაპონური ავტომრეწველობა ამ პერიოდში ექსტენსიური გზით ვითარდებოდა და გაჯერებულ ეროვნულ ბაზარზე მუშაობდა. საფრანგეთში, იაპონიაში და ზოგიერთ სხვა ქვეყანაში ავტომრეწველობას სახელმწიფო აკონტროლებდა.

XX საუკუნის 70-იანი წლებიდან ავტოექსპორტები გამოყოფენ ავტომზარის ცვლილებების გამომწვევე სამ პერიოდს: 1. 1973 წლის სანავთობო შოკი, 2. აშშ-ს ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკის ცვლილებები 80-იანი წლების დასაწყისში და 3. 90-იანი წლების დასაწყისი, როდესაც ადგილი ჰქონდა იაპონიის ეკონომიკის დაცემას, ომს სპარსეთის ყურეში და ერთიანი ევროპული ბაზრის ჩამოყალიბებას.

XX საუკუნის 70-იანი წლების სანავთობო კრიზისებმა შეამცირა მოთხოვნა არაეკონომიურ ავტომობილებზე. ევროპისა და აშშ-ის ბაზრებზე ეკონომიურ მანქანებზე მოთხოვნის წარმოშობამ იაპონელ ავტომწარმოებლებს მისცა ამ ბაზრებზე შესვლის შესაძლებლობა, გაიზარდა, აგრეთვე, ევროპული მანქანების რეალიზაცია აშშ-ის ბაზარზე. ყოველივე ამან, თავის მხრივ, გამოიწვია



ამერიკული ოლიგოპოლიური („დიდი სამეულის“) ბაზრის რღვევა და ამერიკული და უცხოური მწარმოებლების კონკურენცია. XX საუკუნის 70-იანი წლების ბოლოს იწყება იაპონური ავტომრეწველობის სწრაფი ზრდა და ამერიკულ ბაზარზე მისი დამკვიდრება. ევროპაში ადგილი აქვს სტაბილურ ზრდას, აშშ-ში – მოთხოვნის შემცირებას.

XX საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისის მოვლენებმა (რეცესია აშშ-ში, ერთიანი ევროპული ბაზრის შექმნა) განაპირობეს ამერიკული და ევროპული კომპანიების რესტრუქტურისაცია, შერწყმები და შთანთქმები. 90-იანი წლების შუა ხანებში ევროპაში შემცირდა მოთხოვნა ავტომობილებზე, სამაგიეროდ სწრაფად იზრდებოდა იგი აშშ-ში. იაპონიის ავტობაზარი დასტაბილურდა (6 მლნ ავტომობილი წელიწადში), მაგრამ ექსპორტის გადიდების მცდელობა შეეჯახა ჭარბწარმოებას. 1998-2000 წლებისთვის უმსხვილესი ავტომრეწველები ქმნიან გლობალურ კომპანიებს და ერთმანეთს კონკურენციას გლობალურ ბაზრებზე უწყვენ.

თანამედროვე ეტაპზე ავტომრეწველობის მთავარი ტენდენციაა გლობალიზაციის პროცესების დაჩქარება. გლობალიზაციის პროცესის არსი ავტომრეწველობაში გამოიხატება ავტოქარხნებისა და რეალიზაციის ბაზრების კავშირების შესუსტებაში. ამჟამად ავტოქარხნების განლაგება ხდება ყველაზე ეკონომიურ და მოხერხებულ ზონებში, რადგან კონკურენტულ ბრძოლაში მთავარი წარმოების გეოგრაფიული მდებარეობა კი არა, ხარისხიანი პროდუქტია. აღნიშნულის გამო, ავტომწარმოებელთა მთავარ დევიზად იქცა „გლობალური ბაზარი მსოფლიო პროდუქტისათვის“. გლობალიზაციის პროცესის დაჩქარებაში მთავარ როლს ასრულებს მწარმოებელი ფირმების გაერთიანებათა რიცხვის ზრდა. უმსხვილესი ავტომწარმოებლები გატაცებულნი არიან გლობალური გაერთიანებებით, ქმნიან სტრატეგიულ ალიანსებს, ხდება ზველენის სფეროების გადანაწილება. ეს პროცესი დაიწყო XX საუკუნის 80-იანი წლების ბოლოსა და 90-იანი წლების დასაწყისში, ხოლო ათასწლეულების მიჯნაზე მასობრივი ხასიათი მიიღო: Daimler-Chrysler და Mitsubishi Motors; General Motors, FIAT Auto, Subari და SAAB; Ford, Volvo და Mazda; Renault და Nissan და ა.შ. ასეთი გაერთიანებების მიზანია დანახარჯების შემცირება, უპირველესად, ტექნოლოგიურ კვლევებსა და ახალი მოდელების დამუშავებაზე, ახალი ბაზრების ათვისებაზე და ა. შ. თუმცა ყველა ბაზარს თავისი სპეციფიკა ახასიათებს და, შესაბამისად, შესაბამის ტაქტიკას ყოველი მათგანი საჭიროებს.

მსოფლიოს უმსხვილესი აუდიტორულ-კონსალტინგური კომპანიის Price Water house Coopers-ის შეფასებით დარგის გლობალიზაციის ინდექსის საშუალო მაჩვენებელი 1990 წელს 30%-ზე ნაკლები იყო, 2001 წელს იგი დაახლოებით 53%-მდე გაიზარდა, 2010 წლისთვის კი 60%-ს<sup>\*</sup> გადააჭარბებს.

2002 წელს დარგში დაფიქსირდა მანამდე არსებული საქმიანი აქტივობის ყველაზე მაღალი მაჩვენებელი: გარიგებათა საერთო მოცულობამ 35,1 მლრდ \$ შეადგინა და 2001 წელთან შედარებით (19 მლრდ \$) 85%-ით გაიზარდა. 461-დან 621-მდე ანუ 35%-ით გაიზარდა გარიგებათა რაოდენობა. გარიგებათა მოცულობით ავტომრეწველობა I ადგილზე იყო – 69 კონტრაქტი საერთო ღირებულებით 10 მლრდ \$, რაც თითქმის 5-ჯერ აღემატება 2001 წლის მოცულობას 2,2 მლრდ \$ 57 გარიგების პირობებში, ექსპერტთა შეფასებით მთავარი ტენდენციაა მწარმოებელი ფირმების გაერთიანებასთან დაკავშირებული გარიგებების რიცხვის ზრდა. იგი განსაკუთრებით დიდი იყო ჩინეთში – 18 გარიგება 2002 წელს.

2002 წელს გარიგებათა მოცულობით მეორე ადგილზე იყო ავტომობილებს გაყიდვების ბაზარი, მათ შორის საცალო, საბითუმო და მეორადი გაყიდვები,

\* აქ და შემდგომ გამოყენებულია Price Waterhouse Coopers-ის მონაცემები



აგრეთვე, არენდის ბაზარი. აქ დაიდო 278 გარიგება 8,8 მლრდ \$-ის ღირებულებით. 2001 წელთან შედარებით გარიგებათა რაოდენობა გაიზარდა 51%-ით, ხოლო მოცულობა – 73%-ით (2001 წელს დაიდო 184 გარიგება 5,1 \$ ღირებულებით). Pricewaterhouse Coopers-ის ექსპერტთა შეფასებით, ყველაზე მაღალი აქტიურობა იყო საცალო გაყიდვების სექტორში: 127 გარიგება ანუ თითქმის ორჯერ მეტი 2001 წლის 68-სთან შედარებით. ასეთი ზრდა აიხსნება ევროკავშირში ავტომობილებისა და მარაგნაწილების გაყიდვის ახალი წესების შემოღებით, რომელთა თანახმად საცალო ვაჭრობის კომპანიების მსხვილ ჯგუფებსა და ბაზრის ახალ მონაწილეებს (მაგალითად, ფინანსურ ჯგუფებსა და სუპერმარკეტებსაც კი) შეუძლიათ საცალო ვაჭრობის ეროვნული ქსელების შექმნა. გარდა ამისა, ახალი წესები ითვალისწინებენ ავტომწარმოებელთა საქმიანობის გამოყოფას რემონტისა და მომსახურებისაგან. ეს, თავის მხრივ, იძლევა ავტომობილების რემონტსა და სერვისზე დასპეციალბული კომპანიების გაერთიანების შესაძლებლობას. შესაბამისად, ახალი წესები ხელს უწყობს ავტომობილების გამყიდველი ფირმების, აგრეთვე, ავტოსარემონტო და სერვისული კომპანიების შემდგომ კონსოლიდაციას და ავტომობილების მსოფლიო ბაზრის გლობალიზაციის პროცესის დაჩქარებას.

საავტომობილო ფირმების გლობალიზაცია სულ უფრო აქტიურად ელინდება ვასადების ახალი ბაზრების გაფართოებისა და დაპყრობის მიმართულებით. ამით ტრანსნაციონალურ მწარმოებლებს ეძლევათ ერთ ბაზარზე მიღებული ზარალის დაფარვის შესაძლებლობა სხვა ბაზარზე შემოსავლების ზრდის ხარჯზე. შესაბამისად, ამჟამად ავტომობილების მსოფლიო ბაზრისათვის დამახასიათებელია არასტაბილური განვითარების ტენდენცია. მაგალითად, 2003 წელს ჩრდილოეთ ამერიკაში ახალი მანქანის წარმოება 3%-ით შემცირდა, სამხრეთ ამერიკაში, აფრიკასა და ახლო აღმოსავლეთში – 2–2%-ით, დასავლეთ ევროპაში – 1%-ით. სამაგიეროდ იზრდება მოთხოვნა აღმოსავლეთ ევროპისა და აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონებში. ამასთან, აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში ავტომწარმოება გაიზარდა 2%-ით (2,85-დან 2,9 მლნ ერთეულამდე), ხოლო აზიაში – დაახლოებით 8%-ით. განსაკუთრებით მაღალი ზრდა (64%) დაფიქსირდა ჩინეთში.

ჩინეთი ერთ-ერთი ყველაზე სწრაფად მზარდი ბაზარია. რეფორმების წლებში აქ რეალიზებულია მრავალი ამბიციური პროექტი. კვლევითი კომპანიის McKinsey&Company-ის ექსპერტთა აზრით, ჩინურ ბაზარზე მუშაობის ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა ავტომობილის კოტირება. უკანასკნელ პერიოდამდე ეკოტა შეადგენდა დაახლოებით 30 ათას მანქანას წელიწადში, ხოლო 2006 წლიდან გათვალისწინებულია ავტომობილების თავისუფალი იმპორტი. ავტომობილის შეზღუდვამ უცხოურ კომპანიებს უზიძგა ჩინეთში საამწყოლო საწარმოების შექმნისკენ. 1984 წელს ამერიკულმა Chrysler-მა Beijing Automotive Industry Group-თან ერთად დაიწყო Jeep Cherokee-ის (Beijing Jeep) წარმოება. 1985 წელს შანხაიში Volkswagen-მა დაიწყო „სანტანას“ აწყობა (იგი იწარმოებოდა ბრაზილიაში, შემდეგ კი მოიხსნა წარმოებიდან). გერმანულმა კონცერნმა წარმოებასა და დისტრიბუციაში დააბანდა 1,5 მლრდ \$. ამჟამად გერმანულ-ჩინური საწარმო აკონტროლებს ჩინეთის ახალი ავტომობილების ბაზრის ნახევარზე მეტს. 90-იან წლებში ჩინეთში საამწყოლო საწარმოები შექმნეს ფრანგულმა Citroen-მა, იაპონურმა Honda Motor-მა და Toyota Motor-მა და სხვა კომპანიებმა, ამერიკულმა General Motors-მა და სხვა კომპანიებმა. აღსანიშნავია, რომ ჩინეთის ბაზარზე საკმაოდ მკაცრი პირობებია დაწესებული უცხოური ავტომწარმოებლებისათვის. მაგალითად, ნებისმიერი საწარმო რეგისტრირებული უნდა იყოს ერთობლივი საწარმოს სახით, რომელშიც ყოველ მხარეს უნდა ჰქონდეს აქციების 50%. ერთობლივი საწარმოს მუშაობის პირველსავე წელს საამწყოლო წარმოებაში გამოყენებული მანქანების 40%



ადგილობრივი წარმოების უნდა იყოს, ხოლო კონვეიერის გაშვებიდან 3 წლის შემდეგ აწყობილი მანქანის დეტალების 80%-ზე უნდა იყოს დადი „დამზადებულია ჩინეთში“. გარდა ამისა, ავტომობილების გაყიდვის ნებართვა აქეთ მხოლოდ ჩინურ სადილერო კომპანიებს. ავტომობილების გაყიდვის ოპერაციების დაფინანსების (მაგალითად, სამომხმარებლო დაკრედიტება) უფლება აქეთ მხოლოდ ჩინურ ბანკებსა და ფინანსურ კომპანიებს.

2003 წელს GM-მა თავის სამ ჩინურ ერთობლივ საწარმოში გამოუშვა 387 ათასი ავტომანქანა და წლის განმავლობაში 46%-ით გაზარდა გასაღება. ამავე წელს Volkswagen-ის მიერ რეალიზებულია 694 ათასი მსუბუქი ავტომობილი. 2004 წელს გერმანელები გეგმავენ 1,6 მლნ ავტომობილის გაყიდვას. უახლოეს 4 წელიწადში Volkswagen-ი აპირებს 6 მლრდ ევროს დაბანდებას. GM 2005 წლისთვის გეგმავენ მინიმუმ 2 საამწყობო ქარხნის გახსნას.

ჩინეთთან ერთად ზრდის კარგი პერსპექტივები აქვს რუსეთის ბაზარს. 2003 წელს აქ წინა წელთან შედარებით 14%-ით გაიზარდა ავტომობილებზე დახარჯული თანხები და მათმა მოცულობამ 12,3 მლრდ \$ შეადგინა.

გლობალურ ავტობაზრებზე მოთხოვნის შემცირების მიუხედავად, 2003 წელი ავტომრეწველობისათვის წარმატებული იყო. მსუბუქი ავტომობილების წარმოებამ 56 მლნ-ს გადააჭარბა და წინა წელთან შედარებით (55,5 მლნ ცალი) დაახლოებით 1%-ით გაიზარდა. ეს, უპირველესად, ტაქტიკური ზომების შედეგია: კომპანიებმა დაიწყეს ყველანაირი შეღავათების, უპრეცედენტო კრედიტების და სხვა ბონუსების შეთავაზება. Pricewaterhouse Coopers-ის გაანგარიშებით, ავტომწარმოებლებმა ამ აქციებზე დაახლოებით 40 მლრდ დოლარი დახარჯეს. პირველად ამ ღონისძიებების გატარება დაიწყო GM-მა რომელიც ამერიკაში გაყიდულ ყოველ ავტომობილზე საშუალოდ 1800-2000 \$-ის დოტაციას იძლევა (ასეთ დოტაციებს მარკის მხარდაჭერას უწოდებენ). GM-ზე 400-500 \$-ით ნაკლებია Ford-ის დოტაციები. ამერიკულ კომპანიებს არ ჩამორჩებიან უცხოურ კომპანიები. მაგალითად, კორეელებმა შეიმუშავეს ფასწარმოქმნის არნახულად აგრესიული პოლიტიკა და ასეთ პირობებში სულ უფრო მძაფრდება კონკურენცია.

აშშ-ის ბაზარზე მოთხოვნის შემცირების მიუხედავად, ამერიკული კომპანიები მსოფლიო ავტომშენებლობაზე სერიოზულ ზემოქმედებას ახდენენ: ჩრდილოეთ ამერიკის ბაზარი ერთ-ერთი უმსხვილესია მსოფლიოში, მრავალი ამერიკული ავტომოდელი აქტიურად იყიდება და იწარმოება მსოფლიოს სხვადასხვა რეგიონში, ლეგენდარული ამერიკული მარკების ტექნოლოგიური მეტოქეობა არსებითად ზემოქმედებს გლობალური ავტომრეწველობის განვითარებაზე.

მომხმარებლებისთვის გამძაფრებულმა ბრძოლამ განაპირობა სხვადასხვა კლასისა და სხვადასხვა მწარმოებლის ახალ-ახალი მოდელების გაჩენა და მიმზიდველი ფასით მათი რეალიზაციის ტენდენცია. ინვესტიციების თვალსაზრისით ნებისმიერი ავტომწარმოებელი ახალ მოდელს პირველ ადგილზე აყენებს. თითქმის ყოველთვიურად გამოდის ავტომობილების ახალი, უფრო სრულყოფილი რამდენიმე მოდელი. ამასთან, ავტომწარმოებლები ცდილობენ „იმავე თანხებში რაც შეიძლება მეტი ავტომობილის გამოშვებას“, აგრეთვე, მათი კომფორტისა და საიმედოობის დონის ამაღლებას.

ავტომობილი, ერთი მხრივ, იძლევა გადაადგილების დიდ თავისუფლებას, მაგრამ, მეორე მხრივ, იგი იქცა დაბინძურების ერთ-ერთ ძირითად წყაროდ. US Department of Energy-ის მონაცემებით, 2001 წელს აშშ-ში მანქანიერების გამოწვევით შეადგინა 1,5 მლრდ მეტრული ტონა ნახშირბადის ეკვივალენტი. აქედან 33% მოდიოდა ტრანსპორტზე, 18% – სხვა სექტორებზე. იმის გამო, რომ ავტომანქანებზე უარს ვერ ვიტყვი, აუცილებელია მათი ეკოლოგიური უსაფრთხოების უზრუნველყოფა. უკვე ნათლად გამოიკვეთა ამ მიმართულებით



სერიოზული მუშაობის ტენდენცია. Toyota-ს მოდელი Prius-ი XXI საუკუნის ერთ-ერთი პირველი მერცხალია. ამ მოდელში ბენზინის ძრავა შესამებულია ელექტრომობილთან, რის გამოც იგი მოიხმარს საწვავის რეკორდულად მცირე რაოდენობას და, შესაბამისად, გამოირჩევა კარგი ეკოლოგიური მაჩვენებლებით. აღსანიშნავია, რომ ეკოლოგიური უსაფრთხოების უზრუნველყოფა მნიშვნელოვნად ზრდის ავტომობილების ფასს. მაგალითად, Prius-ი, რომელიც იყიდება აშშ-სა და იაპონიაში, ღირს 20 ათასი \$, იმ დროს, როდესაც ბენზინის ძრავაზე მომუშავე ანალოგიური მანქანების ფასი 11 ათასი \$-დანაა. 1997 წლიდან 2002 წლამდე რეალიზებულია 90 ათასი Prius-ი. მაღალი ფასის მიუხედავად, იგი ხარაღიანია, რადგან მისი წარმოება რენტაბელური იქნება წელიწადში 300 ათასი მანქანის გაყიდვისას.

როგორც ზემოთ აღინიშნა, ავტომრეწველობის მქონე ქვეყნების ეკონომიკა, როგორც წესი, იმყოფება ან აღმავლობის, ან სტაბილურ მდგომარეობაში. ამიტომ საქართველოში ამ დარგის განვითარებას დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. მით უმეტეს, რომ ქვეყანაში არსებობს ავტომრეწველობის განვითარების ბაზა – ქუთაისის ავტოქარხანა. მისი მშენებლობა დაიწყო 1945 წელს, პირველი სატვირთო ავტომობილი კი კონვეიერიდან 1951 წელს ჩამოვიდა. ქუთაისის ავტოქარხანა უშუბდა 11,5 ტ ტვირთამწეობის ÉAÇ-ებს, ავტომძრავებს, მარაგნაწილებს, აგრეთვე, კულტურულ-საყოფაცხოვრებო და სამეურნეო დანიშნულების საგნებს. 1985 წელს ქარხანამ გამოუშვა 22097 ავტომანქანა (ქარხნის საპროექტო სიმძლავრე 20-25 ათას ავტომანქანას შეადგენდა), 1986 წლიდან კი დაიწყო წარმოების დაცემა და წლების მიხედვით წარმოების მოცულობამ შეადგინა: 1986წ. – 20142 ცალი, 1987წ. – 17553, 1988წ. – 15161, 1989წ. – 5703, 1991წ. – 2658, 1995 წ. – 209, 1999წ. – 38, 2001წ. – 4, 2002 წელს – არცერთი, მაგრამ განხორციელდა 22 ცალი ჯიპის ტიპის ავტომობილის „ბოლეროს“ საამწეო სამუშაოები.

1996 წელს ქუთაისის ავტოქარხანა გადაიქცა სააქციო საზოგადოებად. საქართველოს მიერ დამოუკიდებლობის მოპოვების დღიდან ქარხანა ცდილობს ურთიერთობების დამყარებას მსოფლიოს ცნობილ საავტომობილო კომპანიებთან, მაგრამ სერიოზული ინტერესი არავის გამოუჩენია, რის გამოც ქარხანა გადაყვანილია კონსერვაციის რეჟიმში.

რა თქმა უნდა, ჩვენს ქვეყანაში შეუძლებელია ავტომობილების წარმოების სრული ტექნოლოგიური ციკლის ორგანიზაცია, მაგრამ ავტომშენებლობის განვითარებისათვის მიზანშეწონილია ე. წ. „სახრახნის“ წარმოების ორგანიზაცია. ცნობილია „სახრახნის“ წარმოების რამდენიმე სახე. ყველაზე პრიმიტიულია ე.წ. CKD პრინციპი, რომელიც ითვალისწინებს ქვეყანაში ავტომობილის მთელი კომპლექტის შემოტანას აწყობილი და შედებილი ძარით, ადგილზე მოხდება მხოლოდ ავტომობილის გაწყობა. მსოფლიო პრაქტიკა გეიჩვენებს, რომ ასეთი წარმოება ხელსაყრელია გარკვეულ მოცულობამდე – დაახლოებით 25 ათას ავტომობილამდე. ეს ქუთაისის ქარხნის საპროექტო სიმძლავრეს შეესაბამება.

საქართველოსთვის მისაღები იქნებოდა ავტომობილების წარმოების ორგანიზაცია, აგრეთვე, CKD სისტემით, რომელიც ითვალისწინებს დეტალების შემოტანას დაშლილ მდგომარეობაში (დაშტამპული ან ნახევრადდაშტამპული სახით) და შემდგომ ადგილზე მათ საბოლოო დაშტამპვას, შედუღებას, გალვანურ დამუშავებას, შედუღებასა და აწყობას. SKD სისტემის დროს ავტომობილების თვითღირებულების დაახლოებით 30% თავმოყრილია საამწეო საწარმოებში. შესაბამისად, საქართველოში ასეთი წარმოების ორგანიზაცია შეესაბამებელია მოსახლეობის დასაქმება, ბიუჯეტის შემოსავლების გაზრდა.



## ლიტერატურა

1. ლ. ყორღანაშვილი. მსოფლიო მეურნეობის დარგობრივი სტრუქტურა. წიგნში „მსოფლიო ეკონომიკა“, 2001

**Л. Қорғанашвили**

### **ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО АВТОПРОИЗВОДСТВА**

#### Резюме

Автостроение - динамично развивающаяся отрасль, которая оказывает существенное влияние на развитие других отраслей.

В статье проанализировано современное состояние мирового автопроизводства, охарактеризованы основные периоды развития авторынка и современные тенденции развития автостроения, раскрыта сущность процесса глобализации в автопроизводстве и показана роль крупнейших мировых автогигантов в данном процессе.

Анализ влияния автостроения на экономику страны показывает, что эта отрасль является локомотивом экономик многих стран. Как правило, экономика страны, которая производит автомобили, находится на подъеме или в стабильном положении. Исходя из этого, развитие данной отрасли имеет большое значение и для грузинской экономики, тем более, что страна имеет базу для данного производства – построенный после второй мировой войны Кутаисский автозавод с 1951 производил грузовые автомобили КАЗ; с 1996 года Кутаисский автозавод является акционерным обществом и упорно ищет партнеров в разных странах, однако этот поиск пока не дал особых результатов. В статье отмечено, что для развития автостроения Грузии целесообразна организация сборочного производства.

**L. Qorghanashvili**

### **BASIC TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF WORLD AUTOMOBILE INDUSTRY**

#### Summary

Automobile industry is a dynamically developing branch which renders substantial influence on development of other branches.

The article analyzes modern situation in world automobile industry and characterizes the basic periods of development of automobile market and contemporary trends in its development. The essence of globalization process in automobile industry and the role of the world autogiants in this process is shown.

The analysis of influence of automobile industry on a national economy shows, that this branch serves as a locomotive of economies of many countries. As a rule, the national economy producing automobiles, is in rising or stable position. Therefore, development of the given branch has a great significance for the Georgian economy. The country has the base for this industry - the Kutaisi Automobile Factory constructed after the second world war has been producing lorries KAZ since 1951. Since 1996 the Kutaisi Automobile Factory is joint-stock company and persistently searches for partners in different countries. However this search has not given special results yet. In the article there is mentioned, that for development of automobile industry in Georgia it is reasonable to organize assembly production.



ა. ჯიბუჭი, ე. ხარაიშვილი

### საქართველოს საგარეო ვალი

საქართველოს საგარეო დავალიანებები წარმოიშვა არსებული ეკონომიკური კავშირების მოშლის, წარმოების მოცულობის მკვეთრი დაცემის, ექსპორტის შემცირების და იმპორტის გადიდების, ქვეყანაში წარმოქმნილი ეკონომიკური კრიზისის დასაძლევად საჭირო სახსრების მოზიდვის შედეგად; ასევე ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკებიდან სავაჭრო ეკონომიკური ურთიერთობების შედეგად წარმოქმნილი დავალიანებების სახელმწიფო კრედიტებად გაფორმების, საკუთარი სავალუტო რეზერვების შევსებისა და სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის საგარეო სესხების ანგარიშზე დაფინანსების გზით [1,3].

ქვეყნის საგარეო ვალი 2003 წლის 31 იანვრისათვის (გარანტირებული კრედიტების ჩათვლით) 2091,7 მლნ აშშ დოლარს შეადგენდა. აქედან ათვისებულია 1900,80 მლნ აშშ დოლარი, ხოლო ვალის ნაშთი უდრის 1774,60 მლნ აშშ დოლარს.

საქართველომ საგარეო ვალების აღება დაიწყო მისი სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის აღდგენის შემდგომ წლებში: 1992 წელს აღებული იქნა ერთი კრედიტი; 1993 წელს – 2; 1994 წელს – 5; 1995 წელს – 4; 1996 წელს – 14; 1997 წელს – 12; 1998 წელს – 9; 1999 წელს – 2; ხოლო 2000 და 2001 წლებში საქართველოს საგარეო კრედიტი არ მიუღია.

2003 წლის 31 იანვრის მდგომარეობით საქართველოს საგარეო დავალიანება შეადგენს:

- ა) დსთ-ის ქვეყნების მიმართ – 521,03 მლნ აშშ დოლარს;
- ბ) განვითარებული ქვეყნების მიმართ – 292, 20 მლნ აშშ დოლარს
- გ) სხვადასხვა საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციის მიმართ – 961,34 მლნ აშშ დოლარს.

საქართველოს მთავრობის მიერ ან მისი გარანტიით საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებიდან აღებული კრედიტები იყოფა:

1. მსოფლიო საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების კრედიტებად. იგი მოიცავს საერთაშორისო სავალუტო ფონდის და რეკონსტრუქციისა და განვითარების მსოფლიო ბანკის კრედიტებს;

2. რეგიონული საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების კრედიტებად, რომლებიც მოიცავენ ევროგაერთიანების, რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის და სოფლის მეურნეობის განვითარების საერთაშორისო ფონდის (IFAD) კრედიტებს.

გარდა ამისა, 1994-2002 წლებში საქართველოს მიღებული აქვს საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებიდან, ევროგაერთიანებიდან,



ჰუმანიტარული დახმარების ორგანიზაციებიდან, გაეროს სააგენტოებიდან, სოფლის მეურნეობის განვითარების საერთაშორისო ფონდიდან, მეგობარი ქვეყნებიდან და ა.შ. 1,5 მლრდ დოლარზე მეტი ჰუმანიტარული დახმარება, გრანტი და ა.შ.

თუ გავითვალისწინებთ, რომ საქართველოს მთავრობას ასევე აქვს დიდი საშინაო ვალი (1176,6 მლნ ლარი), აშკარა გახდებოდა, რომ ქვეყნის ეკონომიკა იმყოფება სერიოზული სავალო კრიზისის წინაშე.

მოლიანდა საქართველოს (საგარეო და შიდა) დავალიანება დაახლოებით 3,5 მლრდ ამერიკულ დოლარს შეადგენს. შეიძლება ითქვას, რომ ამ სესხების უმრავლესობა არ მოხმარებია წარმოების შემდგომ გაფართოებას. საგარეო სესხების დიდი ნაწილი კი განაწილებულია არასაწარმოო დარგებში, ან გამოყენებულია საგადასახდლო ბალანსის დეფიციტის დასაფინანსებლად.

საქართველოს მიერ მიღებული კრედიტები სამ ჯგუფად იყოფა:

1. ტექნიკური კრედიტები - სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების შედეგად წარმოქმნილი დავალიანება;
2. სასაქონლო კრედიტები - წარმოქმნილი მოწოდებული პროდუქციის შედეგად;
3. სარეაბილიტაციო კრედიტები, რომელიც გამოიყენება ეკონომიკის

ამა თუ იმ დარგის საჭიროებისათვის.

დღეისათვის მეტად არადაბაკმაყოფილებლად გამოიყურება საქართველოს საგარეო ვალის გამოყენებითი სტრუქტურა. კერძოდ, ტექნიკური კრედიტების წილი მიღებული კრედიტების საერთო მოცულობაში შეადგენს 14 პროცენტს, სასაქონლო კრედიტებისა - 42 პროცენტს და სარეაბილიტაციო კრედიტებისა - 44 პროცენტს.

საქართველოს საგარეო ვალების საპროცენტო განაკვეთი, ცალკეული ქვეყნებისა და საერთაშორისო ორგანიზაციების ჭრილში არაერთგვაროვანია. შედარებით მაღალი საპროცენტო განაკვეთი (4% წლიურად), შედავათიანი პერიოდის (5-10 წელი), კრედიტის დაფარვის ხანგრძლივობა (10-30 წელი) მოდის ძირითადად პოსტსაბჭოთა ქვეყნებზე და მაღალგანვითარებული ქვეყნების კრედიტებზე; უფრო შედავათიანი (0,75% განაკვეთი) კრედიტები იქნა მიღებული საერთაშორისო სავალუტო ფონდიდან, მსოფლიო ბანკიდან, ევროგაერთიანებიდან, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკიდან და სოფლის მეურნეობის განვითარების საერთაშორისო ფონდიდან. მსოფლიო ბანკიდან მიღებული კრედიტების შედავათიანი პერიოდი შეადგენს 10 წელს, ხოლო კრედიტების დაფარვის ვადა 35 წელს, რაც ხელსაყრელ პირობად უნდა ჩაითვალოს.

საბჭოთა კავშირის პირობებში საქართველოსა და სხვა მოკავშირე რესპუბლიკებს შორის სავაჭრო ურთიერთობების დროს წარმოქმნილი უარყოფითი ნაშთი საქართველოს საგარეო ვალად ჩაეთვალა.

საქართველოს ვალად დაეწერა ნაღდი ფულის ის მასა, რომელიც სესხად კი არ მიგვიღია, არამედ გვაწვდიდნენ მას როგორც ერთიან სამანეთო სივრცეში მყოფ ქვეყანას. ასევე, საქართველოს საგარეო ვალად გაუფორმდა 1993-1995 წწ. რუსეთის ფედერაციის მიერ აფხაზეთსა და ცხინვალში მოწოდებული ელექტროენერჯის საფასური.

იგივე შეიძლება ითქვას თურქმენეთის (298,89 მლნ), ყაზახეთის (27,77 მლნ), სომხეთის (19,59 მლნ), აზერბაიჯანის (16,19 მლნ), უზბეკეთის (1,0 მლნ) და უკრაინის (0,9 მლნ) მიმართ საქართველოს ამჟამინდელ სავალ ვალდებულებებზე, რომელთა საერთო თანხა 521,03 მლნ აშშ დოლარს ანუ საქართველოს საგარეო ვალების საერთო თანხის 29,4 პროცენტს შეადგენს.

საქართველოს პარლამენტმა რატიფიცირება გაუკეთა შეთანხმებას ე.წ. „ნულოვანი ვარიანტის“ შესახებ, რომლის თანახმად საქართველომ რუსეთის



სასარგებლოდ უარი თქვა საკუთარ წილზე სსრკ-ის აქტივებიდან. ამით საქართველომ მილიარდები დაკარგა.

საბჭოთა კავშირის დაშლის შემდეგ, საერთაშორისო ნორმებისა და სახელმწიფო საკუთრების, სხელმწიფო აქტივებისა და სახელმწიფო ვალის სამართალმემკვიდრეობის შესახებ ვენის კონვენციის დებულების შესაბამისად, შედგა სსრკ-ის სახელმწიფო ვალების და აქტივების სამართალმემკვიდრეობის ნუსხა.

საერთაშორისო კონვენციის თანახმად, ისე როგორც სხვა ყოფილ მოკავშირე რესპუბლიკებს, საქართველოსაც შესაბამისი წილი უნდა მიეღო:

1. ყოფილი სსრკ-ის საზღვარგარეთ არსებული უძრავ-მოძრავი ქონებიდან;

2. ოქროს ფონდიდან და სავალუტო რეზერვებიდან;

3. საზღვარგარეთ არსებული ინვესტიციებიდან;

4. ყოფილი აღმასის ფონდიდან.

საბჭოთა კავშირის ვალისა და აქტივების სამართალმემკვიდრეობის შესახებ 1991 წლის 4 დეკემბრის შეთანხმების მიხედვით აღნიშნული ქონება მოკავშირე რესპუბლიკებს შორის უნდა განაწილებულიყო. მაგრამ 1993 წლის 14 სექტემბერს მოსკოვში რესპუბლიკათა წარმომადგენლებმა ხელი მოაწერეს შეთანხმებას „მოკავშირე რესპუბლიკებისა და რუსეთის ფედერაციას შორის ყოფილი საბჭოთა კავშირის აქტივებისა და საგარეო სახელმწიფო ვალების სამართალმემკვიდრეობის საკითხების რეგულირების შესახებ ე.წ. „ნულოვან ვარიანტს“, რომლის მიხედვითაც რუსეთმა იკისრა სსრკ-ის მთელი საგარეო დავალიანების გადახდა სამაგიეროდ მოკავშირე რესპუბლიკებმა დათმეს სსრკ-ის საზღვარგარეთ არსებული აქტივები. ხელშეკრულებას ხელი მოაწერა საქართველოს წარმომადგენელმაც. მაგრამ, შემდგომ აღნიშნული შეთანხმების რატიფიცირება არ მოუხდენია მოლდოვას, უკრაინას და საქართველოს. დანარჩენმა რესპუბლიკებმა „ნულოვან ვარიანტს“ ხელი მოაწერეს [2, 37-39].

1995 წლის 30 ნოემბერს რუსეთის მხარემ საქართველოს ნოტიო აცნობა, რომ მან დაამთავრა ამ შეთანხმებასთან დაკავშირებული შიდა სახელმწიფო პროცედურები და საქართველოს პარლამენტის მიერ „ნულოვანი ვარიანტის“ რატიფიცირება მოითხოვა.

საქართველოს პარლამენტმა რუსეთის ყველა მოთხოვნა შეასრულა, რუსეთს გადაუხადა 22,43 მლნ დოლარი და რატიფიცირება გაუკეთა შეთანხმებას „ნულოვანი ვარიანტის“ შესახებ. მაშასადამე, საქართველოს ხელისუფლებამ 157 მლნ დოლარის დღემდე გაურკვეველი წარმოშობის ვალის გადავადებისა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდისაგან 141 მლნ დოლარის სესხად მიღების სანაცვლოდ რუსეთისაგან დაახლოებით 5 მლრდ დოლარის მიღებაზე თქვა უარი.

საქართველომ, მართალია „პარიზის კლუბში“ ვალების რესტრუქტურისა და მიაღწია და ქვეყნის კომერციული ვალები 20 წლით, ხოლო არაკომერციული 18 წლით გადაივადა, მაგრამ ეს შედეგები, სსრ კავშირების აქტივებიდან მის მიერ მისაღებ წილთან შედარებით ანგარიშში არაა მისაღები. ქვეყანამ „ნულოვანი ვარიანტის“ რატიფიცირებით მილიარდები დაკარგა. ამასთან, პარიზის კლუბმა რესტრუქტურისა და საქართველოსათვის მაქსიმალურად უშედეგაუთ პირობებით განახორციელა. ძირითადი ვალის გადახდა 2 წლის შემდეგ დაიწყება წლიური 4% მომსახურების გადახდით.

საქართველოს საგარეო ვალების 18-20 წლით გადავადება იმას ნიშნავს, რომ 2001-2002 წელს თუ უნდა გაგვესტუმრებინა სულ 241 მლნ აშშ დოლარი, 18 წლის განმავლობაში მოგვიხდება 985 მლნ აშშ დოლარის (241 მლნ დოლარი პლუს ყოველწლიურად 4% და აგრეთვე სხვა ვალების განვადების პროცენტი) გასტუმრება.



გასათვალისწინებელია ისიც, რომ „პარიზის კლუბის“ მიერ განვადებულ იქნა მხოლოდ რუსეთის, ავსტრიის, ჩინეთის, ირანის, თურქეთის და აშშ კრედიტები. რაც შეეხება სომხეთის, აზერბაიჯანის, თურქმენეთის, უკრაინის და უზბეკეთის ვალეების გადავადებას, ეს შემდგომში მოლაპარაკებებით უნდა გადაწყდეს.

როგორც ამას ცხრილი 1-ში გაკეთებული განაგარიშებები მოწმობენ საქართველოს მიერ მიღებული კრედიტების პირობები საპროცენტო განაკვეთების, ასევე დაფარვის ვადების თვალსაზრისით მეტად მკაცრი და ძნელად შესასრულებელია.

როგორც მონაცემებიდან ჩანს, საქართველომ 2003-2004 წლებში უნდა გადაიხადოს საგარეო დავალიანების ძირითადი თანხა 1.246.84 მლნ აშშ დოლარი და სესხის მომსახურების პროცენტის თანხა 317,98 მლნ აშშ დოლარი, მთლიანად 1.564.82 მლნ აშშ დოლარი ანუ ქვეყნის საგარეო ვალის მთლიანი თანხის 88,2%.

საქართველომ დავალიანების მნიშვნელოვანი ნაწილი 2003-2005 წლებში უნდა გადაიხადოს. 2004 წლამდე მთლიანად უნდა დაიფაროს თურქმენეთის კრედიტის ძირითადი თანხა, ხოლო 2006 წლისათვის, აგრეთვე რუსეთის მთლიანი დავალიანებაც.

როგორც მონაცემების ანალიზიდან ჩანს, 2003-2007 წლებში საგარეო ვალეების მომსახურებისათვის საჭირო იქნება დაახლოებით 843,82 მლნ დოლარი ანუ 1,8 მლრდ ლარი. ბუნებრივია, რომ საქართველოს ამის შესაძლებლობა არ ექნება, რადგან, საგარეო ვალის მომსახურების ვადადამდგარი ვალდებულებების სრული დაფარვისათვის სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ყოველწლიურად 400-500 მლნ ლარი იქნება საჭირო. მაშასადამე, საქართველოს საგარეო დავალიანების დასაფარავი აღემატება ნებისმიერი მომდევნო წლის ბიუჯეტის შემოსავლებს.

ცხრილი 1

საქართველოს საგარეო ვალის ძირითადი თანხისა და საპროცენტო თანხების გადასახდელები 2003-2004 წლებში (მლნ აშშ დოლარებში) [3]

წელი	ძირითადი თანხის გადასახდელები	საპროცენტო გადასახდელები	სულ გადასახდელები
2003	118388	42.53	161.41
2004	127.85	40.30	168.15
2005	135.74	37.17	172.91
2006	146.70	33.61	180.31
2007	130.82	30.22	161.04
2008	104.42	27.38	131.80
2009	122.19	24.50	146.70
2010	116.11	21.28	137.40
2011	86.75	18.13	104.88
2012	58.21	15.69	73.90
2013	59.80	14.18	73.99
2014	39.36	12.99	52.35
სულ	1.246.84	317.98	1.564.82



საგარეო დავალიანების პრობლემების კვლევა ითვალისწინებს განსაზღვრული კრიტერიუმების გამოყენებას. მათ შორის მნიშვნელოვანია: ქვეყნის *გადახდისუნარიანობა და ლიკვიდუნარიანობა*. გადახდისუნარიანობაში იგულისხმება დებიტორი ქვეყნის უნარი და შესაძლებლობა აღებული სესხის მალაღუფექტიანი გამოყენების გზით ეკონომიკის ზრდის მაღალი და სტაბილური ტემპების უზრუნველყოფა, რაზედაც უშუალოდ დამოკიდებულია საგარეო ვალის დროულად გადახდა.

ეკონომიკური ზრდის დასადგენად გამოიყენება მთლიანი ეროვნული პროდუქტის (მეპ) ან მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) წარმოების მოცულობა. ორივე ეს მაჩვენებელი ნათელ წარმოდგენას იძლევა ეკონომიკური ზრდის ტენდენციის შესახებ. ლიკვიდურობის შეფასება ხდება საგარეო ვალის მიმდინარე გადასახდელების სიდიდესა და ქვეყანაში ლიკვიდური სახსრების არსებულ მოცულობას შორის შეფარდების გზით.

ყველაზე მეტად გავრცელებულია საგარეო დავალიანების სიმძიმის შეფასების განმსაზღვრელი შემდეგი სტანდარტული კრიტერიუმები:

1. მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ან მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის ტემპი;

2. საგარეო ვალის რაოდენობის შეფარდება მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ან მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობასთან [4];

3. საგარეო ვალის მომსახურებისათვის გადასახდელების თანხის შეფარდება ბიუჯეტის შემოსავლებთან;

4. საგარეო ვალის მომსახურებისათვის გადასახდელების თანხის შეფარდება წლიური ექსპორტის მოცულობასთან [4].

მხედველობაში უნდა მივიღოთ, რომ მთავარია არა ვალის აბსოლუტური სიდიდე, არამედ ვალის თანაფარდობა ქვეყნის მთლიან ეროვნულ (მეპ) ან მთლიან შიდა პროდუქტთან (მშპ). პირველ ყოვლისა, უნდა გაეთვალისწინოთ მათი ზრდის ტემპები. როგორც ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემები ადასტურებენ, ქვეყანაში მთლიანი შიდა პროდუქტის მოცულობა წინა წელთან შედარებით გაიზარდა 1995 წელს 2,6%-ით; 1996 წელს – 4,1%-ით; 1997 წელს 10,6%-ით; 1998 წელს 2,9%-ით; 1999 წელს 3,0%-ით; 2000 წელს 1,9%-ით; 2001 წელს 4,7%-ით; 2002 წელს 5,4%-ით [5,5].

1995-2002 წლებში საქართველოში მშპ წარმოების მოცულობა გაიზარდა 11,3%-ით, ხოლო საშუალო წლიური ზრდა შეადგენს 4,4%-ს [5,5].

მიუხედავად იმისა, რომ ამ მონაცემებით ნათლად იგრძნობა ქვეყნის ეკონომიკის დადებითი ტენდენციები, ეს სრულიადაც არ არის საკმარისი, რადგან ზრდის ტემპი მერყეობს და იგი მეტისმეტად დაბალია. ასეთი მატებითი საქართველომ თუნდაც 1989 წლის დონეს რომ მიაღწიოს, სულ მცირე 20 წელიწადი დასჭირდება. რაც შეეხება საგარეო ვალების მოცულობის მშპ-თან შეფარდების მაჩვენებლებს, იგი 2002 წლის მონაცემებით 55,6%-ს შეადგენს.

აღსანიშნავია, რომ საქართველოს პოსტსაბჭოურ ქვეყნებს შორის მოსახლეობის ერთ სულზე საგარეო ვალის მოცულობით „პირველი“ ადგილი უკავია (450 დოლარი). საგარეო ვალების მომსახურებისათვის გადასახდელების თანხა ბიუჯეტის შემოსავლების 33-35%-ს უდრის; საგარეო ვალის მომსახურებისათვის და გადასახდელების თანხა წლიური ექსპორტის მოცულობის 50,4%-ს შეადგენს.

საქართველოს ეკონომიკის უმწვავესი პრობლემაა სახელმწიფო ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლების მობილიზაციის ძალზე დაბალი მაჩვენებელი. იგი ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტის ღირებულების 13-14% არ აღემატება. ამასთან, ძირითადი ვალისა და სარგებლის გადასახდელის თანხა ბიუჯეტის გასაველების სულ უფრო და უფრო მნიშვნელოვანი ნაწილი ხდება.



საქართველოში მეკვთრად დაეცა შემოსულობანი ექსპორტიდან, რომელიც აუცილებელი პირობაა ძირითადი ვალისა და სარგებლის გადასახდელად. ექსპორტის ზრდის ტემპი მნიშვნელოვნად ჩამორჩება იმპორტის ზრდის ტემპს. საქართველოს საქსპორტო კოტა 1995 წლის მაჩვენებელთან შედარებით 2001 წელს გაიზარდა მხოლოდ 0,6 პროცენტით, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ჯერ კიდევ ქვეყანაში წარმოებული მშპ-ის მცირე ნაწილი გაიტანება მსოფლიო ბაზარზე. რაც შეეხება საიმპორტო კოტას, იგი საკმაოდ დიდია. მან მთლიანი შიდა პროდუქტის ღირებულების 21,3% შეადგინა. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოს შიდა ბაზრის მოთხოვნის დიდი ნაწილი იმპორტით კმაყოფილდება. 2001 წელს ექსპორტით იფარებოდა იმპორტის 47,1 პროცენტი. საგარეო ვაჭრობის დეფიციტმა 1994-2001 წწ. 3604,4 მლნ აშშ დოლარი შეადგინა.

უნდა აღინიშნოს, რომ საგარეო ვაჭრობის მაღალი ტემპებით ზრდის ტენდენცია უაღრესად დამაფიქრებელია. იგი ამცირებს ქვეყანაში უცხოური ვალუტის შემოდინებას, აუარესებს საგადასახადო ბალანსს და აფერხებს საგარეო ვალების მომსახურებას.

გადახდაუნარობის კრიზისის დაძლევა შეიძლება მოხდეს: დავალიანების რეფინანსების, კონსოლიდაციის, გადასახადების გაყინვისა და სესხის დაფარვის შეღავათიანი პირობების დაწესების, რესტრუქტურისაციის, ვალების ჩამოწერისა და ვალების გადახდაზე უარის თქმის გზით.

სუსტად განვითარებული ქვეყნების კრიზისის დაძლევის ერთ-ერთი გზა ვალების პატიებაა, მაგრამ საოცარი იქნებოდა გვეფოქრა, კრედიტორები, რომლებსაც 80-იანი წლების მწარე გამოცდილება აქვთ, ადვილად გაიმეტებენ საკუთარ სახსრებს.

რეფინანსირება გულისხმობს ძველი დავალიანების დაფარვას ახალი კრედიტების ადებით. საქართველომ 1997 წელს მოახდინა ავსტრიის, რუსეთის და აგრეთვე სხვა ქვეყნების კრედიტების რეფინანსირება. ძველი დავალიანებების დასაფარავად ხელი მოეწერა ახალ საკრედიტო ხელშეკრულებებს. რეფინანსირება მძიმე პირობებში აყენებს მსესხებელ ქვეყანას. პრაქტიკაში ასევე ხდება კრედიტორი ქვეყნების საგარეო დავალიანებების კონვერსია სახელმწიფო სახაზინო ვალდებულებებში, ფასიან ქაღალდებში და ა.შ. ასეთ შემთხვევაში უცხოელი კრედიტორები ინვესტორებად იქცევიან და მათ ხელში გადადის ქვეყნის კაპიტალის გარკვეული ნაწილი. კონსოლიდაციის დროს იცვლება ვალის მომსახურებაზე ადებული ვალდებულებები. იგი ძირითადად ხორციელდება დავალიანებების დაფარვის რეჟიმის შეცვლით, კერძოდ, წესდება შეღავათიანი ვადები.

რესტრუქტურისაციამ, თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პარალელურად საგარეო ვალების გადაუხდელობის მასშტაბების ზრდამ დღის წესრიგში დააყენა ვალების მართვის ახალი საქმეებისა და მეთოდების ძიების პრობლემა. ადრინდელ ეტაპზე, როდესაც საგარეო ვალების მასშტაბები შედარებით მცირე იყო, მათი მართვა ძირითადად ხორციელდებოდა სახელმწიფოებს შორის ორმხრივი შეთანხმებებით. მართვის არსებული ავტონომიური მოდელი შეიცვალა ინტეგრირებული მოდლებით, ძირითადად „ლონდონის კლუბისა“ და „პარიზის კლუბის“ მეშვეობით.

სასურველია კრედიტორებს შეეთავაზოთ „ნეაპოლური ვარიანტი“. თუ ეს ვარიანტი განხორციელდა და ძალაში შევიდა, საქართველოს 80-90-იანი წლების ვალები შეიძლება ჩამოეწეროს, დანარჩენი კი ხანგრძლივი ვადით რესტრუქტურისაციას დაექვემდებარება. „ჰიუსტონის ვარიანტი“ საქართველოს მთავრობამ უნდა გამორიცხოს, იგი ვალების გადავადებას 15-20 წლით ითვალისწინებს, მაგრამ გაზრდილი პროცენტით. თუ საქართველომ ვალები



რომელიმე ვარიანტით არ გადააყვანა ეს იმას ნიშნავს, რომ 2003 წლიდან ბიუჯეტის შემოსავლების დაახლოებით 60-70 პროცენტით ვალდების მომსახურებას მოხმარდება. სამწუხაროდ, ვალის დიდი ნაწილი თურქმენეთსა და რუსეთზე მოდის, რომელიმე არა თუ ვალდების ჩამოწერაზე, არამედ განვადებაზეც კი უარს ამბობენ.

ქვეყანა, რომელიც მიიღებს გადაწყვეტილებას ვალის არგადახდის შესახებ (რასაც ეწოდება „დეფოლტი“), მან უნდა გაითვალისწინოს მის მიმართ მოსალოდნელი შეზღუდვების სიმძიმე. კერძოდ, განვითარებული ქვეყნები, საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციები მის წინააღმდეგ განახორციელებენ სანქციებს:

1. განხორციელდება მოვალე ქვეყნების რეზიდენტების საკუთრებაში არსებული საზღვარგარეთული აქტივების ყადაღა;

2. დაიწყება მოვალე ქვეყნების საერთაშორისო ბაზრიდან განდევნა – იზოლირება;

3. მკაცრი კონტროლი დაწესდება საზღვარგარეთის ბანკებში საანგარიშსწორებო ოპერაციებზე და წაერთმევა სავალუტო ანგარიშსწორების წარმოების შესაძლებლობა.

4. მსოფლიო პრაქტიკაში არსებობს აგრეთვე მევალე ქვეყნის მიერ ნომინალურ ღირებულებასთან შედარებით გაცილებით დაბალ ფასებში მოვალე ქვეყნის საგარეო ვალდებულებების (ე.წ. „რუხ ბაზარზე“) გაყიდვის ფაქტები (ანალოგიური სანქცია გატარდა ბოლივიის მიმართ).

„დეფოლტის“ ისტორია XX საუკუნის 80-იან წლებში იწყება. ამ პერიოდში ვალდების გადახდაზე უარი განაცხადა მექსიკამ, ბრაზილიამ, პერუმ, არგენტინამ, კუბამ, ჩილემ და ვენესუელამ. მათ მიმეე ეკონომიკური პრობლემები შეექმნათ და იძულებული გახდნენ, მსოფლიო საზოგადოების თვალში ამ არცთუ ისე პოპულარული მეთოდის, „დეფოლტისათვის“ მიემართათ. ზოგიერთი ქვეყანა „დეფოლტს“ ეკონომიკური გაჯირვების გამო მიმართავდა, სხვები ამ გზას პოლიტიკური მოსაზრებით დაადგნენ.

საერთაშორისო საფინანსო ინსტიტუტების მონაცემებით, დღეისათვის გადაუხდელი საგარეო ვალდების მოცულობა, განვითარებად, განვითარებულ და გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში, ერთად აღებული, შეადგენს 6 ტრილიონ აშშ დოლარზე მეტს. აქედან განვითარებად ქვეყნებზე მოდის თითქმის ნახევარი. ვალის ეს პრობლემა დღეს, წმინდა ეკონომიკური საკითხიდან გადაიქცა არსებითი მნიშვნელობის სხვადასხვა წინააღმდეგობის წარმომშობ პოლიტიკურ პრობლემად, რაც განსაკუთრებულ ყურადღებას მოითხოვს.

ეკონომიკურად ჩამორჩენილი ქვეყნები, მიუხედავად მათ ეკონომიკაში უცხოური კაპიტალური დაბანდებების (და სხვა დახმარებების) გამოყენებისა, კმაყოფილი არ არიან განვითარებულ ქვეყნებთან და საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებთან ურთიერთობებით[6, 35-76]. ისინი მიიჩნევენ, რომ უცხოური დახმარება არასაკმარისი და არაეფექტიანია, რამდენადაც განვითარებული ქვეყნების მიერ მომსახურების სახით ყოველწლიურად „წართმეული“ სახსრების მოცულობა მათი მუკ-ის საერთო მოცულობის 1/3 და ზოგჯერ უფრო მეტსაც შეადგენს. ე.ი. საპროცენტო განაკვეთი მაღალია.

განვითარებადი ქვეყნები განსაკუთრებით არ ემაღლიერებიან საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციებს, მათ შორის საერთაშორისო სავალუტო ფონდს.

1. სსფ კრედიტს არ აძლევს კერძო ფირმებსა და კორპორაციებს. სესხს აძლევს იმ პირობით თუ მათ სახელმწიფო დაუდგება გარანტად.

2. სახელმწიფოს, რომელიც სსფ-დან იღებს სესხებს, უფლება არა



აქვს იგი გამოიყენოს კაპიტალური დაბანდებისათვის ანუ უშუალოდ ეკონომიკის განვითარებისათვის. ძირითადად სესხს იძლევა ეროვნული ვალუტის კურსის გასამყარებლად, ენერგომატარებლების და სამომხმარებლო საქონლის შესაძენად. ამით იგი ხელს უწყობს ამ ქვეყნებში ეროვნული ეკონომიკის განვითარებას და ქმნის ყველა პირობას იქ უცხოური ინვესტიციების შეღწევისათვის.

3. სსფ პირდაპირ მოითხოვს (კარნახობს) შემცირდეს ხარჯები მეცნიერებაზე, განათლებაზე, ჯანდაცვაზე და ა.შ. და ამ გზით ცდილობს განსაკუთრებით პოსტსაბჭოური ქვეყნების მესამე სამყაროს ქვეყნების რანგში გადაყვანას.

4. საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციების დახმარება არაუფექტიანია, რადგან ყველა სესხი და დახმარება დონორ ქვეყნებზეა მიბმული, მაგალითად, ამერიკული კრედიტი – დახმარება უნდა დაიხმარავოს მხოლოდ ამერიკული საქონლისა და მომსახურების შექენაზე და ა.შ.

5. ხშირ შემთხვევაში დონორ ქვეყნებში განვითარებული ინფლაციური პროცესები მნიშვნელოვნად აფერმკრთალებს და ამცირებს ვალის მიმღები ქვეყნებისათვის გადაცემული დახმარების ღირებულებას [7,50-157].

სახელმწიფოს ვალის მართვის სრულყოფისა და ეფექტიანად გამოყენების პრობლემის გადაწყვეტა მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული იმ ორგანოს ეფექტანა ფუნქციონირებაზე, რომელსაც დაეკისრებული აქვს სახელმწიფო ვალის მართვა ქვეყანაში. სახელმწიფო ვალის მართვას განაგებს ფინანსთა სამინისტროს სახელმწიფო ვალის დეპარტამენტი, რომლის უფლება-მოვალეობებს განსაზღვრავს კანონი „სახელმწიფო ვალის შესახებ“.

კანონი „სახელმწიფო ვალის შესახებ“ დეპარტამენტს მოვალეობებთან ერთად საკმაოდ ფართო უფლებებსაც ანიჭებს, რომელთა განხორციელება, სამწუხაროდ, პრაქტიკაში არ ხდება. კერძოდ, სათანადო კონტროლი არ ხორციელდება სესხის მიზნობრივ ხარჯვასა და უკან დაბრუნებაზე. თავის დროზე ქვეყანაში საერთოდ არ შექმნილა სამსახური, რომელიც შეამოწმებდა და შეაფასებდა მიღებული კრედიტების გამოყენებას. შემოწმების მონაცემებით ირკვევა, რომ აღებული სესხები (წლების მანძილზე) მთავრობის წევრთა ზეპირი და წერილობითი მითითების საფუძველზე გაიცემოდა. ჩვეულებრივი მოვლენა იყო სახელმწიფო გარანტიებით მიღებული კრედიტების კერძო სტრუქტურებზე გაცემა. არ შეისწავლებოდა კრედიტის მიმღები ორგანიზაციის ფინანსური მდგომარეობა. იყო შემთხვევები, როცა მოკლე პერიოდში ერთი და იმავე ორგანიზაციაზე ერთი და იმავე დანიშნულებით, რომ გასცეს კრედიტები და ა.შ. აშკარად შეიძლება ითქვას, რომ საგარეო სესხების დიდი ნაწილი განაწილებულია არასაწარმოო დარგებში, ან გამოყენებულია საგადამხდლო ბალანსის დეფიციტის დასაფინანსებლად.

ვალის (როგორც ძირითადი თანხის, ასევე მომსახურების პროცენტის), გადახდის სიმძიმისაგან თავის დაღწევის ყველაზე კარგი ვარიანტია მოვალის მიერ ახალი სესხის იმ მოცულობით მიღება, რომელიც აღმატება კრედიტის ძირითადი ნაწილის და პროცენტის სახით დასაბრუნებელ, აგრეთვე ქვეყნიდან სხვა ფორმით კაპიტალის გადინების თანხებს. საქართველოს ეკონომიკაში ჯერ კიდევ დიდია ისეთი უარყოფითი ფაქტორის როლი, როგორიცაა არალეგალური ეკონომიკური საქმიანობა, ანუ ჩრდილოვანი სექტორი. სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის შეფასებით საქართველოში წარმოებული მთლიანი შიდა პროდუქტის ღირებულების სულ ცოტა 57 პროცენტი იწარმოება ეკონომიკის ფარულ სექტორში [8, 7]. არარეგისტრირებული ვაჭრობის მოცულობამ წლების მიხედვით შეადგინა: 1998 წელს – 57%; 1999 წელს – 56%; 2000 წელს – 64%; 2001 წელს – 69%; 2002 წელს – 67% [8, 7].

ეროვნული ეკონომიკის განვითარებისათვის ობიექტურ აუცილებლობას



წარმოადგენს ინვესტიციური აქტივობის ზრდა და მისი ეფექტიანი გამოყენება. მთავრობის მიერ მიღებული ყველა კრედიტი უნდა მოხმარდეს მხოლოდ და მხოლოდ ინვესტიციური ხასიათის მიზნობრივი პროექტების დაფინანსებას.

განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკური საქმიანობის ანალიზით, ირკვევა, რომ ეკონომიკური განვითარებისათვის საჭირო ინვესტიციების დონე მშპ-ის ღირებულების 20-25% უნდა შეადგენდეს.

ბიუჯეტს სათანადოდ ვერ წაადგა პრივატიზაცია. ქვეყანაში პრივატიზებულია 15 ათასამდე ობიექტი, სულ დღემდე სახელმწიფო საკუთრებიდან საპრივატიზაციოდ განკუთვნილია საწარმოთა რაოდენობის 80% და, მათი რეკლიზაციიდან ბიუჯეტში შეტანილია 450 მლნ დოლარი. საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის გაანგარიშების მიხედვით, მარტო საგარეო ვაჭრობის დეფიციტით გამოწვეულმა კაპიტალის გადინებამ 1994-2002 წლებში 3,3 მლრდ აშშ დოლარი შეადგინა.

საქართველოს ფინანსური უსაფრთხოების ერთ-ერთ მუქარას წარმოადგენს დოლარიზაციის მაღალი დონე, რომელიც ბოლო წლებში განუხრციელ ზრდის ტენდენციით ხასიათდება. დღეისათვის დოლარიზაციის კოეფიციენტი მერყეობს 70-80%-ის ფარგლებში.

ამრიგად, საქართველოს ხელისუფლება ყოველწლიურად ზრდის ვალების რაოდენობას. ამასთან, სხვადასხვა ქვეყნები აგზავნიან სურსათს, საწვავს, მედიკამენტებს, აპარატურა-დანადგარებს და ა.შ. მათ მიერ ამ მიმართულებით გამოყოფილი კრედიტები და გრანტები სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა უმძიმეს ვითარებაში ჩავერდნილი ქვეყნისათვის. მაგრამ ეს კრედიტორიული რესურსები, რომლებიც სხვადასხვა წყაროთა შემოსული, პრაქტიკულად არც ერთი არ ყოფილა მიმართული ქვეყანაში სტრუქტურული ხასიათის პრიორიტეტული საწარმოების ამოქმედებისაკენ. სისტემატურად იზრდება საგარეო ვალის ფასი, სესხის მომსახურების ხარჯები ხშირ შემთხვევაში ხელს უწყობს დიდი რაოდენობით საგარეო ვალების დაგროვებას. მზარდი საგარეო ვალის პირობებში საქართველო პოტენციურად უახლოვდება უფრო სერიოზულ პრობლემას. უარესდება საგარეო დავალიანების შეფასების კრიტერიუმები და ახლოვდება საველო კრიზისი.

### ლიტერატურა

1. ა. ჯიბუტი, ი. ღლონტი, საქართველოს სახელმწიფო საგარეო ვალი. თბილისი, 2003
2. გარდამავალი პერიოდის საფინანსო-ეკონომიკური პრობლემები, ტ.V, ფოკი, თბ., 2001
3. ფინანსთა სამინისტროს საგარეო ვალის მართვის დეპარტამენტის მონაცემები.
4. ზოგიერთი ეკონომისტის მოსაზრებით უპირატესობა უნდა მიენიჭოს ისეთ მეთოდს, რომელიც ითვალისწინებს 20-30 და მეტი მაჩვენებლის გამოყენებას. გერმანელი ეკონომისტის რ. პეტერსონის „ადრინდელ ეტაპზე ინფორმირების სისტემის“ მიხედვით კი განსაზღვრულია 7 მაჩვენებელი.
5. საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი „საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა 2002“, თბ., 2003
6. ვ. პაპავა. საერთაშორისო სავალუტო ფონდი საქართველოში: მიღწევები და შეცდომები, თბ., 2000
7. Сакс. Дж. Рыночная экономика и Россия, М., Экономика, 1995
8. საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტი - „საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობა 2002“, თბ., 2003



**А. Джибути, Е. Хараишвили**

**ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО ДОЛГА ГРУЗИИ**

Резюме

В статье определена суть государственного долга и дана характеристика причин его образования. Дана классификация внешних долгов по отдельным статьям и элементам. Определен точный объем каждого долга, условия его образования и целевое направление. Рассмотрены проблемы управления долгом, изучена эффективность использования полученных кредитов, проведен анализ финансово-экономического положения Грузии, установлены трудности погашения долговых обязательств и определены мероприятия по преодолению долгового кризиса.

**A. Jibuti, E. Kharaihvili**

**PROBLEMS OF GEORGIAN FOREIGN DEBT**

Summary

The article deals with the definition of the essence of government loans and their characteristics according to separate comprising articles and elements as well as their formation.

Besides the above-mentioned the following problems are discussed: the exact amount of each loan, the conditions of the formation and directions of its effective use together with the problems concerning loans management, effective use of credits. Financial and economic situation in Georgia is analysed, difficulties arising while paying off loans and measures of aiming at overcoming loans crisis are identified.



ლ ძოძიაშვილი, მ. ტურავა

**უცხოური ინვესტიციები ეკონომიკის  
გლობალიზაციის პირობებში**

ადრე ეროვნული საზღვრებით შემოფარგლული ბაზრები ამჟამად ერთიანდება როგორც საერთაშორისო ვაჭრობის, ისე ტრანსნაციონალური კორპორაციების ექსპანსიის საფუძველზე. ეს უკანასკნელი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების საშუალებით ხორციელდება. დღეისათვის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკური ინტეგრაციის უმთავრესი ფორმაა.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სწრაფად ზრდამ ბოლო წლებში დიდად გაზარდა ინტერესი ინვესტიციებისა და საგარეო ვაჭრობის ურთიერთკავშირის პრობლემის მიმართ. საერთაშორისო ექსპერტები ცდილობენ პასუხი გასცენ კითხვებს: რომელია პირველადი – ინვესტიციები თუ საგარეო ვაჭრობა? რამდენად ავსებენ ისინი ერთმანეთს?

კლასიკური ლიბერალიზმის წარმომადგენლებმა - ჯ. ვანერმა, ხაბლერმა, გ. ჯონსონმა და ა.შ. განავითარეს ა. სმიტისა და დ. რიკარდოს თეორია და ჩამოაყალიბეს საერთაშორისო ვაჭრობის თეორია. ისინი საერთაშორისო ვაჭრობას ეროვნულ მეურნეობათა ინტერნაციონალიზაციისა და ინტეგრაციის მამოძრავებელ ძალად განიხილავდნენ, ვაჭრობის განვითარების გზით წარმართულ ინტერნაციონალიზაციის პროცესებს კეთილდღეობის ზრდის ძირითად კატალიზატორად მიიჩნევდნენ, განსაკუთრებით მაშინ, თუ ქვეყანა იმ სფეროებში იყო დასპეციალებული, სადაც მას შეფარდებითი უპირატესობა ჰქონდა.

მოგვიანებით გაჩნდა მსოფლიო ვაჭრობის თეორიასთან ახლოს მდგომი კაპიტალის გატანის თეორია, რომლის დებულებებიც ბ. ოდინის, ი. ივერსენისა და რ. ნურკესის შრომებშია მოცემული. კაპიტალის მსოფლიო მიგრაციის მიზეზად ამ ავტორებს მიაჩნიათ მისი „სიჭარბე“ ან „სიმჭირე“ ამა თუ იმ ეროვნულ მეურნეობაში. „გარედან დამატების“ ცნობილი პრინციპი ასეთია: როდესაც ესა თუ ის სისტემა თავის შიგნით ამოწურავს თვითგანვითარების რეზერვებს, მისი ორგანიზაციის დონის განვითარება, ამის შემდეგ შესაძლებელია ორგანიზაციის უფრო მაღალი დონის მქონე გარე სისტემასთან კავშირის დამყარების გზით [3, 206]. კაპიტალის გადადინება ერთი მეურნეობიდან მეორეში გარდუვალია მანამ, ვიდრე იგი თანაბრად არ განაწილდება ქვეყნებს შორის, რაც ათანაბრებს მის ზღვრულ მწარმოებლურობას. ამ ფაქტორის დონის გამოთანაბრება, თავის მხრივ, იწვევს ცალკეული ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების საერთო დონეების გამოთანაბრებასაც. ამგვარად,



ხსენებულით ფაქტობრივად აღიარებულია უცხოელი ინვესტორების მისწრაფება, უცხოურ დაბანდებათა ხარჯზე მიიღონ მეტი შემოსავლები, მაგრამ მთლიანობაში საზღვარგარეთულ დაბანდებათა გაძლიერების ფაქტს ისინი ახასიათებენ არა როგორც დამატებითი სარფის ცალმხრივად მიღების ხერხს, არამედ როგორც ორმხრივად მომგებიან პროცესს ექსპორტიორი და მიმღები ქვეყნებისთვის.

კაპიტალის გატანის ასე პოზიტიურად შეფასება შემთხვევითი არაა, რადგან თანამედროვე პირობებში უმრავლესი ქვეყნისთვის კაპიტალის გატანა-შეტანა ეროვნულ მეურნეობათა ტექნოლოგიური სტრუქტურის გარდაქმნის ხერხადაა ქცეული.

უცხოური ინვესტიციები XX საუკუნის საინვესტიციო რესურსების ყველაზე დინამიკური ნაწილი გახდა, განსაკუთრებით, მის ბოლო ათწლეულებში, როდესაც დაიწყო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესი. ეკონომიკის გლობალიზაცია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციის თანამედროვე რთული

ფორმაა. სწორედ ბოლო წლებში, დიდი ხნის განმავლობაში დაგროვილმა რაოდენობრივმა ცვლილებებმა გამოიწვია თვისებრივი ნახტომი, ეკონომიკურმა ცხოვრებამ ახალი შინაარსობრივი დატვირთვა შეიძინა. გამოყოფენ ეკონომიკური საქმიანობის გლობალიზაციის შემდეგ ძირითად ფორმებს:

1. საერთაშორისო ვაჭრობა (საქონლით, მომსახურებით, ტექნოლოგიებით, ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტებით);

2. წარმოების ფაქტორების საერთაშორისო მოძრაობა (პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სახის მქონე კაპიტალის; სამუშაო ძალის - როგორც არაკვალიფიციური და ნაკლებად კვალიფიციური მუშების სტიქიური მიგრაციის, ისე „გონების გაუონვის“ სახით);

3. საერთაშორისო ფინანსური ოპერაციები (პორტფელური უცხოური ინვესტიციები, კრედიტები, საწარმოო ფინანსური ინსტრუმენტები: ფიჭერსები, ოპციონები, სავალუტო ოპერაციები).

როგორც ცნობილია, ბოლო წლებში არსებითად შეიცვალა აღნიშნულ ფორმებს შორის თანაფარდობა. მკვლევართა ერთი ნაწილი მიიჩნევს, რომ აღნიშნულ სამ მიმართულებაში შორის ყველაზე სწრაფად იზრდება საერთაშორისო ფინანსური ოპერაციების მოცულობა, შემდეგ - კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა (პირდაპირი ინვესტიციები); დაბოლოს, საერთაშორისო ვაჭრობა [7,67-68].

ჩვენი აზრით, ეკონომიკის გლობალიზაციაში ბოლო ხანს წამყვან როლს ასრულებს არა საერთაშორისო ფინანსური ოპერაციები, არამედ სწორედ კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა (ე.ი. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები), ვინაიდან ეკონომისტთა უმრავლესობის შეფასების, გლობალიზაციის საფუძველი, მისი მთავარი მამოძრავებელი ძალა და მთელი თანამედროვე საერთაშორისო ეკონომიკის ხერხემალია ტრანსნაციონალური კორპორაციები. საზღვარგარეთულ საქმიანობას მათთვის იმაზე მეტი მნიშვნელობა აქვს, ვიდრე საშინაო ოპერაციებს. გაეროს მოხსენებაში საზღვარგარეთული ინვესტიციების შესახებ (ჟენევა, 1997 წელი) ტრანსეროვნული კორპორაციების და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როგორც გლობალიზაციის მთავარი კომპონენტების როლი ასეთნაირადაა განსაზღვრული: ლიბერალური პოლიტიკისა და ტექნოლოგიური მიღწევების შედეგად და კონფერენციის გაელენით გლობალიზაცია სულ უფრო მეტად აყალიბებს თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკას. ტრანსეროვნული კორპორაციების პირდაპირი საზღვარგარეთული ინვესტიციები უმნიშვნელოვანეს როლს ასრულებენ მრავალი ეროვნული



პირდაპირი ინვესტიციების პირთაშორის  
თანამედროვე თეორიები

სამეცნ. №1 [8,25]

თეორია / პარადიგმა	ავტორები	წელი	მალბონის სფერი	პრობლემტიკა
საქონლის სერვის-ზონისა წარმოების ციკლი	უილიამსონი	1966	აშშ-ის ტრანს-ნაციონალური კორპორაციები	პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები და საგარეო ეკონომიკის განვითარების როლი
ტრანსნაციონალური კორპორაციები და ბაზრის არასრულყოფილობის (მონოპოლიტიკა) კონკურენტობა	ჯონსონი, კრეიბერტი	1960 1969	აშშ-ის ტრანს-ნაციონალური კორპორაციები	ტრანსნაციონალური კორპორაციების განვითარების როლი
ოლიგოპოლიტიკა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები	სკოტლინი, ვერნონი, ვრეი	1973 1974 1978	აშშ-ის ტრანსნაციონალური კორპორაციები	ოლიგოპოლიტიკის როლი სტრუქტურული და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სტრატეგიაში
ინტერნაციონალიზაცია	ბაქლი და კასონი, რუტმანი	1976 1981 1983	ტრანსნაციონალური კორპორაციები	ტრანსნაციონალური ვერტიკალური და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები
"მეორეხარისხიანი ბაზრის" პარადიგმა	სოფიანი, ოსტეი	1978 1995	იაპონიის ტრანსნაციონალური კორპორაციები	დონორული ინვესტიციების როლი
ერების კონკურენტული უპირატესობები	პორტერი	1990	კონკურენტული უპირატესობები	ქვეყნების და მრეწველობის დარგების კონკურენტუნარიანობა
ეკონომიკური პარადიგმა	დანიელი	1981	კონკურენტული უპირატესობები	პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სექტორული დიფერენციალური კომპარატივის როლი
ინვესტიციური განვითარების გზა	დანიელი, ნარული	1981 1986	კონკურენტული უპირატესობები	ქვეყნების, დანიელი კონკურენტული უპირატესობების როლი
"საბაზისი პოლიტიკა"	ფილიპინი, როტბერი	1973 1989	ტრანსნაციონალური კორპორაციები და მთავრობები	ინვესტიციური დამოკიდებულება და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების როლი

© Филлипс С., Дорнбуш Р., Шамелин В. Экономическая Пер. с англ.-го. М., "Дело", 1993, с. 25.

ბირთვის "შექმნა"ში.

უცხოური ინვესტიციების მასშტაბები ამჟამად წარმოუდგენლად დიდია. 1991 წელს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გლობალურმა მოცულობამ 3,2 ტრლნ დოლარს მიაღწია, თანაც, ბოლო ათწლეულის განმავლობაში მათი ზრდის ტემპმა 2-ჯერ გაუსწრო ძირითად კაპიტალში განხორციელებულ დაბანდებებს.

XX საუკუნის 60-იანი წლებიდან, მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესების გათვალისწინებით, ჩნდება და გამუდმებით იხვეწება უცხოური ინვესტიციების ახალი კონცეფციები. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ძირითადი თანამედროვე თეორიები № 1 სექციაშია მოცემული.



საქონლის საერთაშორისო წარმოების ციკლის პარადიგმა, რომელიც ფრანგმა მეცნიერმა რ. ვერონმა დაამუშავა 1966 წელს, აღწერს დინამიკურ ურთიერთქმედებას საერთაშორისო ვაჭრობასა და საზღვარგარეთულ ინვესტირებას შორის. ამ კონცეფციის ორიგინალობაა საერთაშორისო ეკონომიკის ელემენტების (ქვეყნებს შორის ვაჭრობა და მთელი დარგების გადაადგილების მიზეზი) კომბინირება მარკეტინგის თეორიასთან (საქონლის სასიცოცხლო ციკლის მრუდი). თეორიის შესაბამისად, საქონლის სიცოცხლის ბუნებრივი ციკლი და დანახარჯების სათანადო ცვლილება სამი ტიპის გადაწყვეტილებებს კარნახობს კორპორაციათა ლიდერებს: შინ აწარმოონ საქონელი, ექსპორტზე გაიტანონ იგი ან საზღვარგარეთის ბაზრებზე გადაიტანონ წარმოება.

1960 წელს ს. გ. ჰაიმერმა გააანალიზა აშშ-ის მულტინაციონალების ზრდის მიზეზები და მათი გადაწყვეტილებები საზღვარგარეთ წარმოების შესახებ. მისი ნაშრომი შემდეგ მტკიცებას ეყრდნობა: უცხოელი ინვესტორები ცდილობენ გამოიყენონ ბაზრის არასრულყოფილება, რადგან საზღვარგარეთ განხორციელებული საწარმოო ინვესტიციები უფრო დიდ რისკს უკავშირდება, ვიდრე ინვესტირება მისი წარმოშობის ქვეყნის წარმოებაში. კინდლბერგერმა (1969) განავრცო ჰაიმერის კონცეფცია და არასრულყოფილებათა საფუძველზე გამოყო ტრანსეორთული კორპორაციების წარმატების სამი წამყვანი ფაქტორი: ფერმების სასაქონლო პოლიტიკასთან დაკავშირებული არასრულყოფილებანი (მარკეტინგის ტექნიკა, სავაჭრო მარკის იმიჯი, სასაქონლო დიფერენციაცია); წარმოების ფაქტორებთან დაკავშირებული არასრულყოფილებანი (წარმოების უშუალო კონტროლი, საკუთარი ტექნოლოგიები, პერსონალის კვალიფიკაცია, კაპიტალის ბაზრებში პრივილეგიებულად შედწევა); მასშტაბზე ინტერნალური (შიდა) და ექსტერნალური (გარე) ეკონომიის გამოყენების შესაძლებლობა; მთავრობის პოლიტიკა და მისი ორიენტაცია.

პიკეროკერმა (1973) აღმოაჩინა, რომ ოლიგოპოლიურ დარგებში ბაზრის იმ ლიდერებს, რომლებიც საზღვარგარეთ ახდენენ ინვესტირებას, ავტომატურად მიჰყვებიან მათი ადგილობრივი კონკურენტები. გრემმა (1978) რამდენადმე გააუმჯობესა ეს მოდელი და ახსნა, კერძოდ, ევროპის ტრანსეორთული კორპორაციების ქცევა აშშ-ში. მათი მიზანი უფრო მეტად იყო ევროპაში ამერიკის კომპანიების სტრატეგიასთან დაპირისპირება, ვიდრე აშშ-ში თავიანთ ვეროპელ კონკურენტებთან ბრძოლა. ეს მოდელი გამოსადეგია დღესაც და ძირითადად იმ ფინანსურად მძლავრი კომპანიებისთვისაა მისაღები, რომლებიც ეკონომიკური განვითარების დაახლოებით ერთნაირი დონის მქონე ქვეყნებში არიან წარმოშობილი. მაგრამ ოლიგოპოლიური მოდელი არ ხსნის ბაზრის ლიდერთა თავდაპირველ საინვესტიციო მოტივაციებს. გარდა ამისა, იგი არ ითვალისწინებს საშუალო სიდიდის ტრანსეორთული კორპორაციების იმ როლს, რომელსაც ისინი ასრულებენ გარდამავალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნების სამრეწველო მოდერნიზაციაში.

ბაკლისა და კესონის თეორიის (1976) თანახმად, მსხვილ ფერმებს შეუძლიათ თავიანთი საქმიანობის გაფართოება მთლიანობითი შიდა სტრუქტურის არსებობისას და მათ ნოუ-ჰაუზე კონკურენტების გამორიცხვა. პრაქტიკულად ყველა სამრეწველო სექტორში - იქ, სადაც მაღალია სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯები და არსებობს კაპიტალტევადი წარმოება (ქიმიური მრეწველობა, ავტომობილთმშენებლობა) და დიდძალი შუალედური საქონელი კომპონენტების და ნახევარფაბრიკატების სახით (ელექტრონიკა, ფარმაცევტიკა) - არსებობს ინტერნაციონალიზაცია. საგადასახადო რეჟიმი და რეციპიენტ ქვეყნებში გამოყენებუ-



ლი სხვა შეზღუდვები ასევე აიძულებენ კომპანიებს თავიანთი საქმიანობის ინტერნაციონალიზებას, ე.ი. ექსპორტი ნაკლებად ეფექტიანი ხდება, ვიდრე მიზნობრივი ინვესტირება.

„მფრინავი ბატების“ პარადიგმა XX საუკუნის 30-იანი წლის ბოლოს დაამუშავა იაპონელმა მეცნიერმა კ. აკამაცუმ როგორც ეკონომიკური განვითარების განზოგადებული თეორია. 40 წლის შემდეგ კოჯიამამ და ოზავამ ამ პარადიგმას მიუმატეს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ფაქტორი და აჩვენეს, თუ როგორ შეუძლია საზღვარგარეთის ტრანსეროვნული კორპორაციების ტექნოლოგიურ და ფინანსურ დახმარებას ეკონომიკური პროგრესის ფორსირება განვითარებად ქვეყნებში. მათ ეს დაამტკიცეს იაპონიის იმ კომპანიების მაგალითზე, რომლებმაც თავიანთი წარმოება და მენეჯმენტი ჩინეთის და სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზიის ბაზრებზე გადაიტანეს. მართალია, ეს ინვესტიციები საწარმოო ხარჯების შემცირებისა და ბაზარზე გასვლის ასპექტებით იყო მოტივირებული, მაგრამ ადგილობრივი მეურნეობებისთვის მათ დაღვებით ეფექტი მოჰქონდათ. იაპონიის ინვესტიციებს მოჰყვა დიდი რაოდენობით კონკურენტუნარიანი დარგების შექმნა, კერძოდ, ავტომობილთმშენებლობა და ტექსტილის დარგი ტაილანდში, საყოფაცხოვრებო ელექტრონიკის სექტორი მალაიზიასა და პონკონგში, მიკროკომპიუტერების წარმოება ტაივანზე.

„ერების საკონკურენტო უპირატესობაში“ (1990) მაიკლ პორტერმა წარმოადგინა მისი მსხვილმასშტაბიანი კვლევის შედეგები, რომელიც ათობით განვითარებულ სამრეწველო ქვეყანაში ჩატარდა. თავის ნაშრომში პორტერმა აჩვენა დინამიკური ურთიერთქმედება ტრანსნაციონალური კორპორაციების სტრატეგიებსა და რეციპიენტი ქვეყნების საკონკურენტო უპირატესობებს შორის.

მრეწველობის განვითარებული მხარდამჭერი დარგების არსებობა მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელი ფაქტორია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციებისათვის. მაგალითად, Mc Donald's - მა მხოლოდ მაშინ მიიღო საქართველოში ინვესტირების შესახებ გადაწყვეტილება, როდესაც ფირმის სპეციალისტებმა ადგილობრივი მიწოდების სტრუქტურა შეისწავლეს (კარტოფილის, ხორცის, სოსებისა და სასმელების წარმოება). უცხოელი ინვესტორებისათვის ადგილობრივი მიწოდება, ჩვეულებრივ, უკავშირდება უფრო დაბალ ხარჯებს ნედლეულსა და ნახევარფაბრიკატებზე, ვიდრე მათი იმპორტის დროს. და მაინც, საწყის ეტაპზე შესაძლებელია ცალკეული კომპონენტებისა და ინგრედიენტების შემოტანა საზღვარგარეთიდან მანამ, ვიდრე არ მოწესრიგდება მათი ადგილობრივი მიწოდების სტრუქტურა.

ეკლექტიკური თეორია პირველად 1981 წელს ჩამოაყალიბა ცნობილმა ამერიკელმა ეკონომისტმა ჯ. დანიנגმა. ტერმინი „ეკლექტიკური“ იმიტომ გამოიყენეს, რომ განმარტების თანახმად, პარადიგმის მიზანია საუკეთესო მეთოდების შერჩევა და სხვადასხვა თეორიიდან აღებული ცალკეული ელემენტების გაერთიანება. ეკლექტიკური პარადიგმა „ამომწურავი“ თეორიაა, რომელიც ახსნას უძებნის ინტერნაციონალიზაციის ყველა ტიპს უცხოელი ინვესტორისათვის არსებული უპირატესობების შესაბამისად.

ინვესტიციური განვითარების გზა იმას გულისხმობს, რომ ქვეყნის მიერ პირდაპირი საზღვარგარეთული ინვესტიციების ექსპორტი ან იმპორტი პირდაპირაა დამოკიდებული მისი ეკონომიკური განვითარების დონეზე დანარჩენი მსოფლიოს მიმართ. ამ თეორიის ძირითადი ელემენტები დანიנגმა 1981 წელს ჩამოაყალიბა, შემდეგ კი ნარულასთან ერთად გააუმჯობესა ისინი (1994). პარადიგმა ასახავს ქვეყნის ინვესტიციების ნეტო - ექსპორტიორის პოზიციას, რომელიც განისაზღვრება როგორც განთავსებული და მოზიდული ინვესტიციების მოცულობებს შორის სხვაობა. დადებითი პოზიცია გვიჩვენებს,



რომ ქვეყანა ინვესტიციების ნეტო-ექსპორტიორად გადაიქცა და პირიქით, ნეტო-იმპორტიორად – უარყოფითი პოზიციის შემთხვევაში. პირდაპირ უცხოურ ინვესტიციებში დაკავებული დადებითი პოზიცია გვეხმარება შევავსოთ ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში გადანაცვლებული აქტივების მოცულობა. ეს პოზიცია შეესაბამება ტრანსეკონომიკური კორპორაციის ტექნოლოგიურ უპირატესობას საშინაო ბაზარზე.

გარდა ჩამოთვლილისა, არსებობს უცხოური ინვესტიციების ეკონომეტრიკული მოდელებიც [4, 84-87]. ესაა კ. მილნერისა და ე. პინკერსტონის, ვ.ნ. ბალასუბრამანიამისა და დ. გრინვეის მოდელები, რომლებიც გულისხმობს პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობაზე სხვადასხვა ფაქტორის გავლენის მოდელირებას, აგრეთვე, მ.ჯ. ფრაის, მ. ფელდსტეინისა და ჩ. ხორიოკის მოდელი, რომლებიც თვალყურს ადევნებენ უცხოური ინვესტიციების გავლენას ძირითად მაკროეკონომიკურ მახასიათებლებზე.

ამჟამად არც ერთ პარადიგმას არ შეუძლია ეროვნული მთავრობების უზრუნველყოფა ისეთი ზუსტი ანალიტიკური ინსტრუმენტარეუმით, რომელიც საშუალებას მისცემდა მათ განეჭვრიტათ კონკრეტული კომპანიის ქცევა და ეფექტიანად ემოქმედათ კაპიტალის, ტექნოლოგიებისა და ნოუ-ჰაუს საერთაშორისო გადაადინებაზე. პარადიგმების უმრავლესობა შეიცავს ისეთ დებულებებს, რომლებსაც მნიშვნელოვანი დახმარების უნარი აქვთ ეკონომიკური ზრდისა და სამრეწველო წარმოებისკენ მიმართული ინვესტირების პოლიტიკის შექმნასა და გატარებაში. მთელ რიგ მეცნიერულ კვლევებში მოყვანილია უცხოური ინვესტიციების მოდელებში მომხდარი ცვლილებების ახსნისა და უცხოელი ინვესტორების მოტივაციის მცდელობა (ამა თუ იმ ეკონომიკური სტრატეგიისა და რეციპიენტ ქვეყნებში არსებული წამაქეზებელი მოტივების პასუხად).

პრაქტიკაში დიდ ინტერესს იწვევს საზღვარგარეთული ინვესტიციების ფორმების სწრაფი ევოლუცია. კაპიტალის გატანა დაიწყო მთავრობებისა და ფირმებისთვის კრედიტების, მოწყობილობების მიწოდებით და ინვესტორებისათვის მიმზიდველი, საზღვარგარეთ არსებული საწარმოების, სასარგებლო წიაღისეულის საბადოებისა და ა.შ. შექმნით. მან ისტორიულად მოკლე ვადაში არსებითად გააფართოვა თავისი ფორმებისა და მიმართულებების წრე. უცხოური ინვესტიციების ყველაზე „ენერგიულად“ განვითარებადი ფორმაა ამა თუ იმ ქვეყანაში ტრანსეკონომიკური კორპორაციების ფილიალების შექმნა. ამჟამად მათი ჯამური კაპიტალი ფანტასტიკური თანხით - 9 ტრლნ დოლარით ფასდება, დაგროვილი პირდაპირი საზღვარგარეთული ინვესტიციების მთლიანმა თანხამ კი ჯერ კიდევ 1996 წელს გადააჭარბა 3,2 ტრლნ დოლარს [5, 11].

ამრიგად, უცხოური ინვესტიციები უზარმაზარ გავლენას ახდენენ ეკონომიკის მდგომარეობაზე, მისი განვითარების პერსპექტივებსა და ზრდის ტემპებზე. ასევე აშკარაა მათი ურთიერთკავშირი, რაც არაერთ ასპექტში ვლინდება:

1. უცხოური ინვესტიციები დღეს საგარეო ბაზრებზე საქონლისა და მომსახურების მიწოდების მთავარი ინსტრუმენტი და საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი სფეროა. ისინი სულ უფრო მზარდ გავლენას ახდენენ მსოფლიო კავშირების მასშტაბებზე, მიმართულებებსა და სტრუქტურაზე. ასეთ ვითარებაში საგარეო ვაჭრობაზე დიდ გავლენას ახდენს უცხოური ინვესტიციების რეგულირებაც;

2. ეკონომიკური განვითარების პროცესში უცხოური ინვესტიციების როლს სულ უფრო მეტი ქვეყანა აღიარებს. ამავე დროს, უცხოური ინვესტიციების ნაკადების მასშტაბებზე, მიმართულებებსა და სტრუქტურაზე გავლენას



ახდენს საგარეო ვაჭრობა და საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა.

იმისათვის, რომ წარმოეჩინოთ საგარეო ვაჭრობისა და უცხოური ინვესტიციების როლი ეკონომიკურ განვითარებაში, ისინი უნდა განვიხილოთ როგორც ერთიანი მთელი. აქამდე საგარეო ვაჭრობისა და უცხოური ინვესტიციების მიმართ პოლიტიკა ერთმანეთისგან მოწყვეტილ მუშავებოდა, რაც იწვევდა მათ შორის წინააღმდეგობას და ამცირებდა მათი გამოყენების ეფექტიანობას.

საგარეო ვაჭრობისა და უცხოური ინვესტიციების ურთიერთკავშირი ვლინდება ინტერნაციონალიზაციის პროცესში. ეკონომიკის რეალურ სექტორში ფირმები, როგორც წესი, საქმიანობას იწყებენ საქონლის წარმოებით და საშინაო ბაზარზე მისი რეალიზაციით [2, 610]. ინტერნაციონალიზაციისკენ გადადგმული მათი პირველი ნაბიჯია საქონლის ექსპორტი, გამსაღებელი ფილიალების შექმნა საზღვარგარეთ, ლიცენზირება და უცხოურ პარტნიორებთან საკონტაქტო ურთიერთობათა სხვა ფორმები. მხოლოდ ამის შემდეგ ხდება საზღვარგარეთულ წარმოებაში პირდაპირ ინვესტირებაზე გადასვლა.

ტრანსნაციონალიზაციის ამგვარი მსვლელობის გათვალისწინებით მიჩნეულია, რომ უცხოური ინვესტიციების სფეროში პირდაპირ ცვლიან საგარეო სავაჭრო მიწოდებებს. ამგვარი გაგების დამატებით არგუმენტებს იძლევა „პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის“ ცნობილი თეორია, რომლის თანახმადაც უცხოური ინვესტიციები მხოლოდ მაშინ ხორციელდება, როცა ტრადიციულ სასაქონლო ექსპორტს აღარ მოაქვს საკმარისი მოგება მწარმოებელი ფირმისათვის და მდგომარეობიდან ერთდერითი გამოსავალი საზღვარგარეთ წარმოების ორგანიზებაა. ესაა ტრანსნაციონალური კორპორაციის ჩამოყალიბების ყველაზე ტიპური მაგალითი, როდესაც მთავარი ფაქტორია გასაღების ბაზრების ძიება. შესაძლებელია მეორე შემთხვევაც: ფირმა საზღვარგარეთ ეძებს იაფ საწარმოო რესურსებს, კერძოდ, სამუშაო ძალას, რათა მან შეამციროს დანახარჯები და გაზარდოს ეფექტიანობა ამის შესაბამისად. მისი ტრანსნაციონალიზაციის ამოსავალი პუნქტია სხვა ქვეყნებში განხორციელებული ინვესტიციები, რაც შემდგომში სავაჭრო ნაკადებს აყალიბებს.

სანედლეულო სექტორში ვაჭრობასა და უცხოურ ინვესტიციებს შორის კავშირი ნედლეულის იმპორტით იწყება. შემდეგ იმპორტიორი ფირმა ინვესტიციებს ახორციელებს საზღვარგარეთ ამა თუ იმ ნედლეულის მოპოვებაში, რაც, თავის მხრივ, ნიადაგს უმზადებს ექსპორტის ზრდას ნედლეულის მოპოვებელი ქვეყნიდან. ხდება ისიც, რომ საზღვარგარეთ არსებული ნედლეულის ხელში ჩასაგდებად ფირმა იმთავითვე ახორციელებს უცხოურ ინვესტიციებს და ეწევა ამ ნედლეულის ექსპორტს. ეს ვარიანტი უფრო ხშირად იმ სანიექსტიციო პროექტებში ხდება, რომლებიც არაგანახლებად ბუნებრივ რესურსებთანაა დაკავშირებული.

მომსახურების სექტორში ინვესტირების განხორციელებას გარკვეული თავისებურება აქვს: აქ პრაქტიკულად შეუძლებელია ტრადიციულად გაგებული ექსპორტი, რადგან მომსახურების გაწევა განუყოფელია მისი მოხმარებისაგან. ამ სექტორის ფირმების გასვლა მსოფლიო ბაზარზე თავიდანვე მოითხოვს იმ უცხოური ფილიალების შექმნას, რომლებიც ადგილზევე უწევენ კლიენტებს სათანადო მომსახურებას, სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ამ შემთხვევაში ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს არ შეუძლიათ ისარგებლონ ვაჭრობიდან საზღვარგარეთულ ინვესტიციებზე თანდათანობით გადასვლის იმ ხელსაწყოლობით, როგორც ეს მატერიალურ-ნივთობრივი წარმოების სფეროში ხდება. მომსახურების სფეროს ფირმების მიერ ადგილის მოპოვებას სხვა ქვეყნების ბაზრებზე დიდად განსაზღვრავს უცხოური ინვესტიციების სტრუქტურაში მიმდინარე ძვრები.

უკანასკნელ პერიოდში მნიშვნელოვნად შეიცვალა ვითარება მომსახურე-



ბის სფეროში. მეცნიერულ-ტექნოლოგიური პროგრესის მიღწევები (კერძოდ, ტელეკომუნიკაციებისა და დიდი მოცულობის მქონე ინფორმაციის გადაცემის დარგში) უზრუნველყოფს მთელი რიგი მომსახურების, უპირველეს ყოვლისა, ინფორმაცია ტეკადობის, მზარდ ტრანსპორტაბელობას. ამის შედეგად უცხოურ ინვესტიციებზე მოთხოვნა უცხოელი კლიენტებისათვის ამავე რიგში მომსახურების გაწევის დროს მცირდება. ამავე დროს, ტექნოლოგიური მიღწევები გზას უხსნის საერთაშორისო ბიზნესს მომსახურების ახალ სახეობებში, მაგალითად, ინფორმაციის დამუშავებაში ან საბუღალტრო აღრიცხვაში. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საუბარია იმ ფუნქციებზე, რომლებსაც ადრე ფირმები დამოუკიდებლად ასრულებდნენ. ახლა შესაძლებელი ხდება, რომ ფირმებს არ ჰყავდეთ საკუთარი შესაბამისი ტერადლირებული შტატი და საჭიროების შემთხვევაში იმ სპეციალისტული ფირმებისგან მიიღონ კვალიფიციური მომსახურება, რომელთა უმრავლესობის საქმიანობაც ტრანსნაციონალურ საფუძველზეა აგებული.

ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ 80-იანი წლების პერიოდიდან არსებითად იცვლება საგარეო ვაჭრობისა და უცხოური ინვესტიციების მსოფლიო სამეურნეო პირობები. ძალას იკრებს საქონლის, მომსახურების, კაპიტალის, სამუშაო ძალისა და მთლიანად ფირმების საერთაშორისო გადაადგილების ლიბერალიზაცია, ტექნოლოგიური პროგრესი კი საგრძნობლად ამარტივებს არა მარტო მატერიალური, არამედ არამატერიალური აქტივების გაცვლასაც. ასეთი ვითარება არსებითად უწყობს ხელს საერთაშორისო წარმოების მასშტაბების გაფართოებას.

ამის შედეგად ვაჭრობისა და ინვესტიციების ურთიერთზემოქმედების ტრადიციული გამარტივებული სქემა ადგილს უთმობს კომპლექსურ ურთიერთკავშირებს, რომლის ფარგლებშიც მატულობს ტრანსნაციონალური კორპორაციის სისტემების შიგნით საერთაშორისო სავაჭრო ნაკადების მნიშვნელობა. საუბარია ნაკადებზე სათავო ფირმასა და მის საზღვარგარეთულ ფილიალებს შორის.

თანამედროვე პირობებში ლიბერალიზაცია საერთო მახასიათებელი ნიშანი გახდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების სახელმწიფოებრივ რეგულირებაში. ამჟამად პრაქტიკულად ყველა ქვეყანა აქტიურად ცდილობს მათ მოზიდვას და ხელსაყრელ გარემოს ქმნის საამისოდ: აუქმებს ადრე არსებულ შეზღუდვებს, მეტ სივრცეზე აძლევს საბაზრო კონკურენციას და ა.შ.

უცხოური ინვესტიციების გამოყენება მრავალწახნაგოვანი მოვლენაა. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები უცხოური სესხებისა და კრედიტებისაგან განსხვავებით დამატებით საწარმოო მოთხოვნას წარმოქმნის ეროვნულ ბაზარზე და ხელს უწყობს ფინანსური და ეკონომიკური მდგომარეობის სტაბილიზაციას რეკვიენტ (მიმღებ) ქვეყანაში. უადრესად არსებითია ის, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები არ უკავშირდება საგარეო ვალის ზრდას. მეორე მხრივ, უცხოურ ინვესტიციებს აკონტროლებს საზღვარგარეთელი ინვესტორი, რომლისთვისაც, მკაცრად რომ ვთქვათ, სულ ერთია მიმღები ქვეყნის ეკონომიკის ეროვნული ინტერესები.

უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის მსოფლიო პრაქტიკის შესაბამისად, მიზნობრივ ნორმატივად, როგორც წესი, ინვესტიციების მთლიან მოცულობაში მათი ხვედრითი წონის 10%-ს იღებენ. ამას განსაზღვრავს კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის მდგომარეობა, მძაფრი კონკურენცია და ეკონომიკური უსაფრთხოების საზღვრები.

ცნობილია, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ფართოდაა გავრცელებული განვითარებულ ქვეყნებში: მათზე მოდის საზღვარგარეთ დაბანდებული კაპიტალის 91%, თვით ამ ქვეყნებში კი უცხოურ ინვესტიციათა 70%-ია დაბანდებული [1, 37-42].

აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები



ფართოდაა გავრცელებული დემოკრატიულ ქვეყნებში. უცხოელი ინვესტორები და საერთაშორისო კომპანიები ისეთ ქვეყნებს ეძებენ, სადაც კეთილდღეობა და სტაბილურობაა, თუმცა აქვე აღენიშნავენ, რომ ბოლო წლებში, განვითარებად ქვეყნებში მჭტი დაბანდებები ხორციელდება, ვიდრე ადრე. ინვესტიციური ნაკადების იმ ნაწილიდან, რაც ინდუსტრიულ ქვეყნებს არ მოხმარდა, 70% რვა ქვეყანაში დაბანდდა: ეს ქვეყნებია: მექსიკა, ბრაზილია, არგენტინა, ჩინეთი, ინდონეზია, მალაიზია, სინგაპური და პოლონეთი [1, 39]. უცხოური ინვესტიციების ზრდა ამ ქვეყნებში მოწმობს იმას, რომ საერთაშორისო კორპორაციები ეძებენ ისეთ ბაზრებს, რომლებიც ხელსაყრელია და მათ აქციონერებს მაღალ შემოსავალს ჰპირდება, თუმცა ამ ქვეყნებს სტაბილური დემოკრატიული განვითარების დიდი ისტორია არა აქვთ და, შეიძლება ითქვას, იგი ჩანასახოვან მდგომარეობაშია.

უაღრესად აქტუალურად მიგვაჩნია აგრეთვე საერთაშორისო ეკონომიკური კავშირების საუკუნოვანი გამოცდილების შესწავლა – გათვალისწინება უცხოური ინვესტიციების სტიმულირების ოპტიმალური სახელმწიფო სტრატეგიისა და ტაქტიკის გამომუშავებისთვის.

დიდ ინტერესს იწვევს ახალინდუსტრიული ქვეყნების, ჩინეთისა და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნების გამოცდილების შესწავლა და გათვალისწინება.

ახალინდუსტრიული ქვეყნების (სამხრეთ კორეა, ტაივანი, სინგაპური, მალაიზია, ტაილანდი...) ეკონომიკური წარმატების ოთხი ძირითადი ფაქტორიდან ერთ-ერთი უცხოური კაპიტალის მოზიდვაა. მაგალითად, სამხრეთ კორეაში დამუშავდა უცხოური ინვესტიციებისათვის კეთილსასურველი პირობების შექმნის ღონისძიებები: მოიხსნა შეზღუდვები ან შესუსტდა საგადასახადო განაკვეთები, შეიქმნა სპეციალური ეკონომიკური ზონები კაპიტალის მოზიდვისათვის განსაკუთრებით შეღავათიანი პირობებით. იმავედროულად, ეკონომიკის მთელი რიგი დარგები ჩაკეტული უცხოური კაპიტალისათვის, მაგალითად, დაზღვევა, საბანკო საქმე, ფასიანი ქაღალდების ბაზარი და ა.შ.

ამჟამად განსაკუთრებულ ყურადღებას იქცევს ჩინეთის გამოცდილება პირდაპირი საგარეო ინვესტიციების მოზიდვის საქმეში, კერძოდ კი, ის საშუალებები და მეთოდები, რომლებმაც უცხოური კაპიტალისათვის მიმზიდველი გახადა ქვეყანა. საზღვარგარეთელმა პარტნიორებმა თავდაპირველად სახსრები დააბანდეს არა იმდენად მრეწველობაში (მით უმეტეს მძიმე მრეწველობაში), რამდენადაც მომსახურების სფეროს ობიექტების მშენებლობაში, სადაც შედარებით მცირე ინვესტიციები სწრაფად უკუგების იმედს იძლეოდა. უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის გაძლიერებისა და მათი ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით ჩინეთში შემოიღეს რიგი წამახალისებელი ღონისძიებები. საზღვარგარეთელი პარტნიორების წილი არანაკლებ 25%-ია (ქვედა ზღვარად არის მიჩნეული). იქნება ისეთი საწარმოებიც, რომლებიც მთლიანად საზღვარგარეთულ კაპიტალს ეკუთვნის. ყველაზე უფრო საინტერესო კი ისაა, რომ ამ ქვეყნის ყოველ რეგიონს შესთავაზეს მოექმნა საკუთარი, მისი თავისებურებების შესაბამისი სპეციალიზაცია საზღვარგარეთული ტექნოლოგიისა და კაპიტალის მოზიდვის სფეროში. მიჩნეულია, რომ ეს მოხსნის რეგიონთაშორის „ტიხრებს“, თავიდან ააცილებს ქვეყანას შესყიდვათა დუბლირებას და მთლიანობაში გაზრდის საგარეო-ეკონომიკური საქმიანობის ეფექტიანობას.

აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში უცხოურ ინვესტიციებს განიხილავენ როგორც კაპიტალის, ტექნოლოგიისა და მენეჯმენტის შემცველ „პაკეტს“. ისინი მასში ხედავენ თავიანთი პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების, ექსპორტის გადიდების და შიდა ბაზრის უკეთ მომარაგების შესაძლებლობას. და რაც ძალიან მნიშვნელოვანია, ამ ქვეყნების დიდი საგარეო დავალიანებისას, დასაყლეთის ფირმების პირდაპირი ინვესტიციები არ აუარესებენ საგადასახდელ



ბალანსის მდგომარეობას. აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებიდან უნგრეთია ერთადერთი ქვეყანა, რომელიც, თავისი ინვესტიციური პოლიტიკით თანდათანობით, მაგრამ განუხრველად უახლოვდება აპრობირებულ მსოფლიო პრაქტიკას, რასაც თან ახლავს საზღვარგარეთული კაპიტალის მოზიდვის გაძლიერება. კერძოდ, უნგრეთის გამოცდილება გეიგენებს უცხოური კაპიტალის მოზიდვის შემდეგ ალტერნატივებს (პირდაპირი კრედიტების გარდა): ერთობლივი საწარმოების შექმნა (შემდგომ განვითარებაში კაპიტალდაბანდებთა დაფინანსების განსხვავებული ხერხებით); უკვე მოქმედი ობიექტების აქციების ნაწილობრივ ან მთლიანად გაყიდვა; იმ საწარმოების არენდა, რომელიც საზღვარგარეთულმა კომპანიამ ააშენა და ამოქმედების მომენტში იმყოფება მის სრულ ან ერთობლივ საკუთრებაში.

უცხოური კაპიტალის მოზიდვის პრობლემა მჭიდროდაა გადაჯაჭვული საკუთრების საკითხთან, რამდენადაც სწორედ საკუთრების შექმნის შესაძლებლობაა ის მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც უცხოელ ინვესტორს უბიძგებს თავისი კაპიტალის გამოყენების პერსპექტიულ მიმართულებათა ძიებისაკენ. მხოლოდ დემონოპოლიზებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში და განვითარებული ფინანსური ინფრასტრუქტურისას იქმნება კეთილსასურველი ინვესტიციური გარემო, განსაკუთრებით კი – გრძელვადიანი პროექტების რეალიზაციისათვის. უნდა აღინიშნოს, რომ უკანასკნელ პერიოდში ფინანსური სფეროს დარეგულირებისკენ აღებული საერთო კურსმა ხელი შეუწყო კაპიტალის გატანის ზრდასა და საერთაშორისო ფინანსური ნაკადების სწრაფ გაფართოებას.

უცხოური კაპიტალის როლი დიდია განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკის სტრუქტურის გარდაქმნაშიც. სამეცნიერო-ტექნოლოგიური პროგრესის ახალ მიღწევათა გამოყენებით და ინვესტიციის ბაზრის განვითარებით, მათ შორის, უცხოური ინვესტიციების ფართო დანერგვით, მათ განახორციელეს საწარმოო აპარატის კარდინალური გადაიარაღება და ახლა ეკონომიკური აღმავლობის ფაზაში იმყოფებიან. ინტერნაციონალური ხასიათის მქონე ინვესტირების მოქნილობა, სისწრაფე და მანევრირების უნარი განპირობებულია მძლავრი საკრედიტო-საფინანსო სისტემის არსებობით. იგი რისკისა და ბაზრის განუსაზღვრელობისაგან აზღვევს ფულად სახსრებს და უზრუნველყოფს მათ მოზიდვას პერსპექტიულ წარმოებებში, რასაც ხელს უწყობს კაპიტალის სააქციო ფორმის უპირატესობა და საფონდო ბირჟების აქტიური საქმიანობა.

შემთხვევითი არაა, რომ სტრუქტურული გარდაქმნის პრობლემების გადაჭრასა და საერთო ევროპულ საბაზრო სისტემაში თავიანთი ეკონომიკის ჩართვას საზღვარგარეთის ქვეყნების სამეცნიერო და საქმიანი წრეები იმ თანმიმდევრულ რეფორმაში ხედავენ, რომლის უმთავრესი შემადგენელი ელემენტებია საბაზრო ფასწარმოქმნა, საგადასახადო პოლიტიკის გადასინჯვა და მისადაგება ევროპულ სტანდარტებთან, საბანკო სისტემის განახლება და საკრედიტო ინსტიტუტების ფუნქციებისა და ქსელის გაფართოება, სამართლებრივ დაბრკოლებათა მოხსნა საკუთრებით ურთიერთობათა სფეროში გრძელვადიანი ინვესტიციების მოზიდვის მიზნით და ბოლოს, მოსახლეობის სოციალური დაცვის ღონისძიებები.

ამგვარად, საუბარია არა რაიმე ახალი პრიორიტეტების შემუშავებაზე ინვესტიციურ პოლიტიკაში, არამედ იმ საერთო სამეურნეო გარემოს შექმნაზე, რომელიც მასირებულ კაპიტალდაბანდებებს - მომავალ სტრუქტურულ გარდაქმნათა საწინდარს უწყობს ხელს. უცხოური კაპიტალის მოზიდვისა და გამოყენების ერთ-ერთი მთავარი პირობაა პოლიტიკური და ეკონომიკური სტაბილურობა და საბაზრო ინფრასტრუქტურის, მათ შორის საკრედიტო-საფინანსო ორგანოების განვითარებული ქსელის არსებობა.

განვითარებულ ქვეყნებში უცხოურ ინვესტიციათა სახელმწიფოებრივი რეგულირების საერთო ტენდენცია შემდეგში მდგომარეობს: რეგულირების მეტ-



ნაკლებად მკაცრ ზომებს მიმართავენ მათი შეღწევის თავდაპირველ ეტაპზე, იქნება ეს ახალი უცხოური საწარმოს, ერთობლივი საწარმოს შექმნის, თუ ეროვნული კომპანიის კაპიტალში მონაწილეობის უფლების შექმნის ფორმით. უკვე მოქმედი უცხოური კომპანიების საქმიანობის რეგულირებისას სპეციალური ღონისძიებები იშვიათად გამოყენებული და ეს საერთო-ეროვნული რეგულირების ღონისძიებებით ხდება.

უცხოური ინვესტიციების დარგობრივ რეგულირებასთან დაკავშირებით ინტერესს იწვევს ინდოეთის გამოცდილება, სადაც 60-იანი წლებიდან მოყოლებული სამთავრობო ორგანოები დარგების სამ კატეგორიას ადგენენ მათში უცხოური კაპიტალის შესაძლო მონაწილეობის მიხედვით:

1. დარგები, სადაც საზღვარგარეთის კომპანიების მონაწილეობა შესაძლებელია როგორც ინვესტიციებისა და ერთობლივ საწარმოთა შექმნის, ისე ადგილობრივი კომპანიებისათვის ტექნიკური დახმარების აღმოჩენის გზით; 2. დარგები, სადაც მხოლოდ ტექნიკური დახმარებაა ნებადართული; 3. დარგები, სადაც ნებადართული არაა უცხოელთა ნებისმიერი მონაწილეობა.

ამგვარად, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დარგობრივი რეგულირება ემსახურება საზღვარგარეთის უკოპორაციების გავლენის ზრდის შეკავებას მეურნეობის სტრატეგიულ უბნებზე და ოპტიმალური ეკონომიკური სტრუქტურების შექმნას. მისი ფორმები შეიძლება იყოს:

- ინვესტიციების აკრძალვა;
- დარგში უცხოური ინვესტიციების ხვედრითი წონის განსაზღვრა-დაწესება;
- საწარმოების შექმნაზე სპეციალური ლიცენზიების წარდგენა.

ქვეყნის მთავრობას შეუძლია განსაზღვროს იმ დარგების ჩამონათვალი, რომლებიც მთლიანად ჩაკეტილია უცხოური ინვესტიციებისათვის ან სადაც ისინი იზღუდება. გარდა ამისა, ზოგიერთ დარგში ამგვარი რამ შეიძლება ერთნაირად იქნეს გამოყენებული ეროვნული და უცხოური კომპანიების მიმართ.

უცხოური ინვესტიციების ყველაზე უფრო გავრცელებული ფორმაა ერთობლივი საწარმოები, ე.ი. ის საწარმოები, ორგანიზაციები და გაერთიანებები, რომლებსაც ერთობლივად აფუძნებენ და იყენებენ მოცემული ქვეყნისა და სხვა სახელმწიფოების საკუთრების სუბიექტები. ეს ტერმინი შეესაბამება მსოფლიო მეურნეობაში გავრცელებულ ცნებას – ჯოინტ ვენტურე. ერთობლივი საწარმოების შესახებ 1986 წელს აშშ-ში გამოცემულ ფუნდამენტურ ნაშრომში „International joint ventures“ მოცემულია ერთობლივი საწარმოების შემდეგი ნიშან-თვისებები: სხვადასხვა ქვეყანაში მყოფი ფირმების მონაწილეობა; ერთობლივი საწარმოს როგორც დამოუკიდებელი იურიდიული პირის კონსტიტუირება, რომელიც მონაწილეთა ერთობლივად მართვით მოქმედებს; საწარმოთა შექმნა რეგულარული და არა ერთჯერადი საქმიანობისთვის [8, 1991].

მსოფლიო ეკონომიკის თანამედროვე პრაქტიკამ აჩვენა, რომ ერთობლივი საწარმოებს უფრო ხშირად ორი გზით ქმნიან:

1. სხვა ქვეყნის სუბიექტი იძენს უკვე არსებული ეროვნული კომპანიის აქციათა პაკეტს ან აქციების გამოშვებით აარსებს ახალ კომპანიას.

2. საკუთრების აქციონერული ფორმის გავრცელების და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდის შედეგად თანამედროვე ეკონომიკაში იქმნება კოლექტიური მფლობელობის საერთაშორისო სამრეწველო საწარმოები. ისინი ჩნდება სხვადასხვა ქვეყნის ორ ან მეტ ფირმას შორის შეთანხმების საფუძველზე ამ შეთანხმებათა მონაწილე ფირმები ნაწილობრივ აერთიანებენ თავიანთ რესურსებს (საქმიანობის ამა თუ იმ სფეროში) გარკვეული მიზნების მისაღწევად. ამგვარად, ერთობლივი საწარმო ისეთი ორგანიზაციული ფორმაა, რომელიც უზრუნველყოფს სხვადასხვა ეროვნული კუთვნილების მქონე კაპიტალების ნაწილობრივ გაერთიანებას.



ერთობლივი კომპანიები ფართოდაა გავრცელებული მსოფლიოში. ტრანსნაციონალური კომპანიების ყველა უცხოური ფილიალის 1/3-ზე მეტი კოლექტიური მფლობელობის მქონე სააქციო კომპანიებია [6, 9]. ერთობლივი საწარმოებს დიდ როლს ანიჭებენ თანამედროვე ტრანსნაციონალური კომპანიების სისტემაში. კომპანიების საერთაშორისო ექსპანსიის საწყის ეტაპზე მათი დანიშნულებაა უპირატესობების მიღება პარტნიორთა ხარჯზე. ჩვეულებრივ, კომპანია, რომელიც მომავრდა მსოფლიო ბაზარზე, თავისი პარტნიორებისგან მიიღო მისთვის აუცილებელი გამოცდილება და რესურსები, იწყებს მათი წილის გამოსყიდვას და ერთობლივი საწარმოების გარდაქმნას საკუთარ საწარმოად. ასეთი საწარმოების შეიქმნა მიმდინარეობს შეურიგებელი ბრძოლა, რომელიც ხშირად მთავრდება არა მარტო ერთ-ერთი პარტნიორის მთლიან კონტროლქვეშ ერთობლივი საწარმოს გადასვლით, არამედ მათ შორის ყველაზე სუსტის შთანქობით. ასეთი საწარმოები არ გამოირჩევა მდგრადობით. უფრო ხშირად, განსაკუთრებით, თუ ერთობლივი საწარმოები ოლიგოპოლიურ დარგებში იქმნება, ისინი თავის თავზე იღებენ კარტელების ორგანიზაციული ცენტრის ფუნქციებს, რომლებიც პარტნიორებს შორის ბაზრების დანაწილებას უზრუნველყოფენ. ერთმანეთს შორის კონკურენციაში მყოფი პარტნიორების ფარული შეთანხმებები ერთგვარად დულაბდება ერთობლივი საწარმოს შექმნით, რომელიც ლეგალური ორგანო ხდება კონკურენტების ქცევის ერთიანი ხაზის გამოსამუშავებლად. სახელშეკრულებო (საკონტრაქტო) ფორმასთან შედარებით უფრო გავრცელებულია სააქციო ერთობლივი საწარმოები. ერთობლივი საწარმოები განვითარებულ ქვეყნებში საერთაშორისო საწარმოო თანამშრომლობის განხორციელების ერთ-ერთი ძირითადი ფორმაა, განსაკუთრებით, სამეცნიერო-ტექნიკური ან საწარმოო კოოპერირების, აგრეთვე, სამრეწველო ობიექტების ერთობლივად მშენებლობის მიმართულებით.

მრავალ ქვეყანაში, როგორც განვითარებულში, ისე განვითარებადში, განსაკუთრებით დიდაა უცხოური კაპიტალის მონაწილეობით შექმნილი ერთობლივი საწარმოების როლი. მაგალითად, იაპონიაში ერთობლივი საწარმოებზე მოდის უცხოური პარტნიორების მონაწილეობით დაფუძნებული ყველა კომპანიის 66 % [6, 9]. ერთობლივი საწარმოებთან ძალიან ახლოს დგას ერთობლივი მეწარმეობის ე.წ. სახელშეკრულებო ფორმა (კონტრაქტი ერთობლივი საქმიანობის შესახებ). ამ შემთხვევაში ერთობლივი მეწარმეობის შესახებ ხელშეკრულების მონაწილეები არ ქმნიან იურიდიული პირის სტატუსის მქონე ახალ ფორმას. უცხოური ინვესტიციების ამგვარი ფორმის კონტრაქტს ყველაზე უფრო ეფექტიანად მიიჩნევენ. ინვესტიციების რეალიზება ხდება ადგილობრივი პარტნიორის საეკუთრებაში მყოფი ობიექტებისთვის როგორც ტრადიციული, „ხილული“, ისე „უხილავი“ რესურსების მიწოდების გზით. ასეთი ფორმის საინვესტიციო კავშირებს მიაკუთვნებენ სალიცენზიო შეთანხმებებს, მართვაზე დადებულ კონტრაქტებს, ობიექტების ავტაზე გაფორმებულ კონტრაქტებს მზა პროდუქციის („პროდუქცია ხელში“) ან რეალიზაციის („ბაზარი ხელში“) პირობებით, აგრეთვე, პროდუქციის განაწილების, ფრანჩაიზინგის და ზოგიერთი სხვა პირობით.

„კონტრაქტული“ ინვესტიციების დროს ინვესტორი უცხოური კომპანიები მოგებას მნიშვნელოვანწილად იღებენ სწორედ „უხილავი“ აქტივების, ე.ი. ტექნოლოგიური, ტექნიკური, მმართველობითი, საბაზრო და სხვა უპირატესობების ფლობის წყალობით, რაც საშუალებას აძლევს მათ კონტროლი გაუწიონ საბოლოო პროდუქტის წარმოებასა და რეალიზაციას.

მართვაზე კონტრაქტის დადების დროს უცხოური კომპანიები გადაწყვეტილებას იღებენ ძირითად საკითხებზე, შემკვეთების განკარგულებაში მყოფი საინვესტიციო ობიექტების საქმიანობის ყველა ფაზაზე. უცხოელი ინვესტორები იყენებენ მარკეტინგისა და წარმოების ორგანიზაციის დარგში დაგროვილ გამოცდილ



ბას და ახორციელებენ:

- წარმოების მართვას, ტექნიკური და საინჟინრო მეთვალყურეობის ჩათვლით;

- ობიექტების საფინანსო მართვას;
- პერსონალის მართვას, მათ შორის, ადგილობრივი სამუშაო ძალის დანიშვნას, გათავისუფლებასა და სწავლებას;
- საექსპორტო-საიმპორტო სტრატეგიის გამოუმუშავებას და განხორციელებას, ტექნიკისა და ნედლეულის შექმნის ჩათვლით, მთელ რიგ შემთხვევებში კი - მთლიანად მარკეტინგის მართვას.

უცხოური ინვესტიციების ადრე განხილული ფორმები ძირითადად უკავშირდება „რეალური ინვესტიციების“ ცნებას, ე.ი. გულისხმობს უცხოური კაპიტალის დაბანდვას უშუალოდ წარმოების პროცესში ან სხვა სახეობის ბიზნესში, სადაც ხდება მატერიალური - ნივთობრივი ელემენტების რეალურად მატება. სწორედ ისინი შეადგენენ პირდაპირი ინვესტიციების მნიშვნელოვან ნაწილს. რეალურთან ერთად თანამედროვე მსოფლიოში უზარმაზარ როლს ასრულებენ უცხოური ფინანსური ინვესტიციები. ამჟამად სწორედ ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე მოდის ინვესტიციების ძირითადი ნაწილი. ფინანსური ინვესტიციები შესაძლოა იყოს როგორც პირდაპირი (რომლებიც უზრუნველყოფს ფასიანი ქაღალდების ემიტენტი საწარმოს საქმიანობაზე კონტროლის უფლებას), ისე საპორტფელო, როდესაც ფასიანი ქაღალდების შექმნა არ იძლევა საწარმოზე კონტროლის დაწესების საშუალებას და უპირატესად ემსახურება მოგების მიღების მიზანს საინვესტიციო პორტფელის სტრუქტურის ხელსაყრელად შერჩევის ხარჯზე. უახლოესი კომპიუტერული ტექნოლოგიის განვითარება ამჟამად საშუალებას გვაძლევს „ცროსს - ბორდერ ტრანსაცტიონს“-ის ფორმით განვახორციელოთ უცხოური ფინანსური ინვესტიციები, როცა გარიგებებს დებენ ელექტრონული ფორმით (სახდვარგარეთის საფონდო ბირჟაზე), ან ეროვნულ ბირჟაზე კოტირებადი უცხოური კომპანიების აქციების შექმნის გზით, საკუთარი ოფისიდან გაუვლელად.

ფასიანი ქაღალდების ბაზრების მეშვეობით უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის მასშტაბები დიდადაა დამოკიდებული კონკრეტული კომპანიების „გამჭვირვალობაზე“ და ზრდის სტაბილურობაზე, აქციონერთა ძირითადი უფლებების იურიდიული დაცვის დონეზე, ამა თუ იმ სახეობის ფასიანი ქაღალდის შემოსავლიანობაზე. ამჟამად მიზანშეწონილია, რომ ერთმანეთისგან განვასხვაოთ უცხოური ფინანსური ინვესტიციები ეროვნული კომპანიების აქციებისა და ობლიგაციების და სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების შექმნის ფორმით.

ბოლო წლებში მთელ მსოფლიოში ძლიერდება უცხოური ინვესტიციების ისეთი ფორმის როლი, როგორიცაა საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მსოფლიო ბანკის, ევროპის რეკონსტრუქციისა და განვითარების ბანკის და ეროვნული საფინანსო ორგანიზაციების კრედიტები. საქართველოში სწორედ ასეთ კრედიტებზე მოდის უცხოური ინვესტიციების ძირითადი მასა. ამასთან, თუ სავალუტო ფონდისა და მსოფლიო ბანკის მიერ კრედიტების გაცემა ხშირად უკავშირდება საქართველოსთვის ძნელად შესასრულებელ პირობებს და მოთხოვნებს, ეროვნული საფინანსო ორგანიზაციებიდან მიღებული კრედიტები, ჩვეულებრივ, არ შეიცავს ხოლმე რაიმე განსაკუთრებულ დათქმებს.

აღსანიშნავია, რომ ამ ფორმის უცხოური ინვესტიციების ყველა სახესხვაობა გულისხმობს ვალის და სესხზე პროცენტების გადახდას. ეკონომიკური ზრდის უქონლობის პირობებში ამგვარი უცხოური ინვესტიციების გამოყენებას შეუძლია გამოიწვიოს სესხის ამდები ფორმის ან ქვეყნის ფინანსურად გაკოტრება, რასაც შეიძლება მოჰყვეს გაკოტრებულის ქონების გაყიდვა. სტატისტიკაში ამ ფორმას „სხვა დანარჩენ ინვესტიციებს“ უწოდებენ.

სხვადასხვა ქვეყანაში და სხვადასხვა სიტუაციაში განსხვავებულია როგორც უცხოური ინვესტიციების საერთო მასშტაბები, ისე მათი ცალკეული ფორმების



თანაფარდობა. რეფორმების პერიოდში საქართველოსთვის დამახასიათებელია უცხოური ინვესტიციების როგორც მეტისმეტად მცირე მოცულობები, ისე მათი არაეფექტიანი სტრუქტურაც. ზემოთ მოყვანილი ფორმების დახასიათებიდან გამომდინარეობს, რომ მიმღები მხარისთვის ყველაზე მომგებიანია პირდაპირი ინვესტიციები. ისინი, ერთი მხრივ, მჭიდრო კავშირშია ეკონომიკის რეალური სექტორის განვითარებასთან, მოწინავე ტექნოლოგიების ამოქმედებასთან და მე-ნუჯემენტისა და მარკეტინგის თანამედროვე მეთოდების ათვისებასთან, ხოლო, მეორე მხრივ, სახელმწიფო მათზე არ იღებს ეკონომიკურ და პოლიტიკურ ვალდებულებებს. ყველაზე არამომგებიანი „სხვა დანარჩენი“ ინვესტიციებია.

მთლიანობაში, შეიძლება დავასკვნათ, რომ XX საუკუნის ბოლო ათწლეულებში, ე.ი. ეკონომიკის გლობალიზაციის პერიოდში, უცხოური ინვესტიციები საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების მნიშვნელოვანი მოვლენა გახდა. თუმცა, უცხოურ ინვესტიციებზე ეროვნული ეკონომიკის „დაყრდნობის“ ხარისხი ძალიან განსხვავებულია. კერძოდ, საქართველოსთვის ჯერჯერობით დამახასიათებელია უცხოური ინვესტიციების მოზიდვისა და გამოყენების უკიდურესად მცირე მასშტაბები. ასეთი მდგომარეობის ერთ-ერთი მიზეზი ისიც არის, რომ არ არის გააზრებული უცხოური ინვესტიციების შესაძლებლობები ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკურ განვითარებაზე პოზიტიური გავლენის თვალსაზრისით.

### ლიტერატურა

1. გრეკუმი ე. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები და ვაჭრობა. „ეკონომიკური რეფორმები დღეს“. 1999, № 1
2. სილაგაძე ა. ეკონომიკური აზრის ისტორიის საკითხები. თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა. 2001
3. Авдеев Г. Философия информационной цивилизации: диалектика прогрессивной линии развития как гуманная общечеловеческая философия XX века. М., „Мысль“, 1994
4. Балацкий Е. Прямые иностранные инвестиции и внутренняя инвестиционная активность. «МЭиМО», 1999, №11
5. Долгов С.И. Глобализация экономики: новое слово или новое явление? М., «Экономика», 1998
6. Панова Т. СП за рубежом: опыт совместного предпринимательства в развитых странах. «Совместные предприятия», 1993, №6
7. Современные экономические теории Запада. Под ред. Марковой А.И. М., «Финстатинформ», 1996
8. Фельзенбаум В. Совместные предприятия: проблемы становления и развития. «Вопросы экономики», 1992, № 12
9. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи З. Экономика: пер. с англ.. М., «Дело», 1993



Л. Кокиаури, М. Турава  
РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ  
ЭКОНОМИКИ

Резюме

Появление в структуре инвестиций иностранной составляющей обусловлено глобализацией экономики. Выделяют следующие основные сферы глобализации экономики:

1. Международная торговля (товарами, услугами, технологиями, объектами интеллектуальной собственности);
2. Международное движение факторов производства (капитала в виде прямых иностранных инвестиций; рабочей силы как в виде стихийных миграций неквалифицированных и малоквалифицированных рабочих, так и в виде «утечки мозгов»);
3. Международные финансовые операции (портфельные иностранные инвестиции, кредиты; производные финансовые инструменты; фьючерсы, опционы; валютные операции).

Соотношение между выделенными тремя сферами в последние годы существенно изменилось. Быстрее всего увеличился объем международных финансовых операций, медленнее — международная торговля.

Ведущую роль в глобализации экономики в последнее время играют не международные финансовые операции, а международное движение капитала (т.е. иностранные инвестиции), поскольку основой глобализации, ее главной движущей силой и несущей конструкцией современной международной экономики являются транснациональные корпорации. Роль ТНК и прямых иностранных инвестиций как основных комплектов глобализации определяется следующим образом: в результате все более либеральной политики и технологических достижений глобализация все в большей мере формирует современную мировую экономику. Прямые иностранные инвестиции ТНК играют важнейшую роль в создании ядра глобализируемой мировой экономики.

В разных странах и в различных ситуациях бывают весьма различными как общие масштабы иностранных инвестиций, так и соотношение их отдельных форм. Для Грузии в этот период характерны как чрезвычайно малые по сравнению с другими странами объемы иностранных инвестиций, так и неэффективная их структура. Из характеристик выделенных выше форм видно, что наиболее выигрышными для принимающей стороны являются прямые инвестиции. Они, с одной стороны, более тесно связаны с развитием реального сектора экономики, с задействованием передовых технологий и современных методов менеджмента и маркетинга; с другой стороны, государство не несет по прямым инвестициям экономических и политических обязательств.

Иностранные инвестиции в последние десятилетия XX в., т.е. в период глобализации экономики, превратились в заметное явление «опоры» национальных экономик, а для Грузии пока характерны чрезвычайно малые масштабы привлечения и использования иностранных инвестиций. Одной из причин такого положения является, на наш взгляд, недостаточно глубокое осмысление отечественными экономистами истинных возможностей иностранных инвестиций в плане позитивного влияния на социально-экономическое развитие Грузии.



L. Kokiauri, M. Turava

## THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS UNDER CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION

Summary

Foreign component in the investment structure is a reflection of economic globalization. The following basic aspects of globalization may be distinguished: 1) International Trade (in goods, services, technologies, intellectual property rights); 2) International flows of production factors (capital in terms of foreign direct investments, labour force in terms of migration of high and low skilled workers and “drain brains”); 3) International financial operations (foreign portfolio investments, loans, derivatives, futures, options, exchange operations).

The relationship among these three fields has considerably changed. International financial operations has increased at faster rates compared with international trade.

A leading role in economic globalization have not international financial operations, but international capital migration ( i. e. foreign investments), as transnational corporations are basis of globalization and main driving force of the contemporary international economy. The role of TNCs and foreign direct investments can be defined in the following way: globalization shapes modern world economy as a result of more liberal economic policies and advances in technologies. Foreign direct investments of TNCs are important to form the core of the globalizing world economy.

Scales of foreign investments and relationship among their forms differ from country to country. In Georgia scales of foreign investments are small compared with other countries and they have ineffective structure. The characteristics of different forms of investments mentioned above makes it clear that direct investments are the most profitable for recipient countries. On the one hand they are closer related to development of real sectors of the economy through advanced technologies and modern methods of marketing and management. On the other hand the government do not have economic and political obligations with direct investments.

Foreign investments have become an evident turning point of national economies in the recent age of economic globalization, though the scale of attraction of foreign direct investments in Georgia is still small. In our view, one of the reasons for this situation is insufficient recognition by Georgian economists of advantages of foreign direct investments and their positive effects on social and economic development of the country.



ე. ლეკაშვილი, ნ. პაპანაშვილი

ოფორმული ზონები და ოპტიმალური საერთაშორისო  
საგადასახადო დაგეგმვა

დღეისათვის ოფორმების თემა განსაკუთრებულ ინტერესს იწვევს: ერთი მხრივ, გლობალიზაცია, მსოფლიო სამეურნეო კავშირების გაფართოება გლობალური მასშტაბით კაპიტალის მოძრაობის შესაძლებლობებს ქმნის; მეორე მხრივ, საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების სუბიექტები ცდილობენ ამ კავშირების ოპტიმიზაციას: კაპიტალს აბანდებენ დაბალი საგადასახადო ტვირთის მქონე იურისდიქციებში, სადაც ამასთან ერთად, უსაფრთხოების და კონფიდენციალურობის გარანტიებს იღებენ. განვითარებულ ეკონომიკურ ქვეყნებში (მაგალითად, აშშ-ში, გერმანიაში, იაპონიაში, დიდ ბრიტანეთში, საფრანგეთში, იტალიაში კორპორაციის მოგებაზე გადასახადი ზოგიერთ შემთხვევაში 40-50%-ს აღწევს); მაღალია საგადასახადო ტვირთი [1, 248] და ბუნებრივია, ბიზნეს-სუბიექტები დაინტერესებულნი არიან მოძებნონ გადასახადების ეკონომიის ესა თუ ის მექანიზმი. კაპიტალის საერთაშორისო მიგრაციის პროცესში, გადასახადების შესამცირებლად ოპტიმალური სქემის შემუშავებასა და განხორციელებაში უმნიშვნელოვანესი როლი დაეკისრა ოფორმულ ზონებს. გასათვალისწინებელია ის გარემოებაც, რომ ყოფილმა კოლონიებმა, დამოუკიდებლობის მიღების შემდეგ, ეკონომიკური განვითარებისათვის ხელსაყრელ გარემოებათა შექმნის ძიებაში აქტიურად დაიწყეს შედეგადად საგადასახადო რეჟიმების შექმნა. უცხოური კომპანიების ინტენსიურმა დაინტერესებამ ამგვარი რეჟიმით მოქმედი „მსოფლიო პერიფერიის“ სუბიექტები საერთაშორისო ცხოვრების აქტიურ მონაწილეებად აქცია.

საერთაშორისო ბიზნესის წარმოებისას გადასახადების შესამცირებლად ოფორმული სქემების აქტიური გამოყენება XX საუკუნის შუა ხანებიდან დაიწყო. ტერმინი „ოფორმი“ პირველად ამერიკულ პრესაში გამოჩნდა [2, 10]. საუბარი ეხებოდა კომპანიას, რომელმაც სახელმწიფო კონტროლს თავი აარიდა ხელსაყრელი საგადასახადო რეჟიმების იურისდიქციაში საქმიანობის გადატანით.

სამეცნიერო პერიოდულ ლიტერატურაში ოფორმული ზონების აღსანიშნავად ხშირად გამოიყენება ტერმინები: „ოფორმული იურისდიქცია“, „ოფორმული ტერიტორია“, „ოფორმული ცენტრი“, „საგადასახადო სამოთხე“, „საგადასახადო ნავსადგური“, „საგადასახადო თავშესაფარი“, „საგადასახადო ოაზისი“ და სხვ.

ზოგიერთი მეცნიერი [3, 370] ცალკეულ სახელწოდებას თავის დატვირთვას ანიჭებს და საჭიროდ მიიჩნევს განვასხვავოთ, მაგალითად,



„ოფშორული თავშესაფარი“ და „საგადასახადო ოაზისი“ იმისათვის, რომ წარმოდგენა შეგვექმნას, საგადასახადო რეჟიმი რომელ სამართლებრივ წყაროს ეყრდნობა. ჩვენ ვეთანხმებით დაშვებას, რომ საგადასახადო ოაზისი არის ერთი სახელმწიფოს ფარგლებში არსებული ტერიტორია, სადაც მუდმივად ან დროებით მოქმედებს საგადასახადო დაბეგვრის შეღავათიანი წესები. საგადასახადო თავშესაფარი ან საგადასახადო ნავსადგური ისეთ ქვეყნებს შეიძლება ვუწოდოთ, სადაც უცხოური კომპანიებისთვის ხდება შეღავათიანი საგადასახადო რეჟიმის დაწესება. ასევე, შეიძლება ვიმსჯელოთ სხვა ტერმინებზეც. მაგალითად, „საგადასახადო სამოთხედ“ შეიძლება მხოლოდ 100%-იანი ოფშორული ზონები მივიჩნიოთ.

ოფშორულ ზონებში დარეგისტრირებული კომპანიებისთვის საგადასახადო შეღავათები მნიშვნელოვან მოცულობას აღწევს, რაც, პირველ რიგში, გამოიხატება ადგილობრივი გადასახადებისაგან თითქმის სრულ გათავისუფლებაში. ამასთან, შეღავათები ვრცელდება იმ კომპანიებზე, რომლებიც საქმიანობას რეგისტრაციის ქვეყნის გარეთ ეწევიან. ოფშორულ ტერიტორიებზე რეგისტრირებულ კომპანიებს კომერციული ან ფინანსური საქმიანობის განხორციელების უფლება არ გააჩნიათ მოცემული იურისდიქციის რეზიდენტობთან. უმრავლეს შემთხვევაში ოფშორული კომპანიები მთლიანად ან ნაწილობრივ თავისუფლებიან მოგებაზე გადასახადისაგან და იხდიან მხოლოდ ერთჯერად გადასახადებს: სარეგისტრაციოს (კომპანიის დარეგისტრირების დროს), წლიურს (ზოგჯერ მცირე საშემოსავლო გადასახადს), მოსაკრებლებს და ხელახალი რეგისტრაციის მოსაკრებელს, რომელთა განაკვეთები მკაცრად ფიქსირებულია და არ არის დამოკიდებული ოფშორული ფირმის საქმიანობის მასშტაბებსა და აქტიურობაზე. სარეგისტრაციო მოსაკრებელი მერყეობს რამდენიმე ასეულიდან რამდენიმე ათას დოლარამდე რეგისტრაციის ადგილის, ფირმის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმისა და აქციონერული კაპიტალის მოცულობის მიხედვით. წლიური მოსაკრებლის განაკვეთი ხშირად სარეგისტრაციო მოსაკრებლის ნახევარია. აღნიშნული საგადასახადო ხარჯებიდან ყველაზე მცირე ხელახალი სარეგისტრაციო მოსაკრებელია, რომელიც რამდენიმე ათეული დოლარია. სხვა ხარჯებს განაკუთვნება: დოკუმენტების თარგმნისა და გაფორმების, საბანკო ანგარიშების გახსნისა და წარმოების, შენობის არენდისა და იურიდიული მისამართის, პერსონალის დაქირავების (ზოგიერთი იურისდიქცია ადგილობრივ მცხოვრებთა მონაწილეობას მოითხოვს ოფშორული კომპანიის მუშაობაში), კავშირგაბმულობის მომსახურების, აუდიტორული, სექრეტარული და სხვა მომსახურების.

ოფშორულ იურისდიქციებში, საგადასახადო შეღავათების გარდა, სავალუტო, საინვესტიციო, საბაჟო, სარეგისტრაციო შეღავათებია, ამასთან, აუდიტორული შემოწმება იაფია და კონფიდენციალურობა დაცულია.

ოფშორული იურისდიქციების მიერ შეთავაზებული ადმინისტრაციული შეღავათები განსაკუთრებით მიმზიდველია იმ ქვეყნებისთვის, სადაც ფირმის დაფუძნებას და საქმიანობას მოუხდენი ბიუროკრატიული აპარატი აფერხებს. ეს უკანასკნელი კი აქტივალურია განვითარებული ქვეყნებისთვისაც. კომპანიის რეგისტრაციის, ლიცენზირების, დოკუმენტაციის წარმოების, აქციონერთა კრების ჩატარების მოთხოვნების, აქციების გამოშვების გამარტივებული პროცედურები შეღავათების არასრული ჩამონათვალია, რომელიც შეიძლება გაითვალისწინოს ოფშორული კომპანიის დამფუძნებელმა.

საგადასახადო თავშესაფარების ზოგადად დამახასიათებელი კრიტერიუმების მიღმა ზონები საგადასახადო რეჟიმის მრავალფეროვნებით გამოირჩევიან, რაც ცალკე განხილვის საგანია. ჩვენ ყურადღებას ვამახვილებთ მათი მეშვეობით ოპტიმალური საერთაშორისო საგადასახადო დაგეგმვის



შესაძლებლობის საკითხზე. ამგვარი დაგეგმვა არ არღვევს კანონს. იგი ბიზნესის წარმოების ჩვეულებრივი მსოფლიო პრაქტიკაა და დამატებით თავისუფლებას აძლევს ბიზნესს. მილიონერი როკფელერის ფრთიანი ფრაზა „თუ შეიძლება არ გადაიხადო, მაშასადამე, საჭიროა არ გადაიხადოთ“ [4] ყოველთვის იყო ბიზნესის სამყაროს დაუწერელი კანონი. ბიზნეს-სუბიექტები გამუდმებით ცდილობენ მოძებნონ შემოსავლების მაქსიმიზაციის კანონიერი (თუ უკანონო) გზა. გადასახადების შემცირებით შემოსავლების გაზრდის ერთ-ერთი ძირითადი ხერხი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში დაბეგვრის დონეებს შორის სხვაობის გამოყენებაა. თითქმის ნებისმიერ ქვეყანაში არსებობს საქმიანობის სახე, რომლის დაბეგვრის რეჟიმი ეროვნული დაბეგვრის კანონმდებლობის სპეციფიკის მიხედვით უფრო ხელსაყრელია. მთავარი კანონით დადგენილი შეღავათების სწორი გამოყენებაა და ასევე, სახელმწიფოს საგადასახადო, საბიუჯეტო და საინვესტიციო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულების მიხედვით გადასახადის გადამხდელის პოზიციის შეფასება.

საგადასახადო ტვირთის შემცირების სქემის შემუშავება ისეთი მოდელის შექმნას გულისხმობს, რომელშიც ბიზნესს აქვს თავისუფლების გარკვეული ხარისხი. სწორედ მასზე დაყრდნობით მიიღება ოპტიმალური გადაწყვეტილება ბიზნესის წარმართვისთვის. ამ მოდელში ცენტრალურ ადგილს იკავებენ ოფშორული კომპანიები. მსოფლიოში მიახლოებით 1,5 მლნ ოფშორული კომპანიაა [5, 16] და მათი უმრავლესობა კარიბის აუზში, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონსა და დასავლეთ ევროპაშია კონცენტრირებული.

ქვეყანათა შორის კავშირების გააქტიურებამ, სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციამ, ეკონომიკის ტრანსნაციონალიზაციამ განაპირობა საერთაშორისო საგადასახადო დაგეგმვის წარმოშობა. საგადასახადო ტვირთის შემცირების მიზნით გლობალური სასაქონლო, ინტელექტუალური და ფინანსური ნაკადების ოპტიმიზაციის მეთოდთა კომპლექსს შეიძლება ეუწოდოთ საერთაშორისო საგადასახადო დაგეგმვა (International tax planning). ოფშორული კომპანიების ოპერაციები კანონიერ საფუძველზე გადასახადების მინიმიზაციისა და კაპიტალის უსაფრთხო შენახვის შესაძლებლობას იძლევა. ოფშორებით განსაკუთრებით საერთაშორისო ფირმები სარგებლობენ, რომლებიც საერთაშორისო მასშტაბით საქმიანობის განხორციელებისას ცდილობენ სხვადასხვა ქვეყნის გეოგრაფიული, სამართლებრივი, ეკონომიკური ფაქტორების გამოყენებას.

ოპტიმიზაციის მთავარი მიზანია მოგების გადანაწილება (და შესაბამისად საგადასახადო ტვირთისაც) ერთი საერთაშორისო კომპანიის ჯგუფის სუბიექტებს შორის. მსოფლიო სამეურნეო კავშირების გლობალიზაცია მნიშვნელოვნად უსწრებს წინ ეროვნულ კანონმდებლობების უნიფიკაციას, რის გამოც ინტერნაციონალურ კომპანიებს ოფშორული იურიდიქციების შეღავათების გამოყენების უპირატესობა აქვთ ეროვნულ ფარგლებში მოქმედ კომპანიებთან შედარებით.

ქვეყანა, რომელიც შერჩეულია შეღავათიანი საგადასახადო რეჟიმის თვალსაზრისით, უნდა პასუხობდეს შემდეგ კრიტერიუმებს:

- ეროვნულთან შედარებით დაბალი საგადასახადო განაკვეთები;
- კომერციული საიდუმლოების დაცვა;
- საბანკო საიდუმლოების დაცვა.

ცხადია, გასათვალისწინებელია ისეთი ფაქტორები, როგორცაა: ფინანსური აქტივობა ქვეყანაში, სავალუტო კონტროლის არარსებობა და კაპიტალის მოძრაობის თავისუფლება, კომუნიკაციების განვითარებული სისტემა, ინფრასტრუქტურა (სერვისული, იურიდიული, ბუღალტრული ფირმების,



ფინანსური ინსტიტუტების სახით და სხვ.), მომსახურების ღირებულება, კორპორაციული სტრუქტურის მოქნილობა და სხვ.

საერთაშორისო საგადასახადო დაგეგმვა შესაძლებლობას იძლევა აქტივების განთავსებისა და საქმიანობის განხორციელების სხვადასხვა მეთოდებს შორის შეირჩეს ისეთი გზა, რომელიც საგადასახადო ვალდებულებებს შეკლებისდაგვარად დაბალ ღირებულე დაიყვანს. საგადასახადო დაგეგმვის პროცესი ოთხ სტადიას მოიცავს: 1. გადასახადების თვალსაზრისით კომპანიისთვის ხელსაყრელი (მომგებობანი) ადგილის შერჩევა; 2. კომპანიის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმისა და სტრუქტურის შერჩევა საქმიანობის ხასიათისა და მიზნების გათვალისწინებით; 3. საგადასახადო დაგეგმვის შესაძლებლობების სწორი და ზუსტი გამოყენება; 4. გადასახადების თვალსაზრისით მოგებისა და საბრუნავი საშუალებების ეფექტიანი გამოყენება.

აღნიშნული საკითხებით დაინტერესებულ მკვლევართა ნაშრომების გაცნობა საშუალებას გვაძლევს გამოვეკეთოთ ოფშორული ბიზნესის თავისუფლების რამდენიმე ხარისხი, რომელიც რიგი ფაქტორების გამოყენებით მიიღწევა:

**პირველი** – საგადასახადო პოლიტიკა სხვადასხვა სახელმწიფოში. სრულიად ნათელია, რომ ერთი და იგივე შემოსავლის მქონე კომპანიას, რომელიც დაფუძნებულია ევროპაში, აქვს საგადასახადო ტვირთი, რომელიც განსხვავდება კომპანიისგან, რომლებიც მაგალითად, საქართველოში მუშაობენ, მაშასადამე, იმ ქვეყანაში მოგების წარმართეთი, სადაც დაბალი საგადასახადო დაბეგვრაა, მიიღწევა მოსალოდნელი ეფექტი. სხვაობები საგადასახადო პოლიტიკაში ხელს უწყობს იმ ფირმების მუშაობას, რომელთა დედა კომპანია დაფუძნებულია დაბალი საგადასახადო დაბეგვრის ქვეყანაში. კომპანიის რეგისტრაციის შესახებ საბოლოო არჩევანის გაკეთებისას აუცილებელია ასევე გათვალისწინებულ იქნეს არა მარტო საგადასახადო შეღავათები, რომელსაც ამ იურისდიქციის ხელისუფლება იძლევა, არამედ შემოსავლების უგადასახადო გადაყვანის შესაძლებლობა ერთი ქვეყნიდან მეორეში. მაგალითის სახით შეიძლება მოვიყვანოთ შეთანხმება ნიდერლანდებსა და ნიდერლანდების ანტილიის კუნძულებს შორის (რომელმაც „კოლანდიური სენდვიჩის“ სახელწოდება მიიღო), რომელიც ხელს უწყობს ქვეყნებს შორის განხორციელდეს შემოსავლების უგადასახადო გადაყვანა დედა კომპანიის სამრგოლიანი სტრუქტურის გამოყენებით: ნიდერლანდების ანტილიის კუნძულები, ნიდერლანდები და კომპანია მესამე ქვეყანაში (რომელსაც ხელშეკრულება აქვს ორმაგი გადასახადების თავიდან აცილების შესახებ ნიდერლანდებთან), სადაც გადასახადების საერთო განაკვეთი არ აღემატება 10.2%-ს [7]. დედა კომპანიის ფულადი სახსრები მიდის ჯაჭვის მიხედვით (შენატანი საწესდებო კაპიტალში ან კრედიტი): ნიდერლანდები – ნიდერლანდების ანტილიის კუნძულები და დანაკარგის გარეშე გამოდის მესამე ქვეყანაში.

**მეორე** – კომპანიის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა. დღეისათვის კორპორაციული სამართლის სისტემაში არსებობს კომპანიების ათეულზე მეტი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა [1, 14], რომელთათვისაც ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების შესახებ ხელშეკრულებებით გათვალისწინებულია საგადასახადო დაბეგვრის სხვადასხვა განაკვეთი. საგადასახადო დაბეგვრის მინიმუმაციის სხვადასხვა მოდელის შექმნისას მთავარია კომპანიის იმ ფორმის შერჩევა, რომელიც მაქსიმალურად უპასუხებს დასახულ მიზნებს. მაგრამ აუცილებელია გვახსოვდეს, რომ ისეთი



ორგანიზაციული ფორმის დაფუძნება, როგორცაა ამხანაგობა (Partnerships, &Co), ამხანაგობის დამფუძნებლებს, კრედიტორებს წინაშე მთელი თავისი ქონებით აკისრებს პასუხისმგებლობას. ამიტომ უფრო მეტად უპირატესია შეზღუდული პასუხისმგებლობის კომპანიის ფორმა (PLC, Ltd., Inc., Corp., LLC, LVC, BV, GmbH, IC), რადგან იგი პასუხს აგებს ვალებზე მხოლოდ თავისი ქონებით. ამასთან, შეიძლება გამოიკვეთოს ერთი საერთო ტენდენცია – საწარმოები, რომელთაც შეუზღუდავი ქონებრივი პასუხისმგებლობა აქვთ კრედიტორების წინაშე, იბეგრებიან ნაკლები საგადასახადო განაკვეთებით იმ კომპანიებთან შედარებით, რომელთაც შეზღუდული პასუხისმგებლობა აქვთ.

**მესამე** – საკუთარი ბიზნესიდან შემოსავლების მიღების ფორმა. მსოფლიო პრაქტიკა მოწმობს, რომ სხვადასხვა სახის შემოსავლები სხვადასხვა საგადასახადო განაკვეთებით იბეგრება. შემოსავალს იღებთ დივიდენდების, პროცენტების (გაცემულ კრედიტებზე), საშუამავლო მომსახურების გაწევის გამო თუ სხვა სახით, ყველა ისინი, როგორც წესი, იბეგრება სხვადასხვა სიდიდის გადასახადებით. თქვენ გეძლევათ უპირატესობა მაშინ, როცა იურიდიულად სწორად ახდენთ ერთი შემოსავლის ტრანსფორმირებას მეორეში.

**მეოთხე** – კომპანიის აქტივების განთავსება. რიგი ქვეყნების კანონმდებლობით მნიშვნელოვანი დამატებითი შეღავათებია გათვალისწინებული (გადახდილი გადასახადების უკან დაბრუნება) იმ შემთხვევაში, როცა კომპანია ამ ქვეყნის საინვესტიციო პროექტებში მონაწილეობს (მაგალითად, დაბანდებები სახელმწიფო ფასიან ქაღალდებში).

საგადასახადო ანარიცხების მინიმიზაციის მიზნით საგადასახადო სიტუაციის ანალიზის დროს არ არის აუცილებელი გამოკვეთილად იქნეს გამოყენებული ზემოაღნიშნული ოთხივე ფაქტორი. წარმატება თვით კომპანიის ტიპზე დამოკიდებულია. ამასთან, საგადასახადო მოდელის აგებისას საჭიროა ორიენტირება უწ. ყოვლისა ლოგიკაზე. აღნიშნული ფაქტორების გათვალისწინებით შეიძლება აიგოს საგადასახადო დაბეგრის ოპტიმიზაციის ალგორითმი (იხ. სქემა №1).

ოფშორები გარკვეულ როლს ასრულებენ ფულადი ნაკადების ცენტრალიზებული მართვის სქემაში. არსებობს ფულის ნაკადების ცენტრალიზებული მართვის რამდენიმე ხერხი. კაპიტალის პირდაპირი გადაყვანის გარდა გამოიყენება დივიდენდების, პროცენტების გადაყვანები, საშუამავლო მომსახურების გადახდა, სალიცენზიო გადახდა, შიდასაფირმო დაზღვევა, დაკრედიტების და ტრანსფერტული ფასების მექანიზმები.

დივიდენდების გადაყვანა იმ შემთხვევაში, თუ დედა კომპანიას ეკუთვნის აქციათა საკონტროლო პაკეტი ან უცხოური კომპანიის კაპიტალის ნახევარზე მეტი, უფრო მეტად გავრცელებული ხერხია ფულადი ნაკადების მოძრაობაში, რომელსაც, როგორც წესი, არ აბრკოლებს ოფშორული კომპანიის რეგისტრაციის ქვეყნის კანონმდებლობა. დივიდენდები, რომელიც მიიღება აქციებით, ობლიგაციებით ან სხვა ფასიანი ქაღალდებით, უმრავლესი ქვეყნის საგადასახადო კანონმდებლობის მიერ იბეგრება გადასახადით შემოსავლის „წყაროს მიხედვით“. ასეთ შემთხვევაში მაგალითად, კვიპროსის კომპანია, რომელსაც არ ჰყავს მუდმივი წარმომადგენელი საქმიანობის წარმოების ქვეყანაში, გადასახადს კვიპროსზე გადაიხდის 4,25%-იანი განაკვეთით. ყურადღებას იმსახურებს, მაგალითად, ნიდერლანდები, რომელსაც საერთაშორისო საგადასახადო შეთანხმებების ფართო ქსელი აქვს და აქ არ ითვალისწინებენ დივიდენდების გადაყვანისას გადასახადს „წყაროსთან“. მაგალითად, ჯაჭვის გამოყენებისას: ნიდერლანდები – ნიდერლანდების ანტილიის კუნძულები – ლუქსემბურგი, დანაკარგი გადასახადზე „წყაროსთან“ დივიდენდების გადატანისას შეადგენს 5-7,5%-ს. პირდაპირი გადაყვანისას სხვა იურისდიქციის გავლით გადასახადი გაიზრდება 2-3-ჯერ.



ისეთი საშუამავლო მომსახურებისთვის გადახდა, როგორცაა მოცემული მომსახურების ბაზრის მარკეტინგული კვლევა, აუდიტორული მომსახურება და სხვა შეიძლება გამოყენებულ იქნეს შიდასაფირმო ანგარიშსწორებებში შესაბამისი მომსახურების ღირებულების გადიდებით ან შემცირებით. როიალტის სახით გადასახადები და სალიცენზიო გადასახადები შეიძლება მიეკუთვნოს საშუამავლო მომსახურების გადასახადს. ინტელექტუალური საკუთრების ობიექტებს შეიძლება საგადასახადო დაბეგვრის კონტექსტში აქეთ ერთი საინტერესო თვისება: მათი ფასი შეუძლებელია იყოს განსაზღვრული რაიმე წესის ან მიდგომის შედეგად. ამიტომ გადასახადები საავტორო უფლებებზე საერთაშორისო საგადასახადო დაგეგმვაში ფართოდ გავრცელდა კანონიერი გზით გადასახადების შესამცირებლად და კაპიტალის ექსპორტისთვის.

ოფშორული კომპანიები ხშირად იყენებენ საავტორო უფლებებს. მათი გაყიდვა ითვლება საგარეო ეკონომიკურ გარიგებად, რომელიც არ ექვემდებარება „წყაროსთან“ დაბეგვრას, რამდენადაც უცხოური კომპანია არ იღებს შემოსავალს მყიდველი ქვეყნის ტერიტორიაზე. თუ ოფშორული კომპანია გასცემს ლიცენზიას საავტორო უფლებების გამოყენებაზე, მაგრამ რჩება მფლობელად, გადასახადს ეწოდება „როიალტი“, და შემოსავალი, რომელსაც უცხოურ კომპანიას უხდინან, ექვემდებარება „წყაროსთან“ დაბეგვრას.

სასაქონლო ნიშნის გამოყენება, საავტორო უფლებების გამოყენების მსგავსად, შეიძლება განხილულ იქნეს როგორც კაპიტალის უგადასახადო ექსპორტი, თუ ხელშეკრულების მონაწილე ქვეყნებს ხელმოწერილი აქვთ შეთანხმება ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების შესახებ. სასაქონლო ნიშანი, ისევე როგორც კომპანიის სხვა ქონება, შეიძლება გაიყიდოს. ოფშორული კომპანია, რომელიც ფლობს სასაქონლო ნიშანს, სალიცენზიო ხელშეკრულებების საფუძველზე ამა თუ იმ ქვეყნის კომპანიებს აძლევს უფლებას გამოიყენონ იგი გარკვეული თანხის საფასურად. სალიცენზიო გადასახადი (გადასახადი სასაქონლო ნიშნის გამოყენებისთვის) ზრდის სასაქონლო ნიშნის მიმღების კომპანიის ბალანსის ხარჯვით ნაწილს, რაც ამცირებს გადასახადს და წარმოადგენს საზღვარგარეთ ვალუტის გადატანის ლეგალურ შესაძლებლობას.

ტრანსფერტული ფასებით საგარეო ვაჭრობა ყველაზე გავრცელებული ხერხია ფულადი სახსრების ცენტრალიზებული მართვისთვის, მაგრამ, ამავე დროს, ყველაზე ნაკლოვანია. საქონლის ღირებულების მანიპულირებით (აწვეით ან დაწვეით) შეიძლება ზეგავლენა საგარეო სავაჭრო გარიგების შემოსავლიანობაზე, და ამასთან, ეს მექანიზმი საშუალებას იძლევა გადანაწილდეს დანახარჯები ქალიშვილ-კომპანიებს შორის და, შესაბამისად, შეიცვალოს საგადასახადო ბაზა. ბევრი განვითარებული ქვეყნის საბაჟო ორგანო მეტად სერიოზულ ყურადღებას უთმობს შეტანილი ან ექსპორტირებული საქონლის ნამდვილი ღირებულების განსაზღვრას, რადგან გარკვეულწილად მასზეა დამოკიდებული საბაჟო გადასახადის გადახდა და შესაბამისად, სახელმწიფო ხაზინის შემოსავალი.

შიდასაფირმო დაკრედიტება მეტად ეფექტანია იმ შემთხვევებში, როცა დედა კომპანიის ერთ-ერთი მონაწილე ხდება კომერციული ბანკი ან საფინანსო კომპანია, რომელიც დარეგისტრირებულია შედგავთიანი დაბეგვრის ტერიტორიაზე. საკუთარი შიდასაფირმო დაკრედიტების ცენტრის შექმნის მეშვეობით დედა კომპანიის სახსრები, რომლებიც აკუმულირებულია ოფშორული ბანკის ან ფინანსური კომპანიის საკორესპონდენტო ანგარიშებზე, შეიძლება გამოყენებულ იქნეს საზღვარგარეთული ქალიშვილ-კომპანიების დაკრედიტებისათვის. კრედიტის საპროცენტო განაკვეთი დგინდება საკრედიტო რესურსების მიმღები ქვეყნის საგადასახადო კლიმატის მიხედვით.



უკანასკნელ დროს მსოფლიო პრაქტიკაში გავრცელდა კომბინირებული სქემები, რომლებიც მოიცავს კლასიკურ „საგადასახადო ნავსადგურებს“ და ქვეყნებს ზომიერი საგადასახადო კლიმატით, რაც უკავშირდება ზოგიერთ ქვეყანაში ანტიოფშორული კანონმდებლობის შემოღებას. მაგალითად, ზემოაღნიშნულ კომბინირებულ სქემებს შეიძლება განეკუთვნოს ჯაჭვები: კეი პროსი-საბერძნეთი, შვეიცარია-ნიდერლანდები-კუნძული მენი, ნიდერლანდები-ნიდერლანდების ანტილია, გებრალტარი-შვეიცარია, ლუქსემბურგი-ნიდერლანდების ანტილია - ნიდერლანდები-აშშ და სხვ [5, 83].

უკანასკნელ წლებში ფართოდ გავრცელდა შიდასაფირმო დაზღვევა, როგორც სახსრების გადანაწილების ხერხი დედა კომპანიის შიგნით. ოფშორულ ზონაში დარეგისტრირებული სადაზღვევეო კომპანია აზღვევს საჭირო ფასად არა მარტო პოლიცინგის საგარეო საეაჭრო სავაჭრო (სავაჭრო კონტრაქტებს), არამედ დედა კომპანიის ქონებას, და ახდენს საკუთარ ანგარიშებზე მნიშვნელოვანი სახსრების (სადაზღვევეო პრემიის) აკუმულირებას, გადააქვს იგი მკაცრი საგადასახადო დაბეგერის კანონმდებლობის ტერიტორიიდან. უფრო მეტად გავრცელდა „ჯიბის“ ოფშორული სადაზღვევეო კომპანიები, რომლებიც „კეპტიურ“ (Captive insurance companies) კომპანიების სახელწოდებით არიან ცნობილი.

ფინანსური დაგეგმვა შემოქმედებითი პროცესია. აღნიშნული ცვლადების მანიპულირებით შეიძლება შედგეს ყოვლისშემძლე კომბინაციები სხვადასხვა ქვეყნებით და კომპანიებით და გამოყენებულ იქნეს სხვადასხვა ხერხები შემოსავლების მიღებისთვის. მსოფლიოს 200 ქვეყნის და კომპანიის ათეულზე მეტი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმით შეიძლება შეიქმნას 1-2 მოდელი ყოველ საგადასახადო სიტუაციაზე.

ოფშორული ფირმების მუშაობის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ გადასახადის შემცირება მოგებაზე მიიღწევა ორი ხერხით: ხარჯების გაზრდის ხარჯზე და მთლიანი ამონაგების (შემოსავლის) შემცირების ხარჯზე. პირველ შემთხვევაში შემოსავლების გაზრდა მიიღწევა თვითღირებულებაზე დამატებითი დანახარჯების მიკუთვნებით, რომელიც ჩაწერილია კანონში მოგებაზე გადასახადის შესახებ. ამ მომსახურებათაგან ზოგიერთს ეწევიან ოფშორული კომპანიები (ოფშორული ბანკები) შეთანხმებული ფასით. გაუწეული მომსახურების გადასახადი იღებება ოფშორული კომპანიის (ოფშორული ბანკის) ანგარიშზე და შეიძლება შემდგომში გამოყენებულ იქნეს საინვესტიციო პროექტებში, რომელსაც არარეზიდენტები განახორციელებენ ამა თუ იმ ქვეყანაში.

მეორე შემთხვევაში, კომპანიის შემოსავლების შემცირება მიიღწევა საგარეო სავაჭრო ჯაჭვში ოფშორული კომპანიის ჩართვით, როცა არაოფშორული ტერიტორიის წარმომადგენელს საქონელი გადაეცემა მაღალი ფასით. მაგრამ გასათვალისწინებელია, რომ გაზრდილი შესასყიდი სასაქონლო ფასი ამალღებს საბაჟო ღირებულებას და შესაბამისად, საბაჟო გადასახადს, რომელიც ამოიღება საქონლის საბაჟო ღირებულებიდან, დაბალი სასაქონლო ფასი კი ამცირებს მოგების გადასახადს. ასე რომ, საქონლის გასაყიდი ფასის, მოგებაზე გადასახადის საპროცენტო განაკვეთის, კონკრეტულ საქონელზე საბაჟო გადასახადის განაკვეთის და დღ-ის განაკვეთის გათვალისწინებით შეიძლება მოიძებნოს ისეთი თანაფარდობა, როდესაც საბაჟო გადასახადების

თანხა და მოგებაზე გადასახადის დანახარჯები ოპტიმალური იქნება.

მომსახურებები (რომლებიც ამცირებს გადასახადებით დასაბეგრ ბაზას), რომლებიც შეიძლება განახორციელონ ოფშორულმა კომპანიებმა, შემდეგია: იურიდიული, მარკეტინგული, საინფორმაციო, აუდიტორული, გადასახადი



სწავლისათვის სასწავლო დაწესებულებასთან ხელშეკრულების საფუძველზე, კრედიტის გაცემა.

ოფშორული კომპანიისთვის გადახდისას ანაზღაურება გამოიქვითება შემოსავლებზე გადასახადიდან. თუ ქვეყნებს შორის ხელმოწერილია ხელშეკრულება ორმაგი დაბეგრის თავიდან აცილების შესახებ, უცხოური კომპანია თავისუფლდება გადასახადისაგან საერთაშორისო ხელშეკრულებით.

უგადასახადო ანუ შეღავათიანი სქემის განხილვისას, აუცილებელია ყოველთვის ვიმსჯელოთ გადამხდელი სუბიექტის სახელით. საგადასახადო დაბეგვრის არის მოგებაზე გადასახადთან მიმართებაში (და არამარტო მოგებაზე) ყოველთვის დაიყვანება მარტივ წესამდე: „მოგების მაქსიმუმის გადანაცვლება მინიმალურად დასაბეგრ სუბიექტზე“.

საერთაშორისო საგადასახადო დაბეგვრის ოპტიმიზაციისთვის გასათვალისწინებელია ქვეყნებს შორის ხელშეკრულებები ორმაგი დაბეგრის თავიდან აცილების შესახებ, რომელიც თავიდან აცილებს სუბიექტებს ერთსა და იმავე შემოსავალზე ორმაგ დაბეგვრას. ეს შეთანხმებები გასათვალისწინებელია (უმრავლეს შემთხვევაში არის ძირითადი არგუმენტი) კონკრეტული სიტუაციის ანალიზში, რომელთა საერთაშორისო შეთანხმებების ღირსება იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი მთავრობათა შორის შეთანხმებებია, რომლებიც ორიენტირებულია კონკრეტულ მიზნებზე კონკრეტულ პერიოდში. მაგალითად, ინვესტიციების ზრდისას ყოველთვის არ არის გათვალისწინებული, ეს ხელშეკრულებები როგორ „იმუშავენს“ მომავალში, ადგილობრივი საგადასახადო კანონების შეცვლისას. თუ საერთაშორისო რატიფიცირებული ხელშეკრულება ითვალისწინებს სხვა წესებს, ვიდრე ამა თუ იმ ქვეყნის საგადასახადო კანონმდებლობა, მაშინ უნდა იყოს მიღებული საერთაშორისო შეთანხმების წესები.

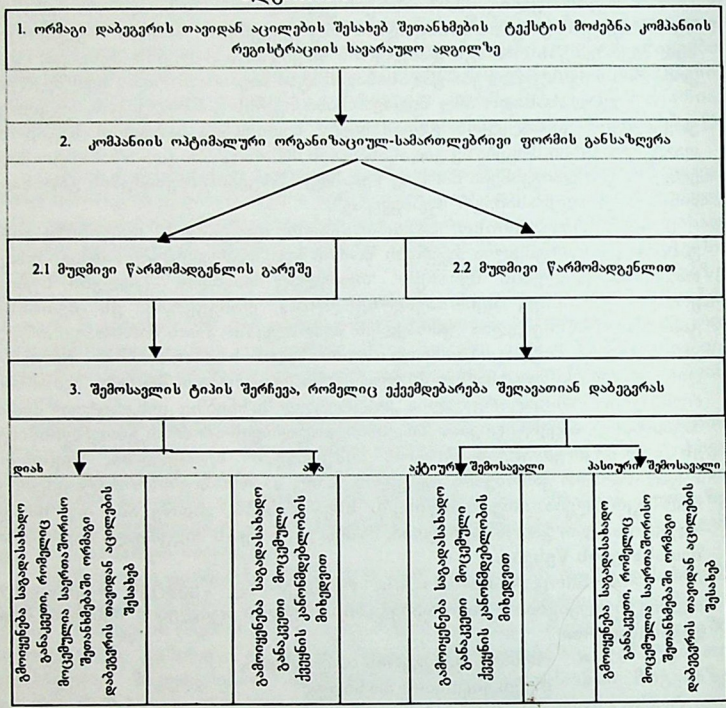
იმ ამოცანათა შორის, რომლებსაც წყვეტენ საერთაშორისო ხელშეკრულებები ორმაგი დაბეგრის თავიდან აცილების შესახებ, შეიძლება დავასახელოთ:

- ორმაგი დაბეგვრის აღმოფხვრა;
- ინვესტიციების მოზიდვა;
- გადასახადების გადახდისგან თავის არიდების აღკვეთა;
- საგადასახადო დისკრიმინაციის ზოგიერთი ფორმის აღკვეთა;
- ერთიანი ხერხებისა და მეთოდების განსაზღვრა საგადასახადო პრობლემების გადასაჭრელად.

ორმაგი დაბეგვრის აღმოფხვრის ხელშეკრულების აგების ზოგადი პრინციპი დაიყვანება იმაზე, რომ ქვეყანას, სადაც პირი მუდმივად იმყოფება (183 დღეზე მეტი) და იღებს შემოსავალს, აქვს შეუზღუდავი უფლება შემოსავლის დაბეგვრაზე, პირის წარმოშობის (რეგისტრაციის) ქვეყანას კი შეზღუდული აქვს მისი დაბეგვრის შესაძლებლობები. მსგავსი ხელშეკრულების ხელმოწერის პროცედურას თან ახლავს გარკვეული სირთულეები და მოითხოვს მოლაპარაკებაში მონაწილე ქვეყნის პარლამენტთა რატიფიკაციას. ისინი არ შეიძლება შეიცვალოს ჩვეულებრივ პარლამენტის ცალმხრივი გადაწყვეტილებით ან პრეზიდენტის ბრძანებით. ხელშეკრულების შეთანხმებასა და ხელმოწერაზე, ასევე მასში ცვლილებების შეტანაზე, შეიძლება წლები დაიხარჯოს. ზოგჯერ ხელშეკრულ ქვეყნებში შიდა პოლიტიკისა და ეკონომიკური გარემოებების ცვლილების მიხედვით, იცვლება საგადასახადო კანონებიც, რაც დროდადრო იწვევს სრულიად მოულოდნელ შედეგებს.



საგადასახადო დაბეგერის ოპტიმიზაციის ალგორითმი



აღნიშნული გარემოება გასათვალისწინებელია ოპტიმალური საერთაშორისო საგადასახადო დაბეგერის სქემის აგებისას (იხ. სქემა №1).

ლიტერატურა

1. Налоги и налоговое право, под ред. А. В. Брызгалина, М., 1998
2. Офшорные компании: обзоры, комментарии, рекомендации, М., 1995
3. Козырин А., Налоговое право зарубежных стран: Вопросы теории и практики, М., 1993
4. Offshore Exhress, 1999, №5
5. Чернявский С. П., Международный офшорный бизнес и банки, М., 2002
6. Пеппер Д., Практическая энциклопедия международного и финансового планирования, М., 1998
7. Offshore Outlook, Vol 3, №17



**Е. Лекашвили, Н. Папачашвили**

**ОФШОРНЫЕ ЗОНЫ И ОПТИМАЛЬНОЕ МЕЖДУНАРОДНОЕ НАЛОГОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ**

Резюме

Статья рассматривает сущность офшорных зон. Она описывает некоторые аспекты использования льготного налогового режима в разных странах мира. Изучены возможности оптимального международного налогового планирования в офшорных зонах. Это связано с созданием такой модели уменьшения налоговой бремени, которая дает фирмам определённый уровень независимости. Кроме критериев выбора страны, статья изучает стадии планирования. Определен способ использования независимости офшорного бизнеса в международном налоговом планировании. В контексте вышеуказанного вопроса приведены также механизмы использования дивидендов, перевода процентов, посредничества, оплат на лицензиях, межфирменного страхования, кредита и трансфертных цен. При этом статья рассматривает значение межгосударственных договоров об исключении двойного обложения для оптимизации международного налогового планирования.

**E. Lekashvili, N. Papachashvili**

**OFF-SHORE ZONES AND OPTIMAL INTERNATIONAL TAX PLANNING**

Summary

The article deals with the essence of off-shore zones. It describes some aspects of using preferential tax regime in various countries of the world. In particular it provides the study of the opportunities of optimal international tax planning by means of off-shore zones. This is connected with the creation of such model of tax load reduction scheme in which businesses have a certain degree of freedom. Based on this optimal decisions to run a business are made. In addition to the criteria of selecting a country the study focuses on the stages of planning. It is determined how the degree of freedom in international business is used in terms of international tax planning. In the context of the above-mentioned question the study also provides the mechanisms of using dividends, interest remittance, mediating service payments, license payments, intracompany insurance, credit and transfer prices in centralized management of cash flows. Besides, the article deals with the importance of interstate agreements on prevention of double taxation for optimization of international tax planning.



**აკონომიკის დარგში დაცული  
დისკრტაციები**

**08. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის სადისკრტაციო საბჭოს შემადგენლობა**

08.00.15 - . საქონელმომოქცევის ეკონომიკა  
08.00.08 - მარკეტინგი

1. ლაღანიძე მამია – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
2. ბოლოკაძე ესტატე – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
3. ადგიშვილი იზოლდა – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08
4. ბერულავა გიორგი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08
5. გაგნიძე ამირანი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
6. თოდუა ნუგზარი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08
7. კრიჭინაშვილი რევაზი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
8. მარშავა ქეთევანი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08
9. მიქელაძე გივი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08
10. ნადირაშვილი გაიოზი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08
11. ყორღანაშვილი ლარისა – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
12. შუბლაძე გიორგი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
13. ჯულაყიძე გიორგი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.15
14. ბარათაშვილი ევგენი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.08

1. მანანა ნანიტაშვილი – სამომხმარებლო ბაზრის განვითარებისა და საცალო ვაჭრობაში კონკურენტუნარიანობის პრობლემები (თეორიულ-მეთოდოლოგიური ასპექტები) 08.00.08 ემდ
2. მედეა ჭელიძე – საქონლიტრო საქონლის ბაზარი და მისი განვითარების პერსპექტივები საქართველოში  
ხელმძღვანელი: ემდ, პროფ. ლ. ყორღანაშვილი
3. ლალი ვარდიაშვილი – კონკურენციის გამოკვლევა სასაქონლო ბაზარზე  
ხელმძღვანელი: პროფ. გ. შუბლაძე
4. ეთერ სარჯველაძე – საქართველოში წარმოებული სუფრის თეორი ღვინოების მარკეტინგული კვლევა და ბაზრის განვითარების პერსპექტივები  
ხელმძღვანელი: გ. მიქელაძე
5. მაია მარგველაშვილი – ტურიზმის განვითარების მარკეტინგული სტრატეგია  
ხელმძღვანელი: ემდ, პროფ. მ. გოცირიძე



6. ბონდო სოფრომაძე – საგარეო ვაჭრობის საბაჟოსთან კავშირურთიერთობის განმტკიცების ძირითადი მიმართულებანი (საქართველოს მაგალითზე)  
ხელმძღვანელი: პროფ. ე. ბოლოკაძე
7. შალვა კერესელიძე – მარკეტინგის ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები საქართველოს სამომხმარებლო ბაზარზე  
ხელმძღვანელი: ემდ, პროფ. ზ. გრიგოლაშვილი
8. თამარ გელდიაშვილი - ვაჭრობის ინფრასტრუქტურის ფორმირება საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში  
ხელმძღვანელი: ემდ, პროფ. გ. შუბლაძე

**ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო  
უნივერსიტეტის სადისერტაციო საბჭოს შემადგენლობა**

- 08.00.07 – სექტორული ეკონომიკა, მენეჯმენტი
- 08.00.12 – მიკროეკონომიკა, შრომის ეკონომიკა

1. პაიჭაძე ნუგზარი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
2. საღარეიშვილი ოთარი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
3. ბიჭიაშვილი ნოდარი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
4. გაბიაშვილი ბიკენტი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07
5. გიორგობიანი ოთარი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07
6. გოგოხია რევაზი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
7. კანდელაკი თეიმურაზი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07
8. მშიელდაძე გიორგი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07
9. პაპავა გიორგი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
10. სანთელაძე ნუგზარი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07
11. ტუხაშვილი მირიანი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
12. ქუტიძე როინი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
13. ჩაგელიშვილი პავლე – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.12
14. ჩომახიძე დემური – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07
15. ჯიბუტი ამირანი – ემდ, სპეციალობის შიფრი 08.00.07

1. ნანული დიბრაძე – საქართველოს საფოსტო კავშირის განვითარება, ტერიტორიული ორგანიზაცია და სატარიფო პოლიტიკის სრულყოფის საკითხები  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ჭითანავა
2. თინათინ დოლიაშვილი – საქართველოს სამოქალაქო ავიაციის ძირითადი ფონდების გამოყენების გაუმჯობესების გზები  
ხელმძღვანელი: დოც. ნ. დუმბაძე
3. ლუარა გვაჯაია – ინოვაციური პროცესები და მათი ეკონომიკური ეფექტიანობა საქართველოს მსუბუქ მრეწველობაში საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალ პერიოდში  
ხელმძღვანელი: პროფ. ე. ბარათაშვილი
4. პეტრე ბერაია – საქართველოს საზღვაო ტრანსპორტის განვითარების ძირითადი მიმართულებები საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალ პერიოდში  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ჭითანავა
5. ხათუნა ბებნაძე – საქართველოს ენერგეტიკული პოტენციალი და მისი გამოყენება  
ხელმძღვანელი: პროფ. მ. გოცირიძე
6. ვახტანგ გოგისევანიძე – უმაღლეს სკოლაში კადრების მომზადების სრულყოფისა და პროგნოზირების ეკონომიკური ასპექტები  
ხელმძღვანელი: პროფ. ლ. ჩიქავა



7. ნინო ბერულავა – მოსახლეობისა და შრომითი რესურსების მიგრაცია საქართველოს სამთომომპოვებელ რეგიონებში  
ხელმძღვანელი: პროფ. მ. ტუხაშვილი
8. ბესიკ ბარკალაია – საქართველოს ეროვნული პარკების სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტიანობა  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ჭითანავა
9. კონსტანტინე აბულაძე – მომსახურების ხარისხის მართვის სისტემის ჩამოყალიბებისა და სრულყოფის გზები საქართველოს სასტუმრო მეურნეობაში  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ჭითანავა
10. ელზა ბაღიაშვილი – მცირე ბიზნესის ფორმირებისა და განვითარების ძირითადი მიმართულებები საშენ მასალა საწარმოებში  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ბიჭიაშვილი
11. მარინა მეტრეველი – ტურიზმის თანამედროვე მდგომარეობა და მისი განვითარების პერსპექტივები საქართველოში  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ჭითანავა
12. გელა წიკლაური – მრეწველობაში უცხოური ინვესტიციების განთავსებისა და გამოყენების ეფექტიანობის ამაღლება  
ხელმძღვანელი: პროფ. დ. ძნელაძე
13. ვაჟა გურბანიძე – მეწარმეობის განვითარების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების გზები  
ხელმძღვანელი: პროფ. ო. გიორგობიანი
14. გურამ უფლისაშვილი – სამრეწველო საწარმოთა ეკონომიკური მართვის პრობლემები და მათი გზები  
ხელმძღვანელი: დოც. ა. წერეთელი
15. გელა ლობჯანიძე – საქართველოს სამთო მრეწველობის განვითარების პერსპექტივები  
ხელმძღვანელი: პროფ. დ. ჩომახიძე
16. ნუნუ ქისტაური – სამრეწველო ფირმის მართვის ორგანიზაციულობის ეფექტიანობა  
ხელმძღვანელი: პროფ. გ. პაპავა
17. რუსუდან კვარაცხელია – სამეცნიერო ბიზნესის განვითარების ორგანიზაციული და ეკონომიკური წინაპირობები საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალ პერიოდში (ბიოტექნოლოგიური მრეწველობის მაგალითზე)  
ხელმძღვანელი: პროფ. ნ. ჭითანავა
18. ლალი ჩაგელიშვილი – მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი და მისი ეკონომიკური ეფექტიანობა საქართველოს კავშირგაბმულობაში  
08.00.07 ემდ
19. მურმან ცარციძე – შრომის ბაზრის ფორმირება და სამუშაო ძალის კვლავწარმოება საქართველოში 08.00.12 ემდ
20. ავთანდილ ლაფაჩი – საკონსერვო მრეწველობის რეაბილიტაცია და მისი ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების გზები (შიდა ქართლის მხარის მაგალითზე)  
ხელმძღვანელი: პროფ. ო. გიორგობიანი
21. ნინო დიდიშვილი – საქართველოს მრეწველობის კრიზისიდან გამოსვლის ეკონომიკური პრობლემები  
ხელმძღვანელი: დოც. გ. ტყეშელაშვილი
22. ნინო ჯოჯუა – ელექტრონული ტექნიკის განვითარების ეკონომიკური და ორგანიზაციული ფაქტორები საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში



ხელმძღვანელი: ემდ. პროფ. ნ. ჭითანავა

23. მიქელაძე ცირა – ხარჯების ფუნქციის მართვა სამრეწველო საწარმოში

ხელმძღვანელი: ემდ. პროფ. გ. პაპავა

24. ფაჩულია ოლღა – საქართველოს ჩაის მრეწველობის განვითარების და რეგიონული სტრუქტურის სრულყოფის საკითხები

ხელმძღვანელი: პროფ. გ. ყუფუნია



**ღირსშესანიშნავი თარიღები**

**მილოცვა პროფესორ დიმიტრი ცისკარიშვილს**

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი დიმიტრი ცისკარიშვილი 1924 წლის 7 იელის დაიბადა ახმეტის რაიონის სოფელ ზემო ალვანში (იმ დროს თელავის რაიონი). 1941 წელს დაამთავრა იმავე სოფლის საშუალო სკოლა და წარჩინებული ატესტატით სამედიცინო ინსტიტუტში მოწყობას ფიქრობდა, მაგრამ დიდი სამამულო ომის დაწყებამ შეუცვალა. რამდენჯერმე გამოიძახეს თანატოლებთან ერთად ომში გასამგზავრებლად, თუმცა უკანვე დააბრუნეს ევაგონების გადატვირთვის გამო.

იმ დროს სოფლის ყველა შრომისუნარიან მამაკაცს კოლმეურნეობის ცხერის მწყემსობა დაევალა და ამ გარემოების გამო ბატონმა დიმიტრემ მომთაბარე მეცხვარის ბედი გაიზიარა.

პროფესორ ნიკო ქადაგიძის ხელშეწყობით დიმიტრი ცისკარიშვილი 1945 წელს თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ექსტერნი (დაუსწრებელი განყოფილების ნაირსახეობა) სტუდენტი გახდა, ხოლო I კურსის ფრიადებზე დამთავრების შემდეგ დასწრებულ განყოფილებაზე გადაიყვანეს

1950 წელს, ეკონომიკის ფაკულტეტის დამთავრების შემდეგ, წარჩინებული კურსდამთავრებული ასპირანტურაში ჩაირიცხა ეკონომიკური თეორიის (პოლიტიკური ეკონომიის) სპეციალობით. 1954 წელს მან დაიცვა საკანდიდატო დისერტაცია თემაზე – „წინანდლის მევენახეობის საბჭოთა მეურნეობის ეკონომიკის საკითხები“ (პროფესორ პაატა გუგუშვილის ხელმძღვანელობით), ხოლო 1992 წელს – სადოქტორო დისერტაცია – „სასოფლო-სამეურნეო წარმოების სპეციალიზაციისა და ეკონომიკური ეფექტიანობის პრობლემები.“

პროფ. დ. ცისკარიშვილს გამოქვეყნებული აქვს 60-მდე მეცნიერული ნაშრომი (მათ შორის ხუთი მონოგრაფია) და 80-მდე საგაზეთო სტატია. მისი მონოგრაფიები ეძღვნება საქართველოს აგრარული ეკონომიკის პრობლემებს. კერძოდ, წარმოების სპეციალიზაციისა და დარგთა შეთანაწყობის, შრომის მწარმოებლურობის ზრდის რეზერვებსა და სხვა საკითხებს. ბოლო მონოგრაფია „ილია ჭავჭავაძე საგლეხო რეფორმის შესახებ და თანამედროვეობა“ 1997 წელს დაისტამბა.

ნაყოფიერ მეცნიერულ მოღვაწეობასთან ერთად პროფ. დ. ცისკარიშვილი წლების მანძილზე აქტიურ პედაგოგიურ საქმიანობას ეწეოდა – ეკონომიკური თეორიის (პოლიტეკონომიის) კურსს კითხულობდა საქართველოს



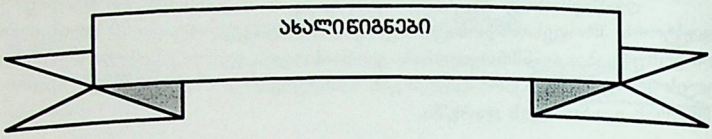
ზოოტექნიკურ-სავეტერინარო (ცხინვალი) და გორის პედაგოგიურ ინსტიტუტებში, თბილისის სამხატვრო აკადემიაში. 1961 წლიდან დღემდე თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტის ეკონომიკური თეორიის კათედრის პროფესორია.

ღვაწლმოსილ მეცნიერს და პედაგოგს, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორს, პროფესორ დიმიტრი ცისკარიშვილს უულოცავთ 80 წლის იუბილეს და ვუსურვებთ ჯანმრთელობას. ეკონომისტთა ფართო საზოგადოება კვლავ ელის პროფ. დ. ცისკარიშვილისგან საინტერესო და სასარგებლო მეცნიერულ კვლევას ეკონომიკის დარგში.

პროფ. ელგუჯა მექვაბიშვილი

პროფ. თენგიზ დემეტრაშვილი





**საინტერესო მონოგრაფია**  
მოსახლეობის ცხოვრების დონის საკითხებზე  
(ბ. გაბიძაშვილი, ზ. კირვალიძე, სიღარიბე საქართველოში, თსუ  
გამომცემლობა, 2003)

მოსახლეობის ცხოვრების დონის შესწავლა ყოველთვის იყო აქტუალური საზოგადოების განვითარების ყველა საფეხურზე. ჩვენი რეალობიდან გამომდინარე, განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია სიღარიბის პრობლემები, რომელსაც, სამწუხაროდ უკვე დიდი ხანია თავი ვერ დააღწია საქართველოს მოსახლეობის უდიდესმა ნაწილმა.

სიღარიბის ჩასახვის წინაპირობა, მთავრობის ღონისძიებათა თანმიმდევრული ნუსხა, რომელმაც განაპირობა მისი სრული ფომირება და სიღატაკის წარმოშობა, სიღარიბის დაძლევის გზები – აი ის ძირითადი საკითხები, რომელიც ოფიციალურ მასალაზე დაყრდნობით მაღალ მეცნიერულ დონეზე არის განხილული მონოგრაფიაში „სიღარიბე საქართველოში“.

მონოგრაფია ორი თავისგან შედგება. პირველ თავში მოცემულია ცხოვრების დონის სოციალურ-ეკონომიკური არსი და სტატისტიკის ამოცანები საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში, ცხოვრების დონის ეკონომიკურ-სტატისტიკური მაჩვენებლების ანალიზი. მდიდარ მასალაზე დაყრდნობით გაანალიზებულია ცალკეული პერიოდების მიხედვით მოსახლეობის საშუალოეული შემოსავლების სტრუქტურა და მისი მოცულობა ერთ შინამეურნეობაზე გაანგარიშებით, ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების დინამიკა, ჯინის კოეფიციენტი საქართველოში, კვების პროდუქტების კალორიული სტრუქტურა, სიღარიბის სიღრმე და სიმწვავე საარსებო მინიმუმის მიმართ, კვების რაციონის შემადგენლობა კალორიების მიხედვით და სხვ. ოფიციალური სტატისტიკური მასალის ანალიზისათვის გამოყენებულია მეცნიერული მეთოდები, რომელიც საშუალებას იძლევა ნათლად წარმოვიდგინოთ საქართველოს მოსახლეობის უდიდესი ნაწილის გაუსაძლისი ეკონომიკური მდგომარეობა.

ნაშრომში მოცემულია სიღარიბის დაძლევის ძირითადი გზები გარდამავალი პერიოდის საქართველოში. დასკვნები და წინადადებები ლოგიკურად გამომდინარეობს მდიდარი სტატისტიკური მასალის ანალიზიდან.

ნაშრომი კვლევის მაღალი მეცნიერული დონით და გამოცემის დროულობით ეკონომიკური მეცნიერების მნიშვნელოვანი შენაძენია.

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი  
პროფესორი ამირან ჯიბუტი



## საინტერნეტო გამოკვლევა აქტუალურ პრობლემაზე

(ლ. ქოქიაური. ინვესტიციის ბაზარი: თეორია, პოლიტიკა, პრაქტიკა. თბილისი, საგამომცემლო ფირმა „სიახლემ“, 2003)

საბაზრო ეკონომიკის ფორმირება და განვითარება საქართველოში ერთიანი სტრუქტურული პოლიტიკის შემუშავებას მოითხოვს, რომლის წარმატებით განხორციელება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული საინვესტიციო გარემოს შექმნასა და ინვესტიციის ბაზრის ჩამოყალიბებაზე. ამის გარეშე დღევანდელ სიტუაციაში შეუძლებელია ქვეყნის გამოყვანა ღრმა ეკონომიკური კრიზისიდან და რეალური საბაზრო ურთიერთობების დამკვიდრება. ამიტომ ყოველი ნაშრომი, მიძღვნილი ამ მეტად აქტუალური პრობლემისადმი, დიდ ინტერესს იწვევს არა მხოლოდ სწავლულ ეკონომისტებს, არამედ პრაქტიკოსებს, სტუდენტ-ახალგაზრდობას შორის და, შეიძლება ითქვას, ეკონომიკური პრობლემატიკით დაინტერესებულ მკითხველთა ფართო წრეში. სწორედ ასეთ აქტუალურ და ნაკლებად შესწავლილ პრობლემას ეძღვნება ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორის, თსუ პროფესორის ლამარა ქოქიაურის ნაშრომი, რომელიც დასტავაზე საგამომცემლო ფირმა „სიახლემ“ (მეცნიერ-რედაქტორი როზეტა ასათიანი).

სარეცენზიო ნაშრომი იმითაც იპყრობს ყურადღებას, რომ იგი საქართველოში პირველი მონოგრაფიული გამოკვლევაა მიძღვნილი ამ მეტად საინტერესო პრობლემისადმი. მასში სათანადო მეცნიერული სიღრმითა და ლოგიკური თანმიმდევრობითაა გაშუქებული ინვესტიციების კვლევასთან დაკავშირებული როგორც თეორიულ-მეთოდოლოგიური, ისე პრაქტიკული ხასიათის საკითხთა ფართო წრე. შეიძინა თავისაგან შემდგარი ეს წიგნი იწყება აღნიშნული პრობლემის თეორიული ასპექტების კვლევით – ინვესტიციის არსის განსაზღვრასთან ერთად გაშუქებულია ინვესტიციის თეორიის გენეზისი, კერძოდ, მისი მიკრო- და მაკროეკონომიკური ასპექტები, გაანალიზებულია ინვესტიციის ბაზარი, როგორც საინვესტიციო პოტენციალის განახლებისა და განვითარების საფუძველი. ამასთან დაკავშირებით, ავტორი აშუქებს ინვესტიციის ბაზრის არსს, ფუნქციონირებას, სტრუქტურასა და სახეებს, მიმოიხილავს ინვესტიციის ბაზრის კონცეფციებსა და მოდელებს, აღნიშნულ პრობლემას ორგანულად უკავშირებს საქართველოში ინვესტიციური კრიზისის თავისებურებებს. ყურადღებას იპყრობს ინვესტიციური საქმიანობის შეფასების მანქანებელთა სისტემის და მისი ისეთი ყველაზე რეპრეზენტანტული ინდიკატორების განხილვა, როგორცაა ინვესტიციების მთლიანი მოცულობა, მშპ-ში დაგროვების ფონდის წილი, ინვესტიციების განაწილება დარგების მიხედვით, ინვესტიციების სტრუქტურა დაფინანსების წყაროების მიხედვით და ა. შ. ნაშრომში გაშუქებულია ინვესტიციების ფუნქციონირების გაზომვის მეთოდები, ყურადღებაა გამახვილებული კრიზისული სიტუაციიდან საქართველოს გამოყვანასა და ეკონომიკის სტაბილიზაციისთვის საინვესტიციო პოლიტიკაში არსებითი ცვლილებების შეტანისა და საინვესტიციო პროცესების მართვის პრობლემებზე. ავტორს ახლებურად აქვს გაანალიზებული ინვესტიციების ბაზრის სახელმწიფოებრივი რეგულირების მოდელთა სისტემა და დასაბუთებული აქვს მაკროეკონომიკური რეგულირების აუცილებლობა ამ სფეროში. მონოგრაფიაში განსაკუთრებული ადგილი ეთმობა ბანკების საინვესტიციო საქმიანობას, მათ შორის საზღვარგარეთული გამოცდილების შესწავლას, ხელსაყრელი საინვესტიციო გარემოს ფორმირებაში უცხოური ინვესტიციების ძროლის განსაზღვრას, ინვესტიციის ბაზრის ფორმირებისა და განვითარების ძირითად მიმართულებებს საქართველოს გარდამავალ



ეკონომიკაში. მთლიანობაში ნაშრომი წარმოადგენს დასრულებულ მონოგრაფიულ გამოკვლევას, რომელსაც დიდი თეორიული და პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. მდიდარი სპეციალური ლიტერატურის გამოყენებისა და ფაქტობრივ მასალებზე დაყრდნობით, წიგნში ჩამოყალიბებულია საყურადღებო დასკვნები, წინადადებები და რეკომენდაციები საქართველოში ხელსაყრელი საინვესტიციო გარემოს ფორმირებისა და ინვესტიციების ბაზრის განვითარებისათვის.

ნაშრომი დაწერილია გამართული ქართული ენით, რედაქტირებულია მაღალკვალიფიციურ დონეზე, პოლიგრაფიულად მეტად მიმზიდველია და, შეიძლება ითქვას, ქართული ეკონომიკური მეცნიერების კარგი შენაძენია.

გვაქვს სასურველობის ხასიათის რამდენიმე შენიშვნა:

1. ჩვენი აზრით, ავტორს დადებითთან ერთად ყურადღება უნდა გაემახვილებინა უცხოური ინვესტიციების მოზიდვის უარყოფით მხარეებზე და ამ სფეროში სახელმწიფოებრივი რეგულირების გაძლიერებაზე.
2. საქართველოს მომავალი დიდად არის დამოკიდებული ქვეყანაში არსებული ინტელექტუალური კაპიტალის რაოდენობასა და ხარისხზე, რომელიც XXI საუკუნეში აღიარებულია ყველაზე დიდ პრიორიტეტად, კარგი იქნებოდა ავტორს ამ თვალსაზრისით გაემახვილებინა ყურადღება. ეს შენიშვნები სრულებითაც ვერ ჩრდილავს ნაშრომის ღირსებას. იგი საქართველოში აღნიშნული პრობლემის კომპლექსური შესწავლის პირველი ცდაა, რომელიც თავისი არქიტექტონიკით, საკითხთა განხილვის მეცნიერული დონით, მაღალი პასუხისმგებლობითა და პროფესიონალიზმით იმსახურებს დადებით შეფასებას.

ეკონომიკურ მეცნიერებათა

დოქტორი, პროფესორი მ. ტურავა



## სტატიების მიღების წესები

1. ჟურნალში (ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სამეცნიერო შრომების სერია „ეკონომიკა“) ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე ქვეყნდება სტატიები, რომლებიც ეხება საერთაშორისო ბიზნესის და ეკონომიკის აქტუალურ საკითხებს. პერიოდულად იბეჭდება ინფორმაციები ივ. ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საერთაშორისო ბიზნესის ფაკულტეტის საქმიანობის შესახებ, აგრეთვე რეცენზიები, კონფერენციების, სხდომების და სხვა სამეცნიერო-ორგანიზაციული ღონისძიებების მასალები.
2. რედაქციაში გამოგზავნილი სტატიის ორიგინალი ხელმოწერილი უნდა იყოს ავტორის, ხოლო თანაავტორობის შემთხვევაში კი – ყველა თანაავტორის მიერ, სახელის, გვარის, სამუშაო ადგილის, სამეცნიერო ხარისხისა და წოდების, სრული საფოსტო მისამართის, ტელეფონის, ფაქსის, ელექტრონული ფოსტის მითითებით.
3. სტატიის მოცულობა, გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალის, ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე შესრულებული რეფერატების ჩათვლით, არ უნდა აღემატებოდეს კომპიუტერზე ნაბეჭდი ტექსტის 15 გვერდს, რომელიც დაბეჭდილია 1.5 ინტერვალით და 10 ზომის შრიფტით.

ქართულ სტატიას უნდა ახლდეს რეფერატები ქართულ, რუსულ და ინგლისურ ენებზე – თითოეული არა ნაკლებ 1000 ნიშნის მოცულობით. უცხოელი ავტორები რეფერატს წარმოადგენენ რუსულ და ქართულ ენებზე.

რედაქციაში სტატიის წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ეგზემპლარად ელექტრონულ ვერსიასთან ერთად (MS Word, ქართული ტექსტი შრიფტით AcadNusx, ხოლო ინგლისური და რუსული ტექსტი - Times New Roman, შრიფტის ზომა 10)

4. ლიტერატურის დასახელება უნდა მოთავსდეს სტატიის ბოლოს ერთიანი სისსის სახით.

წიგნებისათვის დაცული უნდა იქნეს შემდეგი თანმიმდევრობა: ავტორის გვარი და ინიციალები, წიგნის დასახელება, ტომი, გამოცემის ადგილი, გამომცემლობა, წელი.

საჟურნალო სტატიისათვის – ავტორის გვარი და ინიციალები, სტატიის დასახელება, ჟურნალის დასახელება, წელი, ტომი, ნომერი (გამოშვება).

ლიტერატურის სიაში მითითებული წყარო უნდა იყოს გამოყენებული სტატიის ტექსტში. ამა თუ იმ ავტორის ნაშრომის ციტირების შემთხვევაში მას უნდა მიეთითოს წყარო შესაბამისი გვერდის აღნიშვნით.

წყარო მიეთითება კვადრატულ ფრჩხილებში შემდეგი სახით [2, 47], სადაც პირველი ციფრი შეესაბამება ციტირებული წყაროს რიგით ნომერს გამოყენებულ ლიტერატურის სიაში, ხოლო მეორე – იმ გვერდს, საიდანაც აღებულია ციტატა. ლიტერატურის ნომერი სიაში შეესაბამება ტექსტში მათი მოხსენიების რიგს.

ძირითადი ტექსტის ცხრილები, გრაფიკები და სქემები უნდა განლაგდეს მათი მითითების ადგილზე. თუ იქ ადგილი არაა საქმარის, შეიძლება მათი მოთავსება შემდეგ გვერდზე. ცხრილებს, გრაფიკებს და სქემებს უნდა ჰქონდეს ნუმერაცია და დასახელება, საჭიროების შემთხვევაში – დამატებითი განმარტებები.



- ლიტერატურის სიაში ყოველი წიგნის ბიბლიოგრაფიული აღწერა ზუსტად უნდა შეესაბამებოდეს წიგნის (ჟურნალის) სატიტულო ფურცელს.
5. ჟურნალში სტატიები გამოქვეყნდება რედაქციაში მათი შესვლის რიგის მიხედვით. თუ რედაქცია დააბრუნებს სტატიას გადასამუშავებლად, სტატიის წარმოდგენის თარიღად ითვლება რედაქციის მიერ საბოლოო ტექსტის მიღების თარიღი. სტატია ექვემდებარება რეცენზირებას. სტატიის გამოქვეყნების შემთხვევაში რედაქცია უფლებას იტოვებს დედანი არ დაუბრუნოს ავტორს.
  6. სტატია, რომელიც არ პასუხობს ზემოთ მოყვანილ პირობებს, რედაქციის მიერ არ მიიღება  
საკონტაქტო ტელეფონი: 30 33 90  
E-Mail: bizfak@viam.hepi.edu.ge

## Правила для авторов

1. В журнале (научных трудов Тбилисского государственного университета им. Ив. Джавахишвили, серия «Экономика») на грузинском, русском и английском языках публикуются статьи, касающиеся актуальных вопросов международного бизнеса и экономики. Периодически печатаются информации о деятельности факультета международного бизнеса Тбилисского государственного университета им. Ив. Джавахишвили, рецензии, материалы конференций, заседаний и других научно-организационных мероприятий.
2. Направленный в редакцию оригинал статьи должен быть подписан автором, а в случае соавторства – всеми соавторами, с указанием фамилии, имени, отчества, места работы, учёной степени и звания, полного почтового адреса и телефонов, факсов.
3. Статьи представляются в редакцию в двух экземплярах, вместе с электронной версией (MS Word, шрифт Times New Roman размер 10) и рефератами на грузинском, русском и английском языках (не менее 1000 знаков). Иностранные авторы реферат представляют только на английском языке.
4. Литература приводится в конце статьи общим списком в следующем порядке:  
Книги: Фамилия и инициалы автора, название статьи, название журнала, год, том, номер (выпуск).

Ссылки, указанные в списке литературы, должны быть использованы в тексте статьи. В случае цитирования работы того или иного автора, нужно указать источник и отметить соответствующую страницу. Ссылки на литературу в тексте даются в квадратных скобках [2, 47], где первая цифра соответствует порядковому номеру цитированного источника в списке использованной литературы, а вторая – той странице, откуда приводится цитата. Номер литературы в списке соответствует порядку их использования в тексте.

Таблицы, графики и схемы основного текста должны быть расположены на указанном месте. Если же там недостаточно места, можно поместить их на следующую страницу. Таблицы, графики и схемы должны иметь нумерацию и название, а в случае необходимости - дополнительные комментарии. Библиографическое описание каждого названия в списке литературы должно строго соответствовать титульному листу книги (журнала).



5. В журнале статьи публикуются в порядке поступления в редакцию. В случае возвращения автору статьи для доработки датой представления считается день получения редакцией окончательного текста.
6. Статьи подлежат рецензированию. В случае отклонения статьи редакция оставляет за собой право не возвращать её автору.

## NOTES FOR CONTRIBUTORS

### Aims and scope

The Journal (Proceedings of I. Javakhishvili Tbilisi State University, Series *Economics*) publishes the Georgian, Russian and English-language articles dealing with results of the theoretical and applied research into modern economic trends. It contains news and information about current publication in the sphere of economics, as well as abstracts and proceedings of related conferences, meetings and other scientific-organizational events.

### Presentation of manuscripts

Original manuscripts should be signed by the author or by all the authors in the case of co-authorship, providing the full name, place of employment, academic degree and rank, complete postal address, telephone, fax and e-mail.

Volume of a contribution together with a list of references and abstracts should not exceed 15 computer-typed pages, using double spacing and font size 10.

Contributions should be submitted in two typed copies and a copy in electronic format, preferably in MS Word for Windows format. Georgian manuscripts should be printed in AcadNusx font, the Russian ones – in Times New Roman, font size 10. cts

All articles should be accompanied by informative abstracts of up to 1000 characters in the Georgian, Russian and English languages. Foreign authors are expected to submit abstracts in Russian and English.

### References

References should appear at the end of a contribution, as a single list.

The following succession should be followed:

*For books:* the author's surname and initials, the book's title, volume, place of publication, publishers, year (publication).

The source indicated in the list of references should be cited in the article's text. If a definite author's work is cited, the source with notification of the corresponding page should be given in square brackets, e.g. [2, p. 47]. Here the first figure shall correspond to the serial number of the cited source in the list of references applied, the second number - to the page from which the citation was taken. The number of a reference in the list shall correspond to the number of its reference in the text.

Bibliographic descriptions of all books in the references shall correspond to the title page of a book/journal.

### Illustrative material

Tables, charts and diagrams in the main text should be presented on the place of their reference. If the space does not allow for their placement, they may be placed on the next page. The illustrative material should be numerated and titled, or provided with additional information, where necessary.



### **Publication**

Contributions shall be published in compliance with the order of submission. If the Editorial Board returns a contribution for revision, the date of submission will be the date of acceptance of the final text by the Board. Contributions are subject to editing. A manuscript, which does not comply with the above conditions, will not be accepted and returned to the contributor.

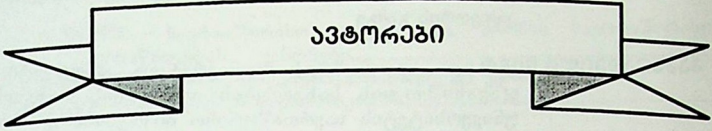
### **Submission**

Contributions shall be submitted to:

Larisa Korganashvili, Editor, *Economics*, University High-rise Building, Floor 13, 30 33 90 (address) Nino Papachashvili, Executive Secretary, *Economics*; 30 40 61 (Chair), 58 84 29 (Home);

Journal abstracts may be accessed at Web site: E-Mail: [bizfak@viam.hepi.edu.ge](mailto:bizfak@viam.hepi.edu.ge)





**ბიჭიაშვილი ნოდარი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის წარმოების, მომსახურებისა და ბიზნესის ორგანიზაციის კათედრის გამგე

**ბოლოკაძე ესტატი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საქონელმომოქცევის ეკონომიკისა და ორგანიზაციის კათედრის გამგე

**ბუცაშვილი შორენა** – ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასპირანტი

**ღამბატრაშვილი თინათინი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკური თეორიის კათედრის პროფესორი

**თოდუა გრიგოლი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საერთაშორისო ეკონომიკისა და ეკონომიკურ მოძღვრებათა ისტორიის კათედრის პროფესორი

**ლუკაშვილი ეკა** – ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საერთაშორისო ეკონომიკისა და ეკონომიკურ მოძღვრებათა ისტორიის კათედრის დოცენტი

**მაქვაბიშვილი ელგუჯა** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკური თეორიის კათედრის გამგე

**მიქალაძე გივი** – ტექნიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სასურსათო პროდუქტების საქონელმცოდნეობის, სერტიფიკაციისა და კომერციის კათედრის გამგე



**ოთინაშვილი რამაზი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი

**პაიჭაძე ნუგზარ** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის მენეჯმენტისა და მეწარმეობის ეკონომიკის კათედრის გამგე

**პაპაცაშვილი ნინო** – ეკონომიკის მეცნიერებათა კანდიდატი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საერთაშორისო ბიზნესისა და საგარეო ვაჭრობის ეკონომიკის კათედრის დოცენტი

**რუსაძე ელენა** – ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფინანსებისა და კრედიტის კათედრის მასწავლებელი

**ტურავა მურმანი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფინანსებისა და კრედიტის კათედრის პროფესორი

**ზარსადანიშვილი ნიკოლოზ** – ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სასურსათო პროდუქტების საქონელმცოდნეობის, სერტიფიკაციისა და კომერციის კათედრის ასპირანტი

**ძოქიაური ლამარა** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ფინანსებისა და კრედიტის კათედრის პროფესორი

**ყორღანაშვილი ლარისა** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საერთაშორისო ბიზნესისა და საგარეო ვაჭრობის ეკონომიკის კათედრის გამგე

**ჭანკოტაძე თამარი** – ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ასპირანტი

**ხარაიშვილი ეთერი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკის ფაკულტეტის დეკანის მოადგილე

**ჯარვისი კრისი** – ბრუნელის უნივერსიტეტის პროფესორი (დიდი ბრიტანეთი)

**ჯიბუტი ამირანი** – ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკური თეორიის კათედრის პროფესორი





### შინაარსი

#### ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკურ მოქმედებათა ისტორია

- ბ. თოღუა - საერთაშორისო გაცვლა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების კანონები.....7
- ვ. მამუკაშვილი - სისტემური პარადიგმა და ეკონომიკის ტრანსფორმაციის ზოგიერთისაკითხი.....13

#### მაკროეკონომიკა

- რ. ოთინაშვილი - კორუფციის მასშტაბების შემცირების გზები.....24 *88*

#### სექტორული ეკონომიკა. მენეჯმენტი

- გ. პაიჭაძე - ხელმძღვანელობის სტილი თანამედროვე გტაპზე.....32

#### მიკროეკონომიკა. შრომის ეკონომიკა

- გ. ბიჭიაშვილი - ფირმის ტექნიკურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე მოქმედი ფაქტორების პარამეტრების განსაზღვრისათვის.....37
- შ. ბურაშვილი - კახეთის მხარის მოსახლეობის ბუნებრივი მოძრაობა.....41 *673*

#### მარკეტინგი

- ბ. მიძელაძე, ნ. შარსაღანიშვილი - ქართული ღვინოების კონკურენტუნარიანობა აშშ-სა და კანადის ბაზარზე.....47 +
- დ. ჯარვისი. მომსახურების სფეროს აქტუალური საკითხები.....50

#### შინადასახეობის ფულის მიმოძვრა. კრედიტი

- თ. ზანკოტაძე - სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ბაზრის პრობლემები და განვითარების პერსპექტივები საქართველოში.....59 +

#### სტატისტიკა. საბუღალტრო აღრიცხვა. ეკონომიკური ინფორმაციის

- მ. ტურავა, ე. რუხაძე - სტატისტიკური მაჩვენებლისა და მაჩვენებელთა სისტემის მართებული ფორმირებისათვის.....65 *5*

#### საქონელმომოქცევის ეკონომიკა

- ე. ბოლოკაძე - ელექტრონული ვაჭრობა და მისი როლი საქონელმომოქცევის დანქარებაში.....70

#### ეკონომიკის ისტორია. მსოფლიო ეკონომიკა

- ლ. ყორღანაშვილი - მსოფლიო ავტომრეწველობის განვითარების ძირითადი ტენდენციები.....77
- ა. ჯიბუტი, ე. ხარაიშვილი - საქართველოს საგარეო ვალი.....84 *10/2*



16<sup>+</sup> 170: 2 = 85

ლ ქოქიაური, მ. ტურავა - უცხოური ინვესტიციები ეკონომიკის  
გლობალიზაციის პირობებში.....94

— ე. ლეკაშვილი, ნ. პაპაჩაშვილი - ოფშორული ზონები და  
ოპტიმალური საერთაშორისო საგადასახადო დაგეგმვა.....110

ეკონომიკის დარგში დაცული დისერტაციები.....115

ღირსშესანიშნავი თარიღები

მილოცვა პროფესორ დიმიტრი ცისკარიშვილს (ე. მექვაბიშვილი, თ.  
დემეტრაშვილი).....124

ახალინიშნავი

საინტერესო მონოგრაფია (ა. ჯიბუტი).....126

საინტერესო გამოკვლევა აქტუალურ პრობლემაზე (მ. ტურავა).....127

სტატიების გამოქვეყნების წესი.....130

ავტორები.....137



## СОДЕРЖАНИЕ

### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УЧЕНИЙ

Г. Тодуа – МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ЗАКОНЫ МЕЖДУНАРОДНОГО РАЗДЕЛЕНИЯ ТРУДА.....	18
Э. Меквабшвили – СИСТЕМНАЯ ПАРАДИГМА И НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	23

#### МАКРОЭКОНОМИКА

Р. Отинашвили – ПУТИ СОКРАЩЕНИЯ КОРРУПЦИИ.....	31
--	----

#### СЕКТОРНАЯ ЭКОНОМИКА. МЕНЕДЖМЕНТ

Н. Пайчадзе – СТИЛЬ РУКОВОДСТВА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ.....	36
---	----

#### МИКРОЭКОНОМИКА. ЭКОНОМИКА ТРУДА

Н. Бичиашвили – К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПАРАМЕТРОВ ФАКТОРОВ, ДЕЙСТВУЮЩИХ НА ТЕХНИКО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ ФИРМЫ.....	40
Ш. Гучашвили – ЕСТЕСТВЕННОЕ ДВИЖЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАХЕТИ.....	45

#### МАРКЕТИНГ

Г. Микеладзе, Н. Парсаданишвили – КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ГРУЗИНСКИХ ВИН НА АМЕРИКАНСКОМ И КАНАДСКОМ РЫНКАХ.....	49
К. Джарвис – АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ СФЕРЫ УСЛУГ.....	58

#### ФИНАНСЫ. ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ. КРЕДИТ

Т. Чанкотадзе – ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ В ГРУЗИИ.....	63
--	----

#### СТАТИСТИКА. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНФОРМАТИКА

М.И. Турава, Э. Рухадзе – К ВОПРОСУ НАДЛЕЖАЩЕГО ФОРМИРОВАНИЯ СТАТИСТИЧЕСКОГО ПОКАЗАТЕЛЯ И СИСТЕМЫ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.....	68
---	----

#### ЭКОНОМИКА ТОВАРОБОРОТА

Э. Болокадзе – ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ И ЕЕ РОЛЬ В УСКОРЕНИИ ТОВАРНОГО ОБРАЩЕНИЯ.....	75
--	----

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Л. Корганашвили – ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО АВТОПРОИЗВОДСТВА.....	83
--	----



А. Джибути, Э. Хараишвили - ПРОБЛЕМЫ ВНЕШНЕГО ДОЛГА ГРУЗИИ.....	93
Л. Кокиаури, М. Турава – РОЛЬ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	108
Э.Лекашвили, Н. Папачашвили – ОФШОРНЫЕ ЗОНЫ И ПЛАНИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ НАЛОГОВ.....	110
<b>ДИССЕРТАЦИИ, ЗАЩИЩЁННЫЕ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ.....</b>	<b>120</b>

**ЗНАМЕНАТЕЛЬНЫЕ ДАТЫ**

Поздравлнии профессору Димитрию Цискаришвили (Меквабишвили Э. , ДеметрашвилиТ.).....	124
--	-----

**НОВЫЕ КНИГИ**

Интересная монография (А. Джибути).....	126
Интересное исследование по актуальной проблеме (М. Турава).....	127

<b>ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ.....</b>	<b>130</b>
---------------------------------	------------

<b>АВТОРЫ.....</b>	<b>133</b>
--------------------	------------



## CONTENTS

### ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC SCIENCES

G. Todua. INTERNATIONAL TRADE AND THE LAWS OF INTERNATIONAL DIVISION OF LABOUR.....	18
E. Mekvabishvili. SYSTEM PARADIGM AND SEVERAL POINTS OF ECONOMIC TRANSFORMATION .....	23

#### MACROECONOMICS

R. Otinashvili. WAYS FOR REDUCING CORRUPTION.....	31
---	----

### SECTORIAL ECONOMY. MANAGEMENT

N. Paichadze. THE STYLE OF LEADERSHIP AT MODERN STAGE.....	36
N. Bichashvili. ON DEFINING THE PARAMETERS OF FACTORS INFLUENCING ON TECHNICAL AND ECONOMIC INDICATORS OF AN ENTERPRISE	

#### MICROECONOMICS. LABOUR ECONOMICS

Sh. Guchashvili.

#### MARKETING

G. Mikeladze, N. Parsadanishvili.. COMPETITIVE POSSIBILITY OF GEORGIAN WINES' IN THE USA AND CANADA.....	49
Ch. Javris. ATTENTION TO SERVICE DESIGN AND CUSTOMER RELATIONSHIPS.....	50

### FINANCE. MONEY CIRCULATION. CREDIT

T. Chancotadze. THE PROBLEMS AND FURTHER DEVELOPMENT OF THE MARKET OF GOVERNMENT SECURITIES IN GEORGIA.....	63
--	----

### STATISTICS. ACCOUNTING. ECONOMIC INFORMATION

M. Turava, E. Rukhadze. ON CORRECT FORMATION OF STATISTICAL INDEX AND SYSTEM OF STATISTICAL INDICES.....	68
---	----

### ECONOMY COMMODITY CIRCULATION

E. Bolokadze. ELECTRONIC TRADE AND ITS ROLE IN ACCELERATING COMMODITY CIRCULATION.....	76
L. Kokiauri, M. Turava . THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS UNDER CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION	





**HISTORY OF ECONOMY. WORLD ECONOMY**

L. Korganashvili. BASIC TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF WORLD AUTOMOBILE INDUSTRY.....83

A. Jibuti, E. Kharashvili. PROBLEMS OF GEORGIAN FOREIGN DEBT.....93

L. Kokiauri, M. Turava. THE ROLE OF FOREIGN INVESTMENTS UNDER CONDITIONS OF ECONOMIC GLOBALIZATION.....109

E. Lekashvili, N. Papachashvili. OFF-SHORE ZONES AND OPTIMAL INTERNATIONAL TAX PLANNING.....119

**DISERTATIONS DEFENDED IN ECONOMICS.....120**

**MEMORABILIA**

Congratulation to professor Dimitri Tsiskarishvili (Meqvabishvili E., Demetrashvili T.).....124

**NEW BOOKS**

Interesting Monograph (Jibuti A.).....126

Interesting Research on Actual Problem (Turava M.).....127

**NOTES FOR CONTRIBUTORS.....131**

**AUTHORS.....132**

გამომცემლობის რედაქტორი მ. ინასარიძე  
 ტექრედაქტორი ფ. ბუდალაშვილი  
 კორექტორები: ნ. ჩახაია, რ. კვაჭანტირაძე, ე. სულხანიშვილი

ხელმოწერილია დასაბეჭდად 28 12 04  
 საბეჭდი ქალაქი 60X84 პირ. ნაბეჭდი თაბახი 14,18  
 სააღრ.-საგამომც. თაბახი 10,11  
 შეკვეთა № ტირაჟი 120

ფასი სახელშეკრულებო

თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა,  
 0128, თბილისი, ი. ჭავჭავაძის გამზ., 14.

გამომცემლობა „უნივერსალი“  
 თბილისი, 0128, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 1.  
 ☎: 29 09 60, 8 (99) 17 22 30  
 E-mail: [universal@posta.ge](mailto:universal@posta.ge)



F 13



2004