



კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტი

ლაშა ძამიაშვილი

**გარდამავალი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის გავლენა
ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობაზე**

საერთაშორისო ბიზნესის მენეჯმენტის სამაგისტრო

საგანმანათლებლო პროგრამა

ნაშრომი შესრულებულია საერთაშორისო ბიზნეს მენეჯმენტის
მაგისტრის აკადემიური ხარისხის მოსაპოვებლად

ხელმძღვანელი : თეა ლაზარაშვილი ეკონომიკის დოქტორი, კავკასიის
საერთაშორისო უნივერსიტეტის ასოცირებული პროფესორი

თბილისი 2020

ანოტაცია

ტრანსნაციონალური კომპანიები იგივე კორპორაციები (ტნკ) მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ დღევანდელი მსოფლიო გლობალიზაციის პროცესში. მათი საქმიანობა , წარმოება და მენეჯმენტი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაშია წარმოდგენილი და მათი კანონმდებლობის შესაბამისად მოქმედებენ. ტნკ-ს სათაო ოფისი გააჩნია ერთ ქვეყანაში , მაგრამ ფილიალები და შვილობილი კომპანიები სხვადასხვა ქვეყნებში. მათი ძირითადი მიზანია საქონლის და მომსახურების მიწოდება მსოფლიო ბაზრისთვის რაც შეიძლება დაბალ ფასად. ამრიგად ის ცდილობს შეარჩიოს მაქსიმალურად ხელსაყრელი ადგილი (ქვეყანა) სადაც ის მიიღებს მაქსიმალურ საშელავათო პირობებს გადასახადის კუთხით. ზოგიერთი ტრანსნაციონალური კომპანიის ბიუჯეტი ბევრად აღემატება მრავალი ქვეყნის ბიუჯეტს. მათი საქმიანობა განსაკუთრებულ გავლენას ახდენს იმ ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე სადაც ისინი ახდენენ ფუნქციონირებას, იზრდება ეკონომიკური მდგომარეობა , რაც ბუნებრივად აუზობებს მოსახლეობის კეთილდღეობის დონეს. შესაბამისად გარდამავალი ქვეყნები ცდილობენ თავიანთი სავაჭრო პოლიტიკის მაქსიმალურ ლიბერალიზაციას , რათა მოიზიდონ მსგავსი საერთაშორისო კომპანიები ადგილობრივ ბაზარზე, რასაც ძირითადად კანონმდებლობაში საგადასახადო რეგულირების მუხლების ცვლილებით ახერხებენ , ან საერთოდ უხსნიან გადასახადებს. მსგავსი სავაჭრო პოლიტიკის გატარება მნიშვნელოვნად უზიარებს ტრანსნაციონალურ კომპანიებს განახორციელონ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები მსგავსი ტიპის ქვეყნებში.

გარდამავალი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკის სწორი გავლენა ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიმართ, წინ გადადგმული ნაბიჯია ქვეყნის ეკონომიკის მდგრადობისა და განვითარებისთვის.

Annotation

Lasha Dzamiashvili

Impact of Transition Countries Trading Policies on Transnational Corporations

Transnational companies The same corporations (TNCs) play an important role in today's World globalization. Their business, production and management are represented in various countries around the world and operate in accordance with their laws. TNC has its head office in one country but branches and subsidiaries in different countries. Their main purpose is to supply goods and services to the world market at the lowest possible price. Thus, it seeks to select the most favorable place (country) where it will receive the highest possible taxation. The budget of some transnational companies far exceeds the budgets of many countries. Their activities have a particular impact on the economic development of the country in which they operate, increasing the economic situation, which naturally improves the level of welfare of the population. Accordingly, transitional countries are trying to maximize their trade policies to attract similar international companies to the domestic market, largely by changing their tax regulations or removing taxes altogether. Implementing such a trade policy significantly encourages transnational companies to invest FDI in countries of this type.

The right impact of transitional trade policies on transnational corporations is a step forward for the sustainability and development of the country's economy.

შინაარსი

შესავალი.....	5
თავი 1. ტრანსნაციონალური კორპორაციების არსი და ძირითადი საქმიანობა.....	8
1.1 ტრანსნაციონალური სისტემის არსი და ძირითადი ფორმები.....	8
1.2 ტრანსნაციონალური კორპორაციები ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში.....	26
თავი 2. გარდამავალი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკა.....	40
2.1 საქართველოს ეკონომიკის განვითარება 90-იანი წლების შემდგომ პერიოდში.....	40
2.2 სავაჭრო პოლიტიკის ლიბერალიზაცია საქართველოში.....	47
თავი 3. ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფუნქციონირების თავისებურებები გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკაში.....	60
3.1 ტრანსნაციონალური კორპორაციების ანალიზი საქართველოში...	60
3.2 ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობის თავისებურება რუსეთში.....	64
დასკვნა.....	68
გამოყენებული ლიტერატურა.....	71

შესავალი

არჩეული თემის აქტუალობა განპირობებულია იმით, რომ ახლა უფრო და უფრო მეტი ტრანსნაციონალური კომპანია აფართოებს საქმიანობას ახლო და შორეულ ქვეყნებში, არა მხოლოდ მათი პროდუქციის პერსპექტიული ბაზრების განვითარების თვალსაზრისით, არამედ საკუთარი პროდუქციის გაფართოების შესაძლებლობების ძიებაშიც. ტრანსნაციონალური კორპორაციები მსოფლიო ეკონომიკის განსაკუთრებული გარემოს ნაწილია, რომელიც ჩამოყალიბებულია ეკონომიკური საქმიანობის ტრანს-ნაციონალიზაციით, ხოლო მისი ხასიათი განისაზღვრება მონაწილეთა ურთიერთქმედების სისტემით. ეკონომიკური ურთიერთობების ასეთი სისტემის შესწავლა საშუალებას მოგვცემს უკეთესად გავიგოთ თანამედროვე ეკონომიკაში TNC-ების ადგილი და როლი. ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემა გავლენას ახდენს არა მხოლოდ კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობაზე, არამედ საქონლისა და მომსახურების გაცვლაზე, სავალუტო ურთიერთობებზე, ასევე მსოფლიო ეკონომიკაში მონაწილეთა შორის ინსტიტუციონალურ ურთიერთობებზე, რაც აუცილებელს ხდის ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში მონაწილეთა შესწავლის ერთიანი მეთოდოლოგიის შექმნას. ამავე დროს, სახელმწიფოების ეკონომიკა ხდება აუცილებელი პირობა ტრანსნაციონალური კორპორაციების განვითარებისა და ტრანსნაციონალური ეკონომიკური ურთიერთობების მთელი სისტემის შესაქმნელად. ტრანსნაციონალური ეკონომიკური ურთიერთობების შესწავლისა და კორპორაციების განვითარებისთვის განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს იმ ფაქტს, რომ ისინი ყველაზე მსხვილი გადამხდელები, დამსაქმებლები,

საინვესტიციო საქონლისა და მომსახურების მომხმარებლები არიან. ამრიგად, TNC-ები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ ეროვნულ ეკონომიკაში რეპროდუქციის მთლიან პროცესზე.

გარდამავალი ქვეყნების შემთხვევაში ტრანსნაციონალური კორპორაციების გავლენა მათ ეკონომიკაზე სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია, მათი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინებით იზრდება როგორც ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობა, ასევე სამუშაო ადგილები, უმჯობესდება სოციალური მდგომარეობა. მეორე მხრივ TNC-ები ძალიან ფრთხილად არჩევენ იმ ქვეყნებს სადაც ახდენენ კაპიტალის ინვესტირებას, რადგან ყველა ქვეყანას, შესაძლოა მცირე, მაგრამ მაინც განსხვავებული სავაჭრო პოლიტიკა გააჩნია და სხვადასხვანაირად ახდენს კანონმდებლობით რეგულირებას მსგავს კომპანიებზე, ამის გათვალისწინებით ასევე ძალიან მნიშვნელოვანია ქვეყნებისთვის სავაჭრო სისტემის ლიბერალიზაცია, რომ მოხდეს მსგავსი კომპანიების დაინტერესება ადგილობრივი ბაზრით.

კვლევის მიზნები და ამოცანები კვლევის მიზანია TNC-ების ფორმირებისა და განვითარების ძირითადი მახასიათებლები, რა გავლენას ახდენს გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკები ტრანსნაციონალური კომპანიების საქმიანობაზე. ამ მიზნის შესაბამისად, ნაშრომში დაისვა შემდეგი ამოცანები: კარგად გავიაზროთ ეკონომიკური ურთიერთობების ტრანსნაციონალური სისტემის არსი, განისაზღვროს ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის სტრუქტურა და ფუნქციონირების მექანიზმი, ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლის გამოვლენა ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში, შევისწავლოთ TNC-ების ეკონომიკური სისტემის და უპირველეს ყოვლისა ტრანსნაციონალური კორპორაციების, გარდამავალ სახელმწიფოებთან ურთიერთქმედების პროცესი, ასევე გავცნოთ ტრანსნაციონალური კორპორაციების განვითარებას საქართველოში, თუ რა მნიშვნელობა აქვს ქართული ეკონომიკისთვის TNC-ების ფუნქციონირებას ადგილობრივ ბაზარზე. მნიშვნელოვან მიზანს წარმოადგენს სიღრმისეულად ჩავიხედოთ გარდამავალი ქვეყნების (ამ შემთხვევაში

საქართველოს) კანონმდებლობაში, თუ რამდენად ლიბერალური სავაჭრო პოლიტიკა გააჩნია ქვეყანას ტრანსნაციონალური კომპანიების მოსაზიდად.

კვლევის ობიექტი არის ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემა, მისი სტრუქტურა, ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის გავლენა მსოფლიო ეკონომიკასა და ცალკეულ გარდამავალ ქვეყნებზე, ტრანსნაციონალური კორპორაციების ურთიერთობა ეროვნულ ეკონომიკებთან, მათი ადგილები და როლები გლობალურ და ქართულ ეკონომიკაში.

კვლევის საგანი და ობიექტი. კვლევის საგანს წარმოადგენს გარდამავალი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკა, მათი განვითარების და ლიბერალიზაციის პერსპექტივები, თუ რა გავლენას ახდენს ქვეყნის სავაჭრო პოლიტიკა ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობაზე, რა დადებითი და უარყოფითი მხარეები გააჩნია TNC-ებს ეროვნულ ეკონომიკაში. ხოლო კვლევის ობიექტია ტრანსნაციონალური კორპორაციები, მათი არსი და ძირითადი საქმიანობა. თუ რა გავლენას ახდენს მათი საქმიანობა გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკებზე, როგორია მათი როლი ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში.

კვლევის მეთოდოლოგიური საფუძველი. ნაშრომში განხილულია ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის ფორმირების მეთოდოლოგიური ასპექტები, ამგვარი სისტემის მონაწილეთა შორის ურთიერთობების ძირითადი ფორმები, მათი განვითარების სპეციფიკა. გარდა ამისა, უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების შესწავლისას, მრავალეროვნული კორპორაციების ფორმირებისა და ფუნქციონირების მიხედვით, გათვალისწინებულ იქნა სხვადასხვა თეორიული პრინციპები: ჯ. დინინგის მიერ OLI-ის ეკლექტიკური თეორია, პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია და სხვა. უპირველეს ყოვლისა TNC-ს აქვს ორი მნიშვნელოვანი თვისება, რაც განსაზღვრავს მათ ადგილს გლობალურ ეკონომიკაში. სახელმწიფოები აქტიურად მონაწილეობენ ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში, უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების მოზიდვაში და საკუთარი ტრანსნაციონალური კორპორაციების მხარდაჭერაში.

რით განსხვავდება მოცემული სამაგისტრო ნაშრომი წინა კვლევებისგან

ჩემს მიერ წარმოდგენილ ნაშრომში ფართო სპექტრით არის წარმოდგენილი ტრანსნაციონალური კორპორაციები, მათი საქმიანობა და გავლენები დღევანდელი გლობალიზაციის პირობებში. ნაჩვენებია გარდამავალი ქვეყნების საქართველოსა და რუსეთის მაგალითზე სავაჭრო პოლიტიკის გავლენა ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიმართ. სავაჭრო პოლიტიკის ლიბერალიზაციისა და განვითარების პერსპექტივები.

თავი1.ტრანსნაციონალური კორპორაციების არსი და ძირითადი საქმიანობა

1.1 ტრანსნაციონალური სისტემის არსი და ძირითადი ფორმები

არსებობს მსოფლიო ეკონომიკის განსაკუთრებული გარემო, რომელიც ჩამოყალიბებულია ეკონომიკური საქმიანობის ტრანს-ნაციონალიზაციით , ხოლო მისი ხასიათი განისაზღვრება მონაწილეთა ურთიერთქმედების სისტემით. ეკონომიკური ურთიერთობების ასეთი სისტემის შესწავლა საშუალებას გვაძლევს უკეთ გავიგოთ თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკაში ტრანსნაციონალური კორპორაციების ადგილი და როლი. ტრანსნაციონალური ბიზნეს სისტემა გავლენას ახდენს არა მხოლოდ კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობაზე, არამედ საქონლისა და მომსახურების გაცვლაზე, ასევე მსოფლიო ეკონომიკაში მონაწილეთა შორის ინსტიტუციონალურ ურთიერთობებზე, რაც აუცილებელს ხდის ტრანსნაციონალური ბიზნეს სისტემის მონაწილეთა კვლევის ერთიანი მეთოდოლოგიის შექმნას, ეს მნიშვნელოვნად აისახება როგორც მსოფლიო ეკონომიკის, ისე მისი ინდივიდუალური ეროვნული ელემენტების ეკონომიკურ განვითარებაზე. ამავე დროს სახელმწიფოების ეკონომიკა ხდება აუცილებელი პირობა ტრანსნაციონალური კორპორაციების განვითარებისა და

ტრანსნაციონალური ეკონომიკური ურთიერთობების მთელი სისტემის შესაქმნელად.

ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემა ემყარება ტრანსნაციონალური ეკონომიკური ურთიერთობების სისტემას, რომელსაც გააჩნია ეკონომიკური და ინსტიტუციური კომპონენტი, ამ ურთიერთობების იზოლაცია, როგორც მსოფლიო ეკონომიკური სისტემის ფარგლებში ისე მენეჯმენტის ეროვნულ ფორმებთან მიმართებაში მსოფლიო ეკონომიკის თანამედროვე განვითარების მნიშვნელოვანი მახასიათებელია. ბოლო რამდენიმე ათეული წლის განმავლობაში მსოფლიო გლობალიზაციისა და ინტერნაციონალიზაციის ზრდა შეინიშნება. გლობალიზაცია ეხება ეკონომიკური, პოლიტიკური, სოციალური და კულტურული ინტეგრაციის პროცესს. ეკონომიკაში გლობალიზაცია არის ეროვნული ბაზრების საერთაშორისო მასშტაბებად გადაქცევა, რომელში შესვლაც ღიაა არა მხოლოდ ეროვნული მწარმოებლებისთვის, არამედ სხვა ქვეყნების მწარმოებლებისთვისაც. პროდუქციის იმპორტის ან უცხოური ფირმების საწარმოო განყოფილებების შექმნის გზით, მზა პროდუქტებისა და მომსახურების ბაზრების გარდა, გლობალიზაცია გულისხმობს რესურსების თავისუფალ დაშვებას, ფინანსური და ბუნებრივი რესურსების ჩათვლით. ინტერნაციონალიზაცია არის სხვა და სხვა ქვეყნის საწარმოებს შორის კავშირების დამყარება. ასეთი პროცესი შეიძლება იყოს კომპონენტების რეგულარული შესყიდვის ფორმით საკუთარი პროდუქციის წარმოებისთვის, მაგრამ ინტერნაციონალიზაცია გულისხმობს ძლიერი და გრძელვადიანი კავშირების დამყარებას. ამასთან, მსოფლიო ეკონომიკაში მიმდინარეობს მესამე პროცესი ტრანს-ნაციონალიზაცია. წარმოებისა და კაპიტალის ტრანს-ნაციონალიზაციას უწოდებენ ¹ ახალ ფენომენებს, თვისებრივ ცვლილებებს გლობალურ ეკონომიკაში, კერძოდ, საერთაშორისო კორპორაციების რაოდენობისა და საქმიანობის ზრდას. ტრანს-ნაციონალიზაციის პროცესი განუყოფლად არის დაკავშირებული კორპორაციების საქმიანობის

¹ ბორტოვის დეპუტატი, წარმოებისა და კაპიტალის ტრანსნაციონალიზაციის თანამედროვე პრობლემები. მენეჯმენტი რუსეთში და მის ფარგლებს გარეთ, 33, 2000

გათართობასთან, ტრანსნაციონალური კორპორაციის საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების რეალურ საგნებად გადაქცევი: ტრანს-ნაციონალიზაციის პროცესი განიხილება, როგორც სამრეწველო ფირმების, ბანკების, სერვისული კომპანიების საერთაშორისო საქმიანობის გათართობის პროცესი, მათი გასვლა ცალკეული ქვეყნის ეროვნულ საზღვრებს გარეთ, რაც იწვევს ეროვნული კომპანიების საერთაშორისო კომპანიებად გადაქცევას. ამ პროცესს ახასიათებს კაპიტალის შერწყმა სხვა ქვეყნებში ფირმების შთანთქმის გზით. ტრანს-ნაციონალიზაციის პროცესს, როგორც თანამედროვე სამყაროს ეკონომიკის ფენომენს, აქვს ობიექტური საფუძველი: ეკონომიკური ცხოვრების, მეცნიერების, ტექნოლოგიის, წარმოების მიმდინარე ღრმა ინტერნაციონალიზაცია, როლის მკვეთრი ზრდა და თანამშრომლობის კომუნიკაციის გეოგრაფიული სტრუქტურების გათართობა, რაც საშუალებას გვაძლევს სხვა და სხვა ქვეყნის სამრეწველო სტრუქტურების ელემენტები გავაერთიანოთ კვლევისა და წარმოების დიდ საერთაშორისო ჯგუფების ტიპში. ტრანს-ნაციონალიზაციის პროცესის მთავარი განმასხვავებელი ის არის, რომ კომპანიები შედიან ბიზნესის ახალ, გლობალურ დონეზე და იწყებენ ფუნქციონირებას სხვა ინსტიტუციონალურ გარემოში. პირველ რიგში, ეს გამოიხატება იმით, რომ კომპანიებს შეუძლიათ აირჩიონ თავიანთი ეკონომიკური ინსტიტუტები იმ ქვეყნებში, სადაც მათ უპირატესობის მოპოვება შეუძლიათ. გარდა ამისა, ახალი ინსტიტუტები იწყებენ ფორმირებას იმის გამო, რომ კომპანიები იწყებენ თავიანთი საქმიანობის ახალ დონეზე წარმართვას. შედეგად იწყება სპეციალური ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემა. ტრანსნაციონალური სისტემის მონაწილეები ტრანსნაციონალური კორპორაციების გარდა, არიან ტრანსნაციონალური ბანკები, საფონდო ბირჟები, სადაზღვევო, სატრანსპორტო კომპანიები, საინვესტიციო ფონდები (მათ შორის, კერძო კაპიტალის ფონდები, სუვერენული ფონდები), ეროვნული სახელმწიფოები (წარმოდგენილია მთავრობისა და სხვადასხვა სააგენტოების მიერ, რომლებიც მხარს უჭერენ და იზიდავენ უცხოურ ინვესტიციებს) და საერთაშორისო ორგანიზაციები (მრავალმხრივი ინვესტიციების გარანტიის

სააგენტო, საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია, საინვესტიციო დაგების მოგვარების საერთაშორისო ცენტრი) და სხვა ინსტიტუტები. ტრანსნაციონალური ბანკები (TNBs) მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ტრანს-ნაციონალურ ეკონომიკური სისტემაში. ვინაობა გაგებით, TNB ნიშნავს ბანკებს, რომლებსაც ფილიალები აქვთ საზღვარგარეთ და ჩვეულებრივ საბანკო მომსახურების ახდენენ, როგორცაა: სესხის გაცემა, ანაბრების მოზიდვა, გადარიცხვები და ა.შ. ამ შემთხვევაში, TNB-ები მოქმედებენ, როგორც ტრანსნაციონალური კორპორაციები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მომსახურებას და ავითარებენ მათ საგარეო ფილიალებს. უფრო ფართო გაგებით, TNB უზრუნველყოფს ტრანსნაციონალური სერვისების განხორციელებას ეს შეიძლება იყოს ჩვეულებრივი საბანკო მომსახურებაც, მაგრამ შესრულებულია გლობალურად. მაგალითად, TNB-ს შეუძლია გასცეს სესხი ხელშეკრულებით, რომელიც შეიძლება შედგენილი იყოს ბანკისთვის და მსესხებლისთვის ყველაზე მოსახერხებელი კანონმდებლობის შესაბამისად და არაა აუცილებელი იყოს TNB ან TNC-ის საცხოვრებელი ქვეყნის კანონმდებლობის შესაბამისად, ამგვარი ოპერაციების განხორციელება გულისხმობს ვრცელი ფილიალის ქსელის არსებობას სხვადასხვა ქვეყნებში, და ეს ფილიალები არ საჭიროებენ თავიანთი საქმიანობას მუდმივად განხორციელებას, ეს შეიძლება იყოს სპეციალურად შექმნილი სანარმოები ერთიანი ოპერაციისთვის. ამრიგად, იმისათვის, რომ იყოს ფართო მნიშვნელობით ტრანსნაციონალური, ბანკი, როგორც წესი, საჭიროა ტრანსნაციონალური იყოს ვინაობა განმარტებით. ტრანს-ნაციონალური ფინანსური სექტორები ქმნიან ტრანსნაციონალურ ბანკებსა და გაცვლით სისტემებს. TNB-სა და მსხვილ ეროვნულ ბანკს შორის განსხვავებები, პირველ რიგში, უცხოური ფილიალების ქსელის არსებობაშია, საზღვარგარეთ გადარიცხვაში არა მხოლოდ აქტიური ოპერაციების, არამედ საკუთარი კაპიტალის ნაწილში და დეპოზიტის ბაზის ფორმირებაში. ეს საშუალებას აძლევს უცხოურ TNB ქსელს, აქტიურად მიიღონ მოგება მშობლის ბანკისთვის.

საერთაშორისო ბანკები, რომლებიც ძირითადად შეიქმნა ინდუსტრიული ქვეყნების უმსხვილესი კომერციული ბანკების საფუძველზე, დომინირებენ ეროვნული და მსოფლიო კაპიტალის ბაზრებზე. TNLs წარმოიქმნა საბანკო კაპიტალის კონცენტრაციისა და ცენტრალიზაციის პროცესების გავლენის ქვეშ. მსხვილი ბანკები ტრანსნაციონალური გახდა, რათა უზრუნველყონ მათი საერთაშორისო მომხმარებლებისთვის მომსახურება და წარმატებით იმოქმედონ გლობალურ ფინანსურ ბაზრებზე, მოიპოვეს გარკვეული კონკურენტული უპირატესობები. სხვადასხვა გაცვლითი სისტემა უზრუნველყოფს კორპორატიული ფასიანი ქაღალდების ბაზრის ფუნქციონირებას. მენეჯმენტის ტრანსნაციონალურ სისტემაში, ისინი საშუალებას აძლევს კორპორაციებს მოიზიდონ კაპიტალი, ხოლო სხვადასხვა კატეგორიის ინვესტორებმა თავიანთი კაპიტალის გლობალურ დონეზე მოყვანა. ნებისმიერი ტრანსნაციონალური საწარმოს საქმიანობა შეუძლებელია მნიშვნელოვანი წარმოებისა და ფინანსური კაპიტალის მოზიდვის გარეშე. ბირჟები კი საშუალებას აძლევენ მოიზიდონ საჭირო მოცულობა.

ტრანსნაციონალური საქმიანობა იწვევს რისკების ახალი ტიპების გაჩენას საწარმოებისთვის, განსხვავებული ბუნებით, კომერციული და არაკომერციული კომპონენტების წარმოება და მზა პროდუქციის გაყიდვა სხვადასხვა ქვეყანაში იწვევს სავალუტო რისკების გაჩენას, ვალუტის გადაქცევადი რისკების წარმოქმნას, საგარეო სავაჭრო საწარმოების აკრძალვას, TNC საწარმოთა ნაციონალიზაციას, პოლიტიკურ რისკებს და ა.შ. მათი ნაწილი შეიძლება სხვებზე გადავიდეს წარმოებული ფინანსური ინსტრუმენტების ბაზრის გამოყენებით, მაგრამ სხვა ნაწილი დაზღვეული უნდა იყოს. სადაზღვეო კომპანიებს შეუძლიათ დააზღვიონ კატასტროფებისგან სხვა ქვეყანაში, სადაც კომპანიის ძირითადი პროდუქციის კომპონენტები იწარმოება. ეს კი ნიშნავს, რომ სადაზღვეო კომპანიები ტრანსნაციონალური გახდებიან. ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში მთავრობებისა და სხვადასხვა სააგენტოების მიერ წარმოდგენილი სახელმწიფოების მდგომარეობა განპირობებულია იმით, რომ ისინი ქმნიან ამ სისტემის ინსტიტუციონალურ გარემოს. პირველ რიგში, სახელმწიფოები ვერ

ახდენენ გავლენას TNC-ების მიმართულებაზე, რადგან მენეჯმენტის ტრანსნაციონალური დონე მოიცავს ეროვნული რეგულაციის მიღწევას. ამასთან, TNC-ები თავად ირჩევენ ყველაზე ხელსაყრელ ინსტიტუციონალურ გარემოს და ეროვნული მთავრობები იძულებულნი არიან კონკურენცია გაუწიონ ერთმანეთს ინსტიტუციონალურ დონეზე. მაგალითად, TNC-ებს შეუძლიათ თავიანთი ფინანსური ოპერაციების ჩატარება ქვეყნებში უფრო მსუბუქი საბანკო რეგულირებით, ამასთან პროდუქციის მიწოდების კომპლექსური კონტრაქტები შეიძლება გაფორმდეს ქვეყნებში, რომლებსაც აქვთ შემუშავებული კანონმდებლობა და სასამართლო მაღალი დაცვა, მაგალითად, შვედეთში და დიდ ბრიტანეთში. მთავრობები ასევე ქმნიან სხვადასხვა პროგრამებსა და უფლებამოსილებებს ინვესტიციების მოსაზიდად, მთავრობები ქმნიან ინვესტიციის ექსპორტის მხარდაჭერის სხვადასხვა ფორმას. მაგალითად, აშშ – ში, იაპონიასა და ზოგიერთ სხვა ქვეყნებში, არსებობს სამთავრობო უწყებები, რომლებიც აზღვევენ ეროვნულ TNC-ის უცხოურ ფილიალებს არაკომერციული რისკებისგან. ამასთან, მთავრობები აქტიურად უჭერენ მხარს საკუთარ კომპანიებს პოლიტიკური და დიპლომატიური შეთანხმებების გზით. ამრიგად, ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების შესახებ ხელშეკრულებების ხელმოწერა საშუალებას გვაძლევს იმედი ვიქონიოთ იმ ინვესტიციების ნაკადის ზრდას იმ ქვეყნებში, რომლებთანაც გაფორმებულია ასეთი ხელშეკრულებები. ასევე შესაძლებელია ნებისმიერი ტრანსნაციონალური კორპორაციის ინტერესების პირდაპირი ლობირება ქვეყნის პოლიტიკური ხელმძღვანელობის დონეზე. ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში არსებობს ეკონომიკური ურთიერთობების სხვადასხვა ფორმა: ვაჭრობა, შრომითი მიგრაცია, კაპიტალის გადინება და ა.შ. საქონლისა და მომსახურების საერთაშორისო ვაჭრობა ტრანსნაციონალურ დონეზე ეკონომიკური ურთიერთობების ერთ – ერთი ძველი და საკმაოდ განვითარებული ფორმაა. TNC უშუალოდ მონაწილეობს იმ საქონლის წარმოებაში, რომელსაც იგი შემდგომში ყიდის საერთაშორისო ბაზარზე. TNC-ს შეუძლიათ აგრეთვე წარმოადგინონ წარმოების ნებისმიერი კომპონენტი ან ნედლეული ერთ ქვეყანაში მდებარე

ფილიალიდან, ან სხვა ქვეყანაში განთავსებული დედა კომპანიიდან. გარდა ამისა, ტრანსნაციონალურ დონეზე ვაჭრობის მონაწილეები ეროვნული სახელმწიფოებისგან არიან, რომლებიც ამ ვაჭრობისთვის პირობებს ქმნიან ან ცვლიან ექსპორტი-იმპორტის გადასახადებს, კვოტების და ადმინისტრაციული რეგულირების დანესებით, რამაც შეიძლება მნიშვნელოვნად იმოქმედოს მსოფლიო ფასებზე. არაპირდაპირი გზით საერთაშორისო ვაჭრობაში ტრანსნაციონალური ბანკები მონაწილეობენ საქონელსა და მომსახურებაში, რომლებიც უზრუნველყოფენ საბანკო მომსახურებას, ეკონომიკური, ტრანსნაციონალური ურთიერთობების კიდევ ერთი ფორმაა შრომის საერთაშორისო მიგრაცია. ამ პროცესში მთავარი მონაწილე სახელმწიფოებია, რადგან ზუსტად მათ შეეძინეს მიგრაციის ჩარჩოები²

ეროვნული სახელმწიფოები ქმნიან პირობებს კაპიტალის გადინების, აგრეთვე მისი გამოყენებისთვის, რაც გამოიხატება სხვადასხვა ქვეყანაში კაპიტალის გამოყენების განსხვავებული ეფექტურობით. კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობა უცხოური ინვესტიციების სახით ჩნდება. უცხოური ინვესტიციების ორი ძირითადი ტიპი არსებობს: უცხოური პირდაპირი ინვესტიცია (FDI) და პორტფელი. ტრანსნაციონალურ დონეზე ორივე ეს სახეობა ერთმანეთში მიედინება, იმის და მიუხედავად, რომ TNC-ები მე-19 საუკუნის ბოლოს გამოჩნდა, მხოლოდ მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ იქნა ჩამოყალიბებული პირველი ცნებები და FDI-ის გავრცელება სხვადასხვა ქვეყნებში. 70-იანი წლების ბოლოდან, გადანაცვრეტილება იქნა მიღებული სხვადასხვა მიდგომების სინთეზირებაზე TNC-ების და პირდაპირი ინვესტიციის ერთიან თეორიად, მაგრამ ჯერჯერობით ეს არ გაკეთებულა ბოლომდე.

ჰარი მარკოვიჩის პორტფელის ინვესტიციების ცნობილი თეორია დაფუძნდა რისკის შემცირების კონცეფციაზე, სხვადასხვა კომპანიის მიერ კაპიტალის ინვესტიციების განაწილებით. 60-იან წლებში ის ძნელად გამოიყენებოდა უცხოური ინვესტიციების ასახსნელად, რადგან მათი ბუნება განსხვავებული იყო პორტფელის

² მსოფლიო ინვესტიციების ანგარიში 2010. ინვესტიცია დაბალ ნახშირბადის ეკონომიკაში - UNCTAD. - N.Y., ჟენევა, 2010. გვ. 235

ინვესტიციებთან შედარებით. თუმცა, 70-იან წლებში ოდნავ შეცვლილ ფორმაში, იდეამ კვლავ მოიპოვა პოპულარობა ზოგიერთ მკვლევარს შორის. ნაჩვენებია, რომ სხვადასხვა ქვეყნებს შორის პროდუქტიული აქტივების დივერსიფიკაცია უფრო ეფექტურია რისკის შემცირების თვალსაზრისით, ვიდრე ჩვეულებრივ პორტფოლიოში.³

1960 წელს, შტეფან ჰიმერმა თქვა ⁴, რომ მხოლოდ საზღვარგარეთ მონოპოლური უპირატესობებისათვის მოპოვების მიზნით, მათ შეუძლიათ უარი თქვან ბიზნესის წარმოებაზე ექსკლუზიურად შიდა ბაზრის კომფორტულ პირობებში (რომელშიც მათ არ უნდა გაითვალისწინონ ქვეყნებს შორის არსებული საკანონმდებლო, ენა და სხვა განსხვავებები) ან შეეცმნათ სახელმწიფო დისკრიმინაცია. უცხოური ფირმებზე). სხვადასხვა კომპანიის იდენტური პროდუქტების მწარმოებლების მიერ იმავე კომპანიის მფლობელობა თავიდან აიცილებს კონკურენციას, რომელიც იარსებებს ადგილობრივ და იმპორტირებულ საქონელს შორის. ამავე დროს, TNC-ები უფრო ხშირად არ შემოიფარგლებიან დამოუკიდებელი უცხოური ფირმების ლიცენზიების გაცემით, მაგრამ უპირატესობას ანიჭებენ კონტროლს უცხოურ საწარმოებზე, რადგან მათ სურთ მათი განსაკუთრებული უპირატესობების ათვისება (მონინავე ტექნოლოგიები, კვალიფიციური მენეჯმენტი, სავაჭრო ნიშნები და ა.შ.), მაგრამ ემინიათ, რომ არ გამოჩნდებიან ბაზრის სხვა მოთამაშეები (რამაც შეიძლება შეამციროს კონკურენცია და აარიდოს მათ დამატებითი მონოპოლური მოგება). ს.ჰიმერის თქმით, ლიცენზია კარგია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ინდუსტრიაში არსებობს უამრავი კომპანია, რომელთაც აქვთ სხვადასხვა უპირატესობა - მაშინ უმჯობესია მათთან ვითანამშრომლოთ, ვიდრე კონკურენცია გაუწიოთ. 60-იანი წლების ბოლოს და 70-

³ჯონ დინინგი, განვითარების ახალი პარადიგმისკენ: საერთაშორისო ბიზნესის განმსაზღვრელ ფაქტორთა გავლენა // ტრანსნაციონალური კორპორაციები, 1ტომი. 2006 წ. 15, - გვ. 173 - 227. 4 Markowitz H W. Portfolio შერჩევა // ფინანსთა ჟურნალი. 1952. 1. 1. გვ. 77 - 91

⁴Hymer S., მრავალეროვნულ კორპორაციებსა და უცხოურ პირდაპირ ინვესტიციებზე. // გაეროს ბიბლიოთეკა ტრანსნაციონალური კორპორაციების შესახებ ტომი

1:ტრანსნაციონალურიკორპორაციების თეორია, რედაქტირებულია ჯონჰ. დინინგი, ლონდონი: Routledge, 1993. გვ. 23-44

იანი წლების დასაწყისში, სხვა სამეცნიერო ნაშრომებიც გამოჩნდა, რომლებშიც განსაკუთრებული ყურადღება დაეთმო პირდაპირი ინვესტიციის მონოპოლურ კონცეფციებს. ამასთან, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ასეთი თეორიული მიდგომის ერთ ერთი მნიშვნელოვანი ნაკლი არის ერთი ჩვეულებრივი, მაგრამ არა ერთადერთი ტიპის ინვესტიციის განხილვა. ყველა მსხვილი ფირმა არ მუშაობს მონოპოლისტურ ბაზრებზე, ხოლო პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელებას საშუალო ზომის ფირმები ახორციელებენ. ამრიგად, უცხოური კაპიტალის ინვესტიციის გზით, კონკურენტულ გარემოზე გავლენის გარეშე, კომპანიას შეუძლია გაზარდოს საკუთარი წარმოების ეფექტურობა (მაგალითად, შრომის ან მზა პროდუქციის ტრანსპორტირების ღირებულების შემცირება). პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი პირველად განიხილებოდა 1965 წელს თეოდორ ლევიტის სტატიაში. თუმცა, პირველად, Raymond Vernoy – მ გამოიყენა ახალი თეორია, კომპანიების უცხოურ ბაზრებზე შესვლის სტრატეგიების ასახსნელად. ამ კონცეფციის თანახმად, პროდუქციის უმეტესობას აქვს სიცოცხლის ციკლი, რომლის წარმოჩენა შესაძლებელია რამდენიმე ეტაპის ფორმით, იმის მიხედვით, თუ რომელი პროდუქტი გადავა სხვადასხვა ტიპის ქვეყნებში. თავდაპირველად R. Vernoy გამოიჩინა სამ ეტაპზე - განხორციელება, სიმწიფე და სტანდარტიზაცია. პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორიის თანამედროვე ვერსიებში, ჩვეულებრივ, 4-5 ეტაპი განიხილება - პროდუქტის განვითარება, ბაზრის შემოღება, ზრდა, სიმწიფე და ვარდნა (ან სტაბილიზაცია). წარმოების დანერგვა, როგორც წესი, ხდება იმ ქვეყნის ბაზარზე, რომელშიც შეიქმნა ახალი პროდუქტი, ხოლო ექსპორტის წილი მცირე ნაწილს წარმოადგენს ქვეყნის შებლუდულ რაოდენობაში. როგორც წესი, ამ დროს, დეველოპერული კომპანია იკავებს პოზიციას მონოპოლიასთან ახლოს, თუმცა, საქონლის შედარებითი იშვიათობა ინვესტ დიდ მოთხოვნებს მუშათა კვალიფიკაციისა და შრომის მაღალი ხარჯების შესახებ.⁵ დიდი მოთხოვნის გაჩენის გამო არა მხოლოდ განვითარებულ, არამედ

⁵ვერნონ რ., საერთაშორისო ინვესტიცია და საერთაშორისო ვაჭრობა პროდუქტის ციკლში. // გაეროს ბიბლიოთეკა "Transnational Corporations" ტომი 1: ტრანსნაციონალური კორპორაციების

სხვა ქვეყნებშიც, საქონლის გაყიდვების მოცულობა პიკს აღწევს (თუმცა მაღალი შემოსავლის მყიდველები იწყებენ შესყიდვების შემცირებას). ამავე დროს, წარმოება ხდება ფართომასშტაბიანი საქონლის მაღალი სტანდარტიზაციის გამო. შედეგად, იზრდება კაპიტალური ხარჯები და შესამჩნევად მცირდება მოთხოვნები მუშახელის კვალიფიკაციის ამაღლებისათვის. პარალელურად, მწარმოებლების კონკურენცია მოიცავს ფასების კონკურენციასაც. ეს ყველაფერი კომპანიებს პირდაპირ ინვესტიციებს უქმნის, სადაც იქმნება ხელსაყრელი პირობები წარმოების დასაწყებად შრომითი ხარჯების დაზოგვისა და გაყიდვების გამარტივების მიზნით (გარდა ამისა, რეექსპორტის რეგულირება განვითარებულ ქვეყნებში, რომლებმაც გაიარეს წარმოება) შემდეგ ეტაპზე - ვარდნის ეტაპზე, მთავარი ტენდენციები გრძელდება: ყველაზე განვითარებულ ქვეყნებში მომხმარებლები გადადიან სხვა, უფრო მაღალ ტექნოლოგიურ პროდუქტზე, ხოლო ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში, მოთხოვნა რჩება საკმაოდ მაღალ დონეზე. ეს იწვევს იმ ფაქტს, რომ საქონლის განთავისუფლება კონცენტრირებულია იაფი შრომის მქონე ქვეყნებში. თავდაპირველად, რ.ნერნამ წარმოადგინა კომპანიის მხოლოდ ინტერნაციონალიზაციის ზოგადი კანონები სწრაფი ეკონომიკური ზრდის კონტექსტში, შეცვლის ტექნოლოგიები, არასრული ინფორმაცია და ვაჭრობის შეზღუდვები. ამავე დროს, არსებობს საქონელი, რომელსაც აქვს ძალიან მოკლე ან ძირითადად არყოფნის სასიცოცხლო ციკლი (ამ უკანასკნელის მაგალითია ფუფუნებადი საქონელი, რომლის ღირებულებას მომხმარებლებისთვის დიდი მნიშვნელობა არ გააჩნია). პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორიის კიდევ ერთი შეზღუდვაა სიტუაცია, რომელშიც მზა პროდუქციის ტრანსპორტირების ღირებულება იმდენად მაღალია, რომ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ალტერნატივა უბრალოდ არ არსებობს. შეუძლებელია პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორიის გამოყენება უცხოეთში ნედლეულის მოპოვებაში ინვესტიციების აღწერის მიზნით, განსაკუთრებით მაშინ, როდესაც ისინი ხორციელდება

თეორია, რედაქტირებულია ჯონზ. დინგინგი, London-Routledge, 1993. გვ. 44-61

სტრატეგიული მიზნების მისაღწევად სახელმწიფოს მონაწილეობით. თეორიას თან წინააღმდეგობა შეინიშნება აგრეთვე იმ შემთხვევებში, როდესაც TNC-ები შედიან ჯერ კიდევ არც თუ ისე ძალზე მძლავრ, მაგრამ პერსპექტიულ ბაზრებზე, სადაც პოზიციები გაერთიანებულია არა იმდენად კონკრეტული პროდუქტის, არამედ მთელი ბრენდისთვის. ამის მაგალითია ევროპული ავტომობილების FDI ჩინეთში FDI-ის კიდევ ერთი ფუნდამენტური თეორია არის OLI-ის ეკლექტიკური თეორია ჯ.დუნინგის მიერ. J. Dunning-ის თეორიამ მსოფლიო პოპულარობა 80-იან წლებში მოიპოვა, მაგრამ მის საფუძველს მკვლევარი ადრე აღგენდა. 50-იან წლებში მან დეტალურად შეისწავლა ბრიტანეთში ამერიკული ფირმების საინვესტიციო პროექტების დიდი რაოდენობის შესახებ და მივიდა იმ დასკვნამდე, რომ ამ პროექტების ეფექტურობაში არსებული განსხვავებები აიხსნება როგორც ცალკეული ფირმების სპეციფიკური მახასიათებლების არსებობით, ისე წარმოშობის ქვეყნის მახასიათებლებით. ამერიკული კომპანიების განყოფილებებმა უფრო მაღალი ეკონომიკური შედეგი გამოიღო ბრიტანელ კონკურენტებთან შედარებით. ეს მიღწევები განპირობებული იყო ტექნოლოგიის საერთაშორისო მოძრაობით, უფრო მონიშნავე მარკეტინგის და მენეჯმენტის გადანაცვლებების გამოყენებით. მოგვიანებით, ამ ორი სარგებლისთვის დაინერგა სპეციალური ტერმინები "საკუთრების სპეციფიკური უპირატესობები" და "ადგილმდებარეობის სპეციფიკური უპირატესობები".⁶

80-იანი წლების დასაწყისში ჯ. დრინინგმა ამ ორი უპირატესობას მესამე დაამატა - „ინტერნიზაციის უპირატესობები“ და ჩამოაყალიბა OLI-ს ეკლექტიკური პარადიგმა, რადგან მოიცავდა არა მხოლოდ თავად დინინგის ნაშრომს, არამედ სხვა მეცნიერთა კვლევებსაც. უპირველეს ყოვლისა, უნდა აღინიშნოს, რომ ჯ.დინინგისათვის OLI თეორიაში მოიცავდა ინტერნეტიზაციის კონცეფციას, რომელიც იმ დროისათვის პოპულარული იყო. იგი ემყარება რ.კოზის თეორიას, წარმოების შექმნის გარიგების ხარჯების განსხვავებებზე დამოუკიდებელ

⁶Dunning J. H, ამერიკული ინვესტიცია ბრიტანეთის წარმოების ინდუსტრიაში. - ლონდონი, 1958

ფირმებთან ხელშეკრულებების გაფორმების გზით (ე.ი. საბაზრო მექანიზმის მეშვეობით) და წარმოების ციკლის მართვა საერთო საწარმოს შიგნით. ბაზრების არასრულყოფილი ეფექტურობის გამო, შუალედური საქონლის საერთაშორისო ნაკადები და მათზე ინფორმაციის მიწოდება ძალიან მაღალია საბაზრო მექანიზმის საშუალებით წარმოების ორგანიზების გარიგების ხარჯები, რაც წარმოების ამ მეთოდს არაპროდუქტიულად აქცევს.

კომპანიის მიერ პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელება აიხსნება მისი ეკონომიკური ეფექტურობის გაზრდის სურვილით, რაც მიიღწევა კომპანიის გლობალურ კორპორაციად გადაქცევით, რომელშიც საგარეო ეკონომიკური ურთიერთობები გარე პროცესებიდან (გარეგანი გარემოებებიდან) გარდაიქმნება შიდა (შინაგანად) გარემოებებად. გარდა ამისა; ს.ჰიმერისა და რ.ვერნონის ნაშრომების საფუძველზე ჯ.დრინინგმა მნიშვნელოვნად გაათავართოვა ახსნა განმარტება "საკუთრების უპირატესობებზე" და "ლოკალიზაციის უპირატესობებზე".⁷ ამავე დროს, მან ხაზი გაუსვა ამ ავტორთა ორი მიმართულების - თეორიის (ინდუსტრიული ბაზრების თეორიას - მონოპოლიების, ოლიგოპოლიების და ა.შ.) თეორიაში ინტეგრაციის მნიშვნელობას. ამ ორი თეორიის საჭიროება განპირობებული იყო იმით, რომ კომპანიის თეორიამ შესაძლებელი გახადა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელების მნიშვნელობის გაცნობიერება, და განლაგების თეორია - პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მიმართულებები. გარდა ამისა, J.Danping- ზე პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორიისგან განსხვავებით, FDI- ს ნაკადების სტატიკური ანალიზი გახდა ძირითადი OLI პარადიგმისთვის. OLI- ის ეკლექტიკური თეორიის პირობებში, FDI- ს დაწყების სამი სახის უპირატესობის მქონე კომპანიის მოთხოვნილება და საკმარისობა განიხილება. უნდა აღინიშნოს, რომ თითოეული ამ კომპანიისთვის ამ სამი პირობის ერთობლიობის სტრუქტურა განსხვავებულია და განისაზღვრება კომპანიის ზომით, ასაკით, გარკვეული კონკურენტების

⁷II. პიტერ გრეი, ეკლექტიკური პარადიგმა: შემდეგი თაობა // ტრანსნაციონალური კორპორაციები, ტომი. 5, 1995. - გვ.25-40

არსებობით, წარმოშობის ქვეყანაში და ა.შ., ამავე დროს, კომპანიის რაიმე სახის უპირატესობის არარსებობის შემთხვევაში, ხდება წამგებიანი წარმოება საზღვარგარეთ. მფლობელობის უპირატესობა შეიძლება მოიცავდეს მონინავე ტექნოლოგიების ფლობას, ნოუ-ჰაუ (მენეჯმენტისა და მარკეტინგის შესახებ გადანაცვლებების ჩათვლით), პატენტები, ფართომასშტაბიანი R&D- ის ჩასატარებლად და ა.შ. კომპანია ხდება პირდაპირი ინვესტორი, თუ მას ლოკალიზაციის უპირატესობა აქვს. უფრო მეტიც, ინვესტიციის ფორმა შეიძლება იყოს ნებისმიერი, მათ შორის მენეჯმენტის ხელშეკრულებების დადება, ფრენშიზინგი ან რაიმე პროდუქტის წარმოების ლიცენზიის გაყიდვა. ლოკალიზაციის (განლაგების) უპირატესობა დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ქვეყანაში ხდება ინვესტიციები. ისინი შეიძლება შეიცავდეს შიდა ბაზრის მოცულობას საბოლოო პროდუქტისთვის, ბუნებრივი რესურსების ხელმისაწვდომობას, ნებისმიერი კანონმდებლობის არსებობას (ანპირიქით, არარსებობას), იაფი შრომის ან მასთან დაკავშირებულ ინდუსტრიების ხელმისაწვდომობას და ა.შ.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელებისთვის აუცილებელი სარგებელის მესამე სახეობაა ინტერნეტიზაციის სარგებელი (ინტერნეტიზაციის უპირატესობები), რაც არის გარიგების ხარჯების შემცირება (ამ შემთხვევაში, ტრანსსასაზღვრო მენეჯმენტის, შუალედური პროდუქტების გადაადგილების, ლიცენზირებისა და კონტროლის ხარჯების შემცირება) კორპორაციის სტრუქტურაში წარმოების ჩათვლით, რაც ხელს უწყობს ინფორმაციის ასიმეტრიის დაძლევას, შეამციროს რისკები. FDI-ს კონცეფციების ურთიერთგამდიდრება მოხდა სხვადასხვა ინტენსივობის ხარისხით თუმცა, 90-იან წლებში, TNC- ს ერთიანი თეორიის ფარგლებში, მათი სინთეზი შესამჩნევად გააქტიურდა UNCTAD- ის ეგიდით, ჯონ დინგისა და მისი თანამოაზრეების ძალისხმევით წყალობით. გავლენა მოახდინა მ.პორტერის კონკურენტული უპირატესობების თეორიის წარმატებამ 90-იანი წლების დასაწყისში, ჯ. დინინგმა შეცვალა ეკლექტიკური თეორიით წარმოდგენილი პირდაპირი ინვესტიციისთვის აუცილებელი უპირატესობების

ნაკრები.⁸ ამ დროს აჩვენეს, რომ ფირმები ახორციელებენ უცხოურ ინვესტიციებს, იმის გამო, რომ ისინი ცდილობენ გაზარდონ მათი მოგება და (ან) საბაზრო კაპიტალიზაცია გლობალურ საბაზრო ეკონომიკაში. ამისათვის მათ უნდა გააუმჯობესონ თავიანთი კონკურენტუნარიანი უპირატესობების გამოყენება, ამ შემთხვევაში ფირმა ხდება პირდაპირი უცხოური ინვესტორი მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მისი ზოგიერთი კონკურენტუნარიანი უპირატესობა ასევე მისი საკუთრების უპირატესობაა. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს უპირატესობები არ არის იდენტური, ე.ი. ყველა კონკურენტული უპირატესობა არ შეიძლება იყოს საკუთრების უპირატესობა და პირიქით. მაგალითად, კონკურენტული უპირატესობა შეიძლება ბუნებრივი რესურსის ექსკლუზიური წვდომის პირობებში იყოს. ამ შემთხვევაში, სხვა უპირატესობების არარსებობის შემთხვევაში, კომპანია უპირატესობას ანიჭებს ნედლეულის ექსპორტს კაპიტალის ექსპორტზე. ამავე დროს, პატენტების, ტექნოლოგიების, სასაქონლო ნიშნის, ორგანიზაციული სტრუქტურის, ქსელური კავშირების ფლობა შეიძლება იყოს როგორც კომპანიის კონკურენტული უპირატესობა, ასევე საკუთრების უპირატესობა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელებაში. უნდა აღინიშნოს, რომ ეს უპირატესობები არ არის იდენტური, ე.ი. ყველა კონკურენტული უპირატესობა არ შეიძლება იყოს საკუთრების უპირატესობა და პირიქით. მაგალითად, კონკურენტული უპირატესობა შეიძლება ბუნებრივი რესურსის ექსკლუზიური წვდომის პირობებში იყოს. ამ შემთხვევაში, სხვა უპირატესობების არარსებობის შემთხვევაში, კომპანია უპირატესობას ანიჭებს ნედლეულის ექსპორტს კაპიტალის ექსპორტზე. ამავე დროს, პატენტების, ტექნოლოგიების, სასაქონლო ნიშნის, ორგანიზაციული სტრუქტურის, ქსელური კავშირების ფლობა შეიძლება იყოს როგორც კომპანიის კონკურენტული უპირატესობა, ასევე საკუთრების უპირატესობა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელებაში . E. Penrose-

⁸კონ. დინინგი, განვითარების ახალი პარადიგმისკენ: საერთაშორისო ბიზნესის განმსაზღვრელ ფაქტორთა გავლენა // ტრანსნაციონალური კორპორაციები, ტომი. 2006 წ. 15, - გვ. 173 -227

ის მიდგომის⁹ გამოყენებით FDI- ს ეკლექტიკური თეორიის მომხრეებს საშუალება მიეცათ დაეტოვებინათ ფირმა ნეოკლასიკური შეხედულებისამებრ და მიეღოთ მკვლევარების პოზიცია საერთაშორისო ბიზნესში. E. Penrose- ის გაგებით, ფირმა (კომპანია) არის რთული ეკონომიკური და სოციალური ინსტიტუტი, და არა მხოლოდ ეკონომიკის .მთავარი ადმინისტრაციული ერთეული, არამედ სამრეწველო რესურსების ერთობლიობა (საკუთარი და ჩართული), რომლის დახმარებით ხდება საქონელი და მომსახურება მზადდება და ხორციელდება მოგებით. ამრიგად, კომპანიისგან ვითარება მუდმივად მოითხოვს გარკვეული ტიპების მრავალი რესურსის ხელმისაწვდომობას. თითოეულ რესურსს იღებენ დისკრეტული მხარეები. ამრიგად, მდგრადი ზრდისთვის არსებობს სტიმული, რომ ინდივიდუალური რესურსების ხელმისაწვდომი "ჭარბი წყაროებიდან" ეფექტურობის გაზრდის ახალი შესაძლებლობები, ეფექტურობის ზოგადი ზრდის მიზნით. ამ იდეებზე დაყრდნობით, ჩ.მუნდატრულმა, ფირმის არსებული უპირატესობების ტრადიციულ ანალიზთან ერთად, დაადგინა "არატრადიციული" პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, როდესაც კომპანია იწყებს ინტერნაციონალიზაციას მისი უარყოფითი მხარეების გამო. ამ ნამუშევრების საფუძველზე ჯ.დინინგმა გააფართოვა თავისი უცხოური ინვესტიციების ძირითადი მოტივების სია. ადრეულ ნაშრომებში მან გამოავლინა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ძირითადი მოტივი: ახალი ბაზრების ხელში ჩაგდება (სიტყვის ფართო გაგებით - დივერსიფიკაცია, რათა მოხდეს ფართო სპექტრის რისკების შემცირება და ერთ ქვეყანაში ციკლური რყევებისადმი დამოკიდებულების შემცირება).

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების განხორციელებისთვის აუცილებელი და საკმარისი პირობების გამოყენება, რომელიც ეკლექტიკური თეორიისთვისაა დამახასიათებელი, "ახალი აქტივების დამატების" სტრატეგიაზე გადავიდა. ასე რომ, იმ შემთხვევისთვის, როდესაც ინტერნიზაციის უპირატესობა არ არსებობს,

⁹Penrose E., ფირმის ზრდის თეორია. - ოქსფორდი, 2009. 17. 28

ანალოგია დგება „არსებული აქტივების ათვისების“ სტრატეგიის განხორციელებაში და საკუთარი R&D-ს განხორციელების, ლიცენზიების მოპოვების და სამშობლოში წამყვანი ტრანსნაციონალური კორპორაციების ერთობლივი სანარმოების შექმნას შორის, ”ახალი აქტივების დამატების“ სტრატეგიის შესაბამისად. ვინაიდან პირდაპირი ინვესტიციის ეკლექტიკური თეორიის საფუძველზე განხორციელებული ანალიზები ჩვეულებრივ ხდებოდა მაკროეკონომიკურ დონეზე, ყველაზე ხშირად მათემატიკური მეთოდების გამოყენებით, საკმაოდ ლოგიკური გახდა, რომ გარკვეულ ქვეყნებში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზოგადი ექსპორტის და იმპორტის ურთიერთკავშირის შესწავლა საკმაოდ მნიშვნელოვანია. შესაბამის კონცეფციას ეწოდება ინვესტიციის განვითარების გზის თეორია (ინვესტიციების განვითარების გზა.¹⁰ ჯ.დანიინგისა და მისი მიმდევრების აზრით, ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ხუთი დონე გამოირჩევა, რაც განპირობებულია ეროვნული კორპორაციების განსხვავებული მახასიათებლებით. შედეგად, საკუთრებისა და ლოკალიზაციის უპირატესობათა არსებული სიმრავლე განსაზღვრავს ექსპორტირებული და იმპორტირებული პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების დაგროვილი რაოდენობით განსხვავებულ კოეფიციენტებს და მოცულობებს. პირველ ეტაპზე ხასიათდება განუვითარებელი ეროვნული ეკონომიკა, ლოკალიზაციის უპირატესობათა ნაკლებობა (გარდა მდიდარი ბუნებრივი რესურსების ხელმისაწვდომობისა, დიდი პოტენციური ბაზრის, იაფი შრომისა). ეს ინვესტ უცხოეთიდან კაპიტალის იმპორტის დაბალ დონეს. ამავე დროს, ეროვნული ფირმები ძალიან სუსტია საკუთარი საგარეო ექსპანსიის დასაწყისში. მეორე ეტაპზე გადასვლა განპირობებულია, ინვესტიციის განვითარების გზის თეორიის თვალსაზრისით, ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის მნიშვნელოვან ზრდას, რაც ინვესტ ძველი და ახალი ლოკალიზაციის უპირატესობების წარმოშობას, რაც თავის მხრივ ზრდის პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების შემოდინებას. ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის

¹⁰ იხილეთ, მაგალითად, მსოფლიო ინვესტიციების ანგარიში 2006. გვ. 143 – 146

ზრდა იწვევს მოსახლეობის ფულადი შემოსავლების ზრდას, იზრდება მომხმარებელთა მოთხოვნა. ეს ზრდის პოტენციურ ბაზარს და ქვეყანას მიმზიდველს ხდის უცხოური TNC-ებისთვის. ამ ეტაპზე, ეროვნულ ფირმებს ჯერ კიდევ არ აქვთ ტრანსნაციონალიზაციის პოტენციალი. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეროვნული TNC-ები გამოჩნდება, მათი ინტერესი მეზობელ სახელმწიფოებშია კონცენტრირებული. განვითარების მესამე ეტაპზე: აღინიშნება კაპიტალის იმპორტის ზრდის შეფერხება იმის გამო; რომ ადგილობრივი ფირმები იწყებენ დინამიურად განვითარებას და იქცევა TNC-ების ძლიერ კონკურენტად. ეს იწვევს იმ ფაქტს, რომ ქვეყანა მიმზიდველი ხდება კვლევითი ინსტიტუტებისთვის მხოლოდ ცალკეულ ინდუსტრიებში, სადაც მისი ლოკალიზაციის უპირატესობები ყველაზე ძლიერია. ამასთან, ქვეყანა იწყებს ეკონომიკური პირობების შემუშავებას; სრულფასოვანი ეროვნული TNC-ების ფორმირებისთვის. მიუხედავად ამისა, დაგროვილი ინვესტიციების ბალანსი ადგილზე და უცხოეთში კვლავ მიკერძოებულია იმპორტირებული კაპიტალის ინვესტიციების სასარგებლოდ; ექსპორტი, კაპიტალი: ჯერ კიდევ მეზობელ ქვეყნებში გადააქვთ, თუმცა პირველი ეროვნული TNC-ები იწყებენ გამოვლენას და მოქმედებენ გლობალურ დონეზე. მეოთხე ეტაპი ინვესტიცია, განვითარების ბილიკები: ახასიათებს იმპორტის ინვესტიციის გადაჭარბება ექსპორტზე. მრავალეროვნული კომპანია ტრანსნაციონალურ კორპორაციად გადაიქცევა, უფრო მეტიც: გლობალურ დონეზე. ახლახან გამოიკვეთა კიდევ ერთი, მეხუთე ეტაპი, რომლის დროსაც კაპიტალის ექსპორტი და იმპორტი ერთმანეთს დააბალანსებს. ითვლება, რომ ამ ეტაპზე უკვე მიღწეულია: მხოლოდ აშშ. მკვლევარები ახლა აღიარებენ ინვესტიციების განვითარების გზების თეორიის (IDP) შეზღუდვებს. ამ თეორიის კრიტიკოსები მიუთითებენ, რომ ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ანალოგიური დონის მქონე ქვეყნებს აქვთ ექსპორტირებული და იმპორტირებული კაპიტალის განსხვავებული ბალანსი. იგივე ითქმის საპირისპირო განცხადებისთვისაც - განვითარების განსხვავებული დონის მქონე ქვეყნებს აქვთ ინვესტიციის ნაკადების ანალოგიური ბალანსი, მაგალითად, თურქეთი და

ავსტრალია, ტაივანი და კანადა, მექსიკა და ბელგია. ამასთან, არცერთი მკვლევარი არ უარყოფს ორი კანონის არსებობას: ექსპორტირებული და იმპორტირებული ინვესტიციების ნაკადების დამოკიდებულება ქვეყნის განვითარების დონეზე. თუ გავითვალისწინებთ კაპიტალის წმინდა ექსპორტიორებს (ერთ სულ მოსახლეზე), მაშინ მათი უმეტესი ნაწილი იქნება ქვეყნები, რომელთაც აქვთ განვითარების მაღალი დონე უმეტეს სოციალურ-ეკონომიკურ მაჩვენებლებში. ამავე დროს, უცხოური ინვესტიციების მცირე ნაკადების მქონე ქვეყნებს შორის (როგორც იმპორტირებული, ასევე ექსპორტირებული) უმეტესი განვითარებული ქვეყნები დაიკავებენ უმრავლესობას. როგორც წესი, ყველა გამონაკლისი აიხსნება დამატებითი პირობებით, რაც აუცილებელს ხდის მათ ინტეგრაციას ინვესტიციების განვითარების გზის თეორიაში. მაგალითად, აღინიშნება, რომ განვითარებად ქვეყნებში ტრანსნაციონალურმა კორპორაციებმა დაიწყეს საქმიანობის ინტერნაციონალიზაცია გაცილებით გვიან, ვიდრე განვითარებულ ქვეყნებში, მაგრამ ეს პროცესი დაჩქარებულია გლობალიზაციის გავლენის ქვეშ. ეკონომიკაში ასევე არსებობს ¹¹ ორი არათანაბარი ნაწილი: ერთი მათგანი ორიენტირებულია საერთაშორისო ბაზარზე და უფრო განვითარებულია, ხოლო მეორე ემსახურება შიდა ბაზარს. ამან შეიძლება გამოიწვიოს გლობალურად კონკურენტული კომპანიების გაჩენა, რომელთაც ქვეყნის განვითარების ზოგადად დაბალი დონე აქვთ. ინვესტიციის განვითარების გზის კონცეფცია, რომლის თანახმადაც განვითარებადი ქვეყნები გადიან იმავე გზას, როგორც მაღალგანვითარებულები.

TNC-ების ტერიტორიული განვითარების თეორია მეტად მნიშვნელოვანია კომპანიებისთვის. რომელიც შემოთავაზებულია რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის მსოფლიო ეკონომიკისა და საერთაშორისო ურთიერთობების ინსტიტუტის თანამშრომელის, ა. ვ. კუზნეცოვის მიერ და წარმოადგენს დინამიური განაწილების

¹¹კოჯიმა კ. მაკროეკონომიკური და საერთაშორისო ბიზნეს მიდგომა მიმართული უცხოური ინვესტიციების მიმართ, // გაეროს ბიბლიოთეკა ტრანსნაციონალური კორპორაციებისთვის, ტომი 1, ტრანსნაციონალური კორპორაციების თეორია, რედაქტირებულია ჯონ II დინინგი, ლონდონი. Routledge, 1993 P 242-258

თეორიას¹² იგი განმარტავს კომპანიების ინვესტიციების გაფართოების სივრცულ სტრატეგიებს და ქვეყნებსა და მათ რეგიონებს შორის დაკავშირებულ განსხვავებებს ინვესტიციის მიმზიდველობაში. ფირმები, როგორც წესი, გადიან მათი განვითარების რამდენიმე განსხვავებულ ეტაპს. თავდაპირველად ჯ.იოჰანსონმა შექმნა სქემა, რომელიც მოიცავს ოთხ პირობით ეტაპს:

1. სისტემური ექსპორტის ნაკლებობა
2. ცალკეული შუამავალი ფირმების მეშვეობით ექსპორტის გაძლება
3. საზღვარგარეთ გაყიდვების ფილიალების ორგანიზება
4. უცხოური წარმოების ერთეულების შექმნა

შემდგომში ეს სქემა გააუმჯობესა ლარს.ჰოკინსონმა. მან უკვე დაადგინა ინდუსტრიული TNC-ების განვითარების 5 ეტაპი:

1. ერთ სართულიანი კომპანიის შექმნა (ქარხანაში განლაგებულია ადმინისტრაციული აპარატურა და გაყიდვების სერვისები)
2. ეროვნული ბაზრის დაპყრობა (კომპანია ხდება მრავალქარხანა, მაგრამ საწარმოები ერთსა და იმავე მხარეში არიან, თუმცა გაყიდვები ხორციელდება მთელი ქვეყნის მასშტაბით)
3. ექსპორტის მეშვეობით გაყიდვების ოფისები გაყიდვების ქსელი იზრდება; ისეთ ქვეყნებში, სადაც არ არსებობს სავაჭრო ბარიერები, იწყება დილერების მეშვეობით პროდუქციის გაყიდვა);
4. უცხოური შვილობილი კომპანიების დაარსება (განვითარება გრძელდება სახლში; იხსნება უცხოური გაყიდვების ფილიალები და შვილობილი კომპანიები, მაგრამ მხოლოდ იმ ქვეყნებში სადაც სავაჭრო ბარიერები არაა)

¹²კუზნეცოვი A.V., გერმანული კომპანიების მსოფლიო ეკონომიკური ურთიერთობები, მოსკოვი: IMEMO RAS, 2004. გვ. 21-27

5. სამრეწველო TNC-ების ფორმირება, (სავაჭრო პროტექციონიზმის მქონე ქვეყნებში. საბოლოოდ, გაყიდვები იქმნება დილერებთან ან საკუთარი გაყიდვების ფილიალების მეშვეობით).

6.

1.2 ტრანსნაციონალური კორპორაციები ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემაში

XIX საუკუნის ბოლოდან საერთაშორისო ფირმები მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ გლობალიზაციის პროცესებში; ამ დროს წარმოიშვა მრავალეროვნული კომპანიები და მოხდა მათი განვითარება, თუმცა შემდგომ მოხდა ამ პროცესის შეჩერება პირველი მსოფლიო ომის, 30-იანი წლების საერთაშორისო ეკონომიკური კრიზისის და მეორე მსოფლიო ომის გამო. მე-20 საუკუნის მეორე ნახევარში, მრავალეროვნული კომპანიები იღებენ ახალ იმპულსს მათი განვითარებისთვის, ინტენსიური საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციით. ეს იწვევს იმ ფაქტს, რომ * ჩნდება ახალი კომპანიები, რომლებიც მსოფლიო ბაზარზე შედიან კაპიტალის ექსპორტიორებად; 80-იან წლებში დაფიქსირდა საერთაშორისო, ფინანსური და ეკონომიკური სფეროს ლიბერალიზაცია, ამოღებულია უცხოური ინვესტიციების მრავალი ბარიერი, რაც ხელს უწყობს უკვე ჩამოყალიბებული TNC-ების შემდგომ გაფართოებას და წარმოქმნას. XXI საუკუნის მეორე ნახევარში იცვლება საერთაშორისო კომპანიების საქმიანობის ფორმები და ხასიათი: საერთაშორისო ასოციაციები არ არიან კმაყოფილნი შეზღუდულ ტერიტორიებზე მოქმედებებით, როგორც ეს ხშირად იყო კოლონიურ ხანაში, მაგრამ ხელმძღვანელობენ გლობალური ექსპანსიის კონცეფციით; ისინი მთელ მსოფლიო ეკონომიკას ხედავენ, როგორც მათი კაპიტალის გამოყენების სფეროს. XXI საუკუნის დასაწყისში მოქმედი TNC-ები აღწევს ზომებს, რომლებიც შედარებულია მრავალი განვითარებადი ქვეყნის ეკონომიკასთან და ზოგიერთ განვითარებულ კომპანიაში იზრდება ფირმების რიცხვი, რომლებიც შეიძლება

ტრანსნაციონალურ კომპანიებს მიეკუთვნებოდნენ, ჩნდებიან განვითარებადი ეკონომიკის ახალი მოთამაშეები, როგორცაა ჩინეთი და რუსეთი, ბრაზილია. ადრე ეს სახელმწიფოები ითვლებოდნენ ექსკლუზიურ კაპიტალის იმპორტიორებად, მაგრამ ახლა ხან ამ ქვეყნებიდან კომპანიები აქტიურად აფართოებდნენ კაპიტალს. ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის ერთ – ერთი მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს. ისინი აკავშირებენ ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის მონაწილეებს და ურთიერთქმედებენ მათთან. TNC-ები იზიდავენ კორპორაციულ კაპიტალს ბირჟებზე და ბანკების დახმარებით ახდენენ მის საგარეო პროექტირებას. სატრანსპორტო, სადაზღვევო და სატელეკომუნიკაციო კომპანიები უზრუნველყოფენ TEK-ს ყოველდღიურ მუშაობას. სახელმწიფოები ქმნიან ინსტიტუციურ გარემოს და ამ გარემოში არსებული განსხვავებები იწვევს იმ ფაქტს, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში არსებობს ეკონომიკური პირობების განსხვავებები. ეს კი კომპანიას უბიძგებს ტრანსნაციონალურ დონეზე შესვლას, რითაც მოგებას მიიღებს ეკონომიკური საქმიანობის პირობებში არსებული განსხვავებებისგან. TNC-ების ურთიერთობა ამ ყველა მონაწილესთან ერთად ტრანსნაციონალური გარემოს ხასიათს ქმნის. ამასთან, მონაწილეებს შეუძლიათ ერთმანეთთან ურთიერთობა ტრანსნაციონალური კორპორაციების მონაწილეობის გარეშე, მაგრამ კორპორაციებთან ურთიერთობა ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის მთავარი ელემენტია. ტერმინები "ტრანსნაციონალური კორპორაცია" და "საერთაშორისო კორპორაცია", რომელიც ეხება ფირმებს, რომლებიც აწარმოებენ თავიანთ საწარმოო საქმიანობას იმ ქვეყნებიდან, საიდანაც ისინი წარმოიშვნენ და სადაც მდებარეობს მათი შტაბი.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დაიწყო თეორიების გამოჩენა უცხოური ინვესტიციების გამომწვევ მიზეზებსა და მექანიზმებზე, აგრეთვე ტერმინები, რომლებიც ამ ფენომენს ეხება. თავდაპირველად, შემოთავაზებულ იქნა ყველა კომპანიის დაყოფა ნაციონალურ კომპანიებად, მრავალეროვნული და საერთაშორისო მასშტაბით, რაც დამოკიდებულია უცხოეთში არსებული აქტივების

სპეციალურ მოცულობაზე. მოგვიანებით, ამგვარი განყოფილება შეიცვალა ერთიანი ტერმინით "მრავალფეროვნული კორპორაცია", რომლის სინონიმი იყო "პირველი საერთაშორისო კორპორაცია". დიდი ხნის განმავლობაში, ფირმების TNC-ს გადაცემისას, გაგრძელდა სხვადასხვა რაოდენობრივი კრიტერიუმების გამოყენება. უფრო მეტიც, ზოგჯერ ისინი საკმაოდ მაღალია, მაგალითად, ამ დროს UNCTAD-ის განმარტება მოითხოვდა, რომ კომპანია მოქმედებს მინიმუმ 6 ქვეყანაში, რათა გახდეს ტრანსნაციონალური. დღეისათვის, რაოდენობრივი კრიტერიუმები შემცირებულია. "ტრანსნაციონალური" კორპორაციის (TNCs) კატეგორია ძალიან მრავალფეროვანია და მოიცავს მრავალფეროვან ელემენტს. ტრანსნაციონალური კორპორაციების კონცეფციის ყველაზე ფართო განმარტება მოცემულია ეკონომიკურ ლექსიკონებში, თუმცა, ისინი ძალიან იშვიათად განსაზღვრავენ ნებისმიერ კრიტერიუმს. ამრიგად, თანამედროვე ეკონომიკური ლექსიკონი ტრანსნაციონალური კორპორაციის შემდეგ განმარტებას იძლევა: TNCs არის ფირმები, კორპორაციები, კომპანიები, რომლებიც თავიანთი ოპერაციების უმეტესწილს ახორციელებენ იმ ქვეყნის ფარგლებს გარეთ, სადაც ისინი არიან რეგისტრირებულნი, ყველაზე ხშირად რამდენიმე ქვეყანაში, სადაც მათ აქვთ ფილიალებისა და საწარმოების ქსელი. გარდა ამისა, "კომპანიებს, რომლებსაც არ აქვთ უცხოური წარმოება, მაგრამ ყიდის პროდუქციას ექსპორტისთვის და ემსახურებიან ამ პროდუქტებს იმპორტიორ ქვეყნებში, ასევე შეიძლება ჰქონდეთ უცხოური ფილიალები. ასევე, TNC-ები არ განახორციელებენ თავიანთი საქმიანობის უმეტესობას საზღვარგარეთ. მაგალითად, ბევრი TNC-ები ისე ვითარდება, რომ წარმოების დიდი ნაწილი ინახება მათ ქვეყნებში.¹³

¹⁴მშობელი ორგანიზაცია განისაზღვრება, როგორც ორგანიზაცია, რომელიც აკონტროლებს სხვა ქვეყნებში სხვა ბიზნეს ერთეულების აქტივებს, როგორც წესი, ფლობს ერთეულის კაპიტალის გარკვეულ წილს.

¹³Raizberg B.A., Lozovsky L. Sh., Starodubtseva E. B. თანამედროვე ეკონომიკური ლექსიკონი. მე -5 გამოც., M.: INFRA-M, 2007. S. 374. 15 Wolfel C. J. Encyclopedia of Banking and Financial

¹⁴მსოფლიო ინვესტიციის ანგარიში 2009. გვ.243

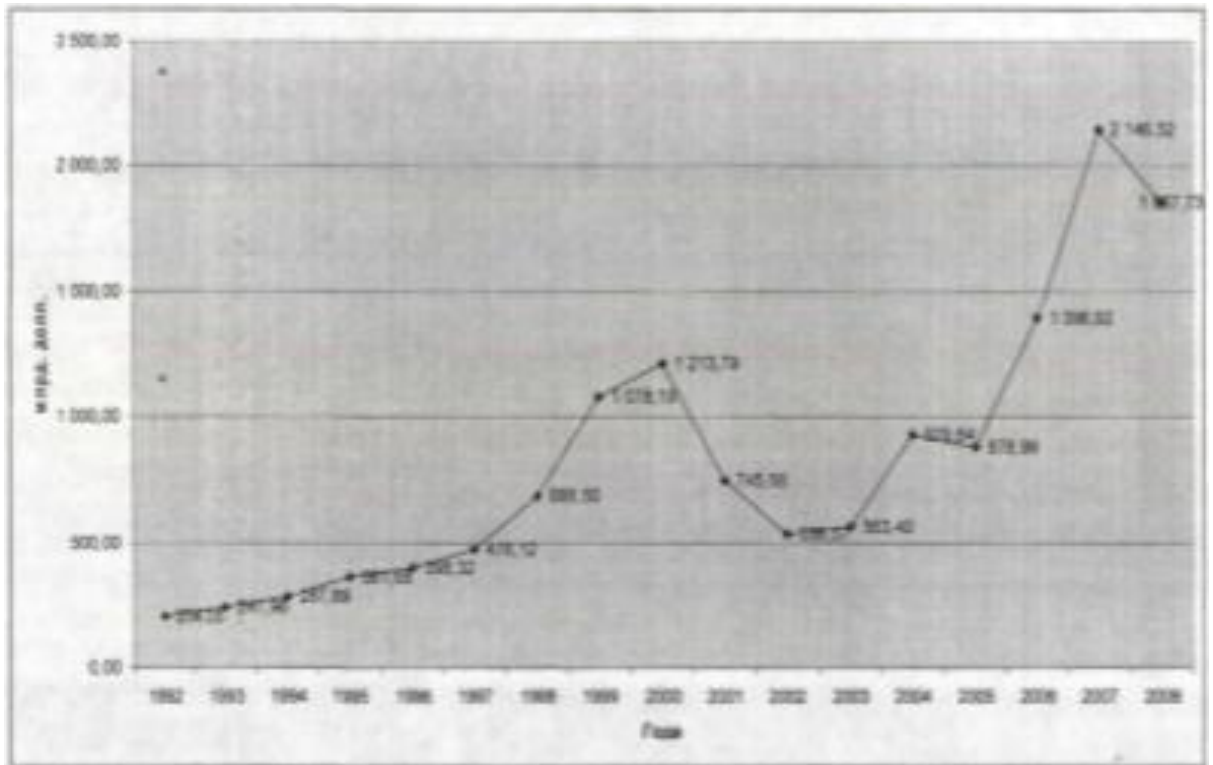
უცხოური ფილიალი არის სააქციო საზოგადოება ან არააქციონალური კომპანია, რომელშიც ინვესტორ-არარეზიდენტს აქვს წილი, რომელიც საშუალებას აძლევს მას გააცნობიეროს თავისი ინტერესი ამ კომპანიის მენეჯმენტში (სააქციო საზოგადოება 10% -იანი წილი ან სააქციო საზოგადოებისთვის მისი ეკვივალენტი).

შვილობილი კომპანია არის სააქციო საზოგადოება, რომელშიც სხვა კომპანია ფლობს აქციონერთა ხმის უფლების ნახევარზე მეტს და უფლება აქვს დანიშნოს ან მოხსნას კომპანიის ადმინისტრაციული მმართველი ან სამეთვალყურეო ორგანოს უმეტესი ნაწილი. როგორც წესი, ეკონომიკურ ლიტერატურაში TNC განისაზღვრება, როგორც კომპანია, რომელსაც აქვს გარკვეული კრიტერიუმები. ამასთან, სხვადასხვა მკვლევარებმა ტრანსნაციონალური საწარმოს განსხვავებული კრიტერიუმები განსაზღვრეს. ეს კრიტერიუმები შეიძლება იყოს როგორც რაოდენობრივი, ასევე თვისებრივი. ყველაზე მნიშვნელოვანი კრიტერიუმები თვისებრივია, რადგან საშუალებას მოგვცემთ ზუსტად განსაზღვროთ კონკრეტული კომპანია ტრანსნაციონალურია, თუ არა. ამავე დროს, რაოდენობრივი კრიტერიუმები საშუალებას იძლევა სწრაფად შეარჩიონ ასეთი კომპანიები. ამასთან, რაოდენობრივი ინდიკატორების სწორად არჩევით, მრავალეროვნული კომპანიების სიები სხვადასხვა კრიტერიუმების მიხედვით დიდად არ განსხვავდება.

TNC შეიძლება გახდეს კომპანია, რომელსაც არ აქვს წარმოების ფილიალები საზღვარგარეთ, მაგრამ ატარებს აქტიურ საგარეო ვაჭრობას, მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს საერთაშორისო ბაზრებზე საქონელზე და მომსახურებაზე (განსაკუთრებით საკუთარი პროდუქციის ბაზრები, აგრეთვე ნედლეული მისი წარმოებისთვის), კაპიტალი და წარმოების სხვა ფაქტორებზე. ამავე დროს, მან გავლენა უნდა მოახდინოს ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის ინსტიტუციონალურ გარემოზე და განსაზღვროს მისი განვითარება. გარდა ამისა, იგი თავად ხდება ამ სისტემაზე დამოკიდებული, რადგან მისი პროდუქციის ბაზარზე (ან მისი წარმოებისთვის ნედლეულის ცვლილებები) გარე ფაქტორებმა შეიძლება

მნიშვნელოვანი გავლენა იქონიოს მისი საქმიანობის ბუნებაზე. ასევე გასათვალისწინებელია, რომ უცხოურ ბაზრებზე შესვლისას მან უნდა მიიღოს "თამაშის წესები", რომელიც მანამდე იყო გაბატონებული არსებული ინსტიტუციების იდეით. ასეთ ტრანსნაციონალურ მართვის სისტემაში მონაწილე კომპანია გარდაიქმნება ტრანსნაციონალურ კორპორაციად (როგორც წესი, კომპანიის განვითარების ამ ეტაპზე, უკვე მოხდა საკუთრების უფლების გამიჯვნა და მენეჯმენტი, რომელიც გადაეცა პროფესიონალურ მენეჯერებს, თუ არა მთლიანად, მაშინ მისი მნიშვნელოვანი ნაწილი). "ამავე დროს, უნდა გვახსოვდეს, რომ TNC-ებს არ აქვთ მონოპოლიური ეკონომიკური და ინსტიტუციური ძალა ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემაში, რადგან მათ გარდა არსებობს სხვა მონაწილეები, მაგალითად, სახელმწიფოები, რომლებიც წარმოდგენილია ეროვნული მთავრობებით, ტრანსპორტული ორგანიზაციებით, ტრანსნაციონალური ბანკებით და სხვა სტრუქტურებით. ამასთან, ტრანსნაციონალური კაპიტალი უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების ფორმით (FDI) წარმოადგენს TNC-ების საქმიანობის ცენტრს. უცხოური პირდაპირი ინვესტიცია არის ინვესტიცია, რომელიც მონაწილეობს გრძელვადიან ურთიერთობებში და ასახავს ერთი ეკონომიკის რეზიდენტის (უშუალო უცხოელი ინვესტორის) მიერ მუდმივ ინტერესს და კონტროლს ახდენს სხვა ეკონომიკაში (კომპანიაში ან უცხოური ფილიალის შვილობილ კომპანიაში) მცხოვრებ საწარმოებში. FDI გულისხმობს ინვესტორის მნიშვნელოვან გავლენას საწარმოს მენეჯმენტზე. ასეთი ინვესტიციები მოიცავს თავდაპირველ გარიგებებს ორ ბიზნეს ორგანიზაციას შორის ინვესტორსა და ფილიალს შორის. FDI მოიცავს კაპიტალს, ინვესტიციურ მოგებას და შიდა სესხებს. უცხოური ინვესტორის მიერ ფილიალში შექმნილი აქციების რეინვესტირებული მოგება არის ფილიალის მოგება, რომელიც არ არის განაწილებული დივიდენდად, სესხები არის ინვესტორის მიერ მის ფილიალზე გაცემული სესხები. ამრიგად, ჩანს, რომ უცხოური პირდაპირი ინვესტიციის განმარტება ზუსტად აღწერს იმ პროცესების არსს, რომლებიც ემყარება ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობას.

FDI- ის დინამიკა მსოფლიოში



დიაგრამა 1.1 წყარო: UNCTAD მონაცემთა ბაზა FDI და TNC [ელექტრონული რესურსი]. <http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=3084>

1992 წლიდან 2008 წლამდე, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების მოცულობა გაიზარდა 9.1-ჯერ 204.05 მილიარდი აშშ დოლარით (2007 წელს, პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ოდენობამ შეადგინა 2,146.5 მილიარდი აშშ დოლარი, რაც არის 10, 5-ჯერ მეტი, ვიდრე 1992 წელს. რამდენიმე ფაქტორმა გავლენა მოახდინა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდაზე, ახალი TNC-ების წარმოქმნაზე და არსებულთა გაზრდაზე: - მაკროეკონომიკური - მიკროეკონომიკური, ინსტიტუციური. ყველაზე მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური ფაქტორი იყო მაკროეკონომიკური სტაბილურობისა და ზრდის გრძელი პერიოდი. მიკროეკონომიკურ ფაქტორებს შორის აღსანიშნავია ახალი ბაზრების გაჩენა და პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების გამოყენების პროგრამა, ჯერ ყოფილი სსრკ-ს ქვეყნებში, შემდეგ კი აზიის ქვეყნებში. ინსტიტუციური ფაქტორები მოიცავს ფინანსური და ეკონომიკური კანონმდებლობის ლიბერალიზაციას. როგორც

მოღვაწეები აჩვენებენ, ამ ყველაფრისგან ყველაზე დიდი სარგებელი მიიღეს უკვე არსებულმა TNC-ებმა, რომლებმაც გაათავართოვეს ფილიალების ქსელი, თუმცა ამავდროულად ეს საშუალებას მისცემდა ახალი TNC-ების წარმოქმნას, პირველ რიგში განვითარებადი ქვეყნებიდან. პირდაპირი ინვესტიციების გარდა, ასევე აღინიშნება პორტფელის ინვესტიციები. პორტფელის ინვესტიციები მოიცავს ინვესტიციებს სესხის ფასიან ქალაქებში, ფასიანი ქალაქების მეორად ბაზარზე, წარმოებულ ფინანსურ ინსტრუმენტებში, ფულის ბაზრის ინსტრუმენტებში, აგრეთვე სხვადასხვა სესხებსა და სესხებზე ¹⁵. პორტფელის ინვესტიციების განხორციელებისას, როგორც წესი, ინვესტორები არ ცდილობენ იმ ადამიანზე კონტროლის დამყარებას ვისთანაც ხდება ინვესტიციების ჩადება. პირდაპირი ინვესტიციები შეუძლებელს ხდის ინვესტორებისთვის ბაზრის სწრაფად დატოვებას; აქტივების გატანის მცდელობისას, ისინი საკმაოდ მაღალი გამოსასვლელი ბარიერების წინაშე აღმოჩნდებიან. თავის მხრივ, პორტფელის ინვესტიციები ძირითადად დამოკიდებულია არჩეული ფინანსური ინსტრუმენტის ლიკვიდობაზე. ასე რომ, თუ ინვესტიციები ხორციელდება საფონდო ბირჟაზე ჩამოთვლილ აქციებში, მაშინ მათი გაყიდვა და თანხების ამოღება არ წარმოადგენს რაიმე განსაკუთრებულ პრობლემას. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ვინაიდან პორტფელის ინვესტორები არ ცდილობენ ინვესტიციურებულ ობიექტზე კონტროლის დამყარებას, ასეთი პაკეტი ძალიან დიდი არ იქნება. ამასთან, მაღალი გასასვლელი ბარიერები იწვევს იმ ფაქტს, რომ პირდაპირი ინვესტიცია ხორციელდება უფრო გრძელი პერიოდის განმავლობაში. პორტფელის ინვესტიციები ასევე ნაკლებად სარისკოა, ვიდრე პირდაპირი ინვესტიციები.

ინვესტიციების უმეტესი ნაწილი სესხებისა და ინვესტიციების სახით არის სავალო ინსტრუმენტებში. მრავალეროვნული კომპანიები იყენებენ მათი გათავართობის სხვადასხვა მეთოდებს საზღვარგარეთ. ტრადიციულ ფორმასთან

¹⁵ გადახდების ბალანსის სახელმძღვანელო. მე-5 გამოცემა. სსფ, 1993 წ. 127

ვაჭრობასთან ერთად (საქონლისა და მომსახურების გაყიდვა), გაცვლის ახალი ფორმები ¹⁶, როგორცაა სამრეწველო თანამშრომლობა, სამეცნიერო და ტექნიკური ცოდნისა და გამოცდილების გაცვლა და სხვა სერვისები, უფრო მნიშვნელოვანი ხდება TNC-ებისთვის. სამრეწველო თანამშრომლობა განვითარდა TNC-ების ფარგლებში 60-იანი წლების ბოლოს, სამეცნიერო და ტექნიკური ცოდნის ვაჭრობის ფორმით. ახლა ის არის ქვეყნებს შორის საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების ყველაზე სწრაფად მზარდი სფერო. ასეთი გაცვლა შესაძლებელი გახდა მხარეების ინტერესის გამო, წარმოების პროცესების გამო. გაცვლითი სფეროს ცვლილებებმა საშუალება მისცა TNC-ებს თავიანთი საერთაშორისო საქმიანობისას გამოიყენონ ახალი ფორმები და მეთოდები, რაც დიდწილად დამოკიდებულია კომპანიის წარმოების პროცესების ბუნებაზე, პროდუქციის ტიპებზე, წარმოების სტრუქტურაზე, უცხოური ფილიალების საქმიანობის ბუნებაზე და მათი მონაწილეობის ხარისხზე მთელი კომპანიის საწარმოო ჯაჭვებში, ისევე, როგორც ქვეყნების სპეციფიკიდან. პირდაპირი საერთაშორისო ინვესტიციის სფეროში TNC-ების დომინირების შენარჩუნება შესაძლებელი გახდა მათი საერთაშორისო საქმიანობის ფორმებისა და მეთოდების შემუშავების წყალობით. მეორეს მხრივ, უცხოეთში TNC-ების ქცევის სტრატეგიების ცვლილებამ საშუალება მისცა მათ გაზარდონ კაპიტალის ექსპორტი. ამრიგად, ინვესტიციის ფორმებისა და მეთოდების შემუშავება ინვესტ საერთაშორისო ფირმების ახალი მახასიათებლების წარმოქმნას, მაგრამ ამავე დროს ისინი განსაზღვრავენ საერთაშორისო ურთიერთობების ამ სფეროს.

უცხოეთში TNC კაპიტალის ექსპორტის მრავალი ფორმა არსებობს. უპირველეს ყოვლისა, აუცილებელია გამოვყოთ ახალი წარმოების ობიექტების მშენებლობა სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე და მათი შემდგომი ჩართვა დედა კომპანიის ან მისი სხვა უცხოური ფილიალების მიწოდების ქსელში.

¹⁶ბაბანოვა K, TNC სტრატეგიები გლობალურ ეკონომიკაში // ეკონომიკური სტრატეგიები, 2006 4 4 P 128-133

გთავაზობთ სქემას იმისა , თუ როგორ არის გადანაწილებული მსოფლიო ბაზარი 10 წამყვანი ტრანსნაციონალური კომპანიის მიერ



სურათი1.2 წყარო:Intermedia.ge/სტატია/64362-10-უმსხვილესი კორპორაცია-რომელსაც-ეკუთვნის-ყველაფერი-რასაც-ვყიდულობთ/28/

TNC- ების გაფართოების კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მეთოდია არსებული ფირმების ან მათი ნაწილების შექმნა.¹⁷ უცხოეთში მიმავალი TNC- ების მესამე მნიშვნელოვანი ფორმაა ადგილობრივ პარტნიორებთან ერთობლივი საწარმოთა შექმნა. " TNC- ს შეუძლიათ შექმნან წარმოების ფილიალები საზღვარგარეთ, ან ასამბლეის საწარმოების სახით, ან საწარმოები, სადაც მიიღებენ საბოლოო პროდუქტის წარმოების სრულ ციკლს. ასამბლეის საწარმოები ახორციელებენ ნაწილების წარმოებას; ეს ნაწილები კი მიწოდდება როგორც დედა კომპანიას, ასევე კომპანიის სხვა უცხოურ ფილიალებსაც . სრული ციკლის წარმოება

¹⁷ზიმენკოვი რ., ამერიკული TNC უცხოეთში: სტრატეგია, მიმართულებები, ფორმები. // მსოფლიო ეკონომიკა და საერთაშორისო ურთიერთობები, 2004. N8. S. 97 – 105

გულისხმობს ადგილობრივი კომპონენტებისგან პროდუქციის წარმოებას, რომლის წარმოება ან თავად ფილიალის ან ადგილობრივი კომპანიების მიერ არის შესაძლებელი. ასამბლეის სანარმოები საშუალებას გაძლევთ ორგანიზება გაუწიოთ გაყიდვების ქსელს, პროდუქციის შენარჩუნების ცენტრებს იმპორტირებულ ქვეყნებში. თავის მხრივ, ეს საშუალებას იძლევა შეიქმნას TNC-ების (როგორც დედა კომპანიის, ისე მისი უცხოელი ფილიალების მიერ წარმოებული) სხვა პროდუქციის გაყიდვა, აგრეთვე ადგილობრივი ბაზრების შესწავლა, მთავრობებთან კონტაქტების დამყარება და ა.შ. სრული ციკლის წარმოების შექმნა გაფართოების უფრო საფუძვლიან მომზადებას მოითხოვს, საჭიროა წინასწარი შესწავლა არა მხოლოდ გაყიდვების ბაზრების, არამედ ნედლეულის და საწყისი კომპონენტების ბაზრების შესწავლაც. ამავე დროს, როგორც წესი, სრული ციკლის სანარმოები მეტ ინვესტიციას მოითხოვს, ვიდრე ასამბლეის სანარმოები.უნდა აღინიშნოს, რომ დროთა განმავლობაში, სანარმოები, რომლებიც თავდაპირველად შეიქმნა, როგორც ასამბლეის სანარმოები, რომლებიც შექმნილია იმპორტირებული კომპონენტებისგან პროდუქციის წარმოებისთვის, შეიძლება გადაიქცეს სრულ ციკლის სანარმოებად. თანდათანობით, იმპორტირებული ნაწილების ნაწილი შეიძლება შეიცვალოს ადგილობრივი ნაწილებით და, საბოლოოდ, მთლიანად გადაერთოთ ადგილობრივ კომპონენტებზე. ადგილობრივი კომპანიის მიერ TNC-ების შექმნა უცხოეთში გაფართოების კიდევ ერთი მეთოდია. ამ შემთხვევაში, დედა კომპანია ყიდულობს არსებულ კომპანიას და ინტეგრაციას უკეთებს მას მიწოდების ქსელში . ტრადიციულად, მსხვილი კომპანიები ამჯობინებდნენ ბაზარზე შესვლას საკუთარი კომპანიებით . მცირე საერთაშორისო კომპანიები უფრო მეტად არიან მიდრეკილი ერთობლივი საქმიანობისკენ ამ შემთხვევაში, მათ შეუძლიათ თავიანთი რისკები გაუზიარონ უფრო დიდ მოთამაშეს ან ადგილობრივ კომპანიას. ამ უკანასკნელ შემთხვევაში, ზოგიერთი რისკი (მაგალითად, პოლიტიკური) შეიძლება შემცირდეს ნულამდე .

TNC-ებს შორის სხვადასხვა თანამშრომლობის ხელშეკრულებები შეიძლება გაფორმდეს უცხოური სანარმოს ერთობლივი ინვესტიციისთვის. იმის ნაცვლად, რომ შექმნან საკუთარი ფილიალები, მშობელმა კომპანიებმა შეიძლება შეთანხმდნენ, რომ ერთობლივად წარმართონ ბიზნესი სხვა სახელმწიფოს ტერიტორიაზე. ასეთი სანარმოები ხშირად მოიცავს შედარებითი სიძლიერის კომპანიებს და თითოეულ მათგანს შეუძლია ერთნაირი, მაგრამ არა დამატებითი, წვლილი შეიტანოს საერთო საქმეში. თანამშრომლობის რამდენიმე ფორმა არსებობს, მიუხედავად მონაწილეთა შემადგენლობისა. ისინი განსხვავდებიან პარტნიორებს შორის მოგების გაზიარების ფორმულაში, რაც ასახულია მათ შორის დადებული ხელშეკრულებით.

თანამშრომლობის ფორმები¹⁸:

- ტექნოლოგია და თანამშრომლების შეთანხმებები
- ფრენჩაიზინგი
- ლიცენზია
- ნოუ-ჰაუს ხელშეკრულებები
- მენეჯმენტისა და მარკეტინგული მომსახურების ხელშეკრულებები

ერთობლივი სანარმოები ტექნოლოგია და პერსონალის მომზადების შესახებ ხელშეკრულება არ გულისხმობს გრძელვადიან თანამშრომლობას. კომპანიას, რომელიც ასეთ მომსახურებას უზრუნველყოფს, ანაზღაურდება გარკვეული თანხით და სწორედ აქ მთავრდება კომპანიებს შორის ურთიერთობა, თუ, რა თქმა უნდა, არ არის გაფორმებული დამატებითი სალიცენზიო ხელშეკრულება მათ შორის. ამ შემთხვევაში, უფრო მიზანშეწონილია საუბარი პერსონალის ტრენინგის სერვისების გაყიდვაზე.

პარტნიორების ურთიერთქმედებისას, ფრენჩაიზის ხელშეკრულების სახით, TNC უზრუნველყოფს მისი მიწოდებისა და გაყიდვების არხებს, ასევე ბრენდის და ხშირად ფინანსურ შესაძლებლობებს. ინტერკომპანიური დამოკიდებულება ამ

¹⁸ტიურინა A.V. ფინანსურ და ინდუსტრიულ ჯგუფებში კაპიტალის ინტეგრაციის ფორმების შესახებ. // მენეჯმენტი რუსეთში და მის ფარგლებს გარეთ, 2001. No.3. S. 57-63

შემთხვევაში უფრო მაღალია კომპანიის ატრიბუტების გამოყენებასთან და ადგილობრივი პარტნიორის მიერ TNC- ების კონტროლის შედეგად. ფრენჩაიზინგის პირობებში, უცხოური კომპანია გამოიმუშავებს მოგებას, გამოქვითვების სახით, მისი ბრენდის გამოყენებისთვის (ჰონორარი). ასეთი ერთობლივი სანარმო ვარაუდობს პარტნიორებს შორის დიდხანს ურთიერთქმედებას, შესაბამისად, იგი შეიძლება ჩაითვალოს ინვესტიციად. უცხოური კომპანიის წვლილი ერთობლივი სანარმოსთვის შეიძლება იყოს ლიცენზიის სახით. ლიცენზია შეიძლება ჩაითვალოს ახალი კომპანიის სანესდებო კაპიტალის შენატანში. ამ შემთხვევაში, შესაძლოა, მშობელმა კომპანიამ განსხვავებული გავლენა მოახდინოს ერთობლივი სანარმოს მენეჯმენტზე (კომპანიის საქმეებში მონაწილეობის არარსებობიდან პირდაპირ ოპერატიულ მენეჯმენტამდე), ხოლო დედა კომპანიისთვის კომპენსაცია შეიძლება განისაზღვროს სხვადასხვა გზით: ლიცენზიის გამოყენების თქსირებული საფასური, გაყიდვებიდან გამოქვითვები, აქციების დივიდენდის გადახდა. და სხვა შეთანხმებები ნოუ-ჰაუს უზრუნველყოფისა და მენეჯმენტის სერვისების მიწოდების საკითხზე მოითხოვს უფრო მაღალ ნდობას და ინვესს კომპანიებს ორის სტაბილური ურთიერთობების გაჩენას. კომპანიის მენეჯმენტი ადგილობრივი მონაწილის მიერ გადაეცემა საერთაშორისო პარტნიორს. მრავალეროვნულ კორპორაციას შეუძლია უზრუნველყოს საკუთარი საინჟინრო და ტექნიკური პერსონალი ან მთლიანად აილოს სანარმოს მართვა. ტერმინი „ერთობლივი სანარმოთა“ ინტერპრეტაცია ფართო და ვიწრო გაგებით შეიძლება. ფართო გაგებით, ეს არის TNC- ებსა და ადგილობრივ პარტნიორს შორის თანამშრომლობის ნებისმიერი ფორმა, რომელშიც დედა კომპანია იღებს ინვესტიციას. ვიწროგაგებით, ეს არის კომპანია, რომელიც შექმნილია TNC- ების სანესდებო კაპიტალში უშუალო მონაწილეობით და ადგილობრივი მოთამაშის მონაწილეობით. ამ შემთხვევაში, მშობელი კომპანია ანაზღაურებს დივიდენდის გადახდებს. უფლებამოსილი კაპიტალის გარდა, პარტნიორებს შეუძლიათ აგრეთვე გაიზიარონ სანარმოს ხარჯები და შემოსავალი. ერთობლივი სანარმოები

და თანამშრომლობის სხვა ფორმები. გარკვეული უპირატესობები პირდაპირი ინვესტიციის სხვა ფორმებთან მიმართებაში: რისკის შემცირება (პროდუქციის ასორტიმენტის დივერსიფიკაცია, მთლიანი ინვესტიციის შემცირება, დაჩქარებული ბაზრის შეღწევა და ანაზღაურება STI); დაზოგვა და რაციონალიზაცია; ტექნოლოგიების გაცვლა (ტექნოლოგიების შეთავსება, პატენტების და ტერიტორიების გაცვლა); კონკურენციის აღმოფხვრა; სახელმწიფო ვაჭრობის ან ინვესტიციის ბარიერების გადალახვა; იმ ფირმების თავდაპირველი საერთაშორისო გაფართოების ხელშეწყობა, რომლებსაც არ აქვთ საკმარისი გამოცდილება (ადგილობრივი პარტნიორის ცოდნის გამოყენებით); კონტაქტების დამყარება მთავარ მყიდველებთან. რისკის შემცირება ხდება სანცისი ინვესტიციის შემცირების გამო, მისი განაწილება მონაწილეთა დიდ რაოდენობაზე. გარდა ამისა, ადგილობრივი კომპანიების პარტნიორად აღებისას, უცხოელი ინვესტორი ამცირებს პოლიტიკურ რისკებს, რადგან ხშირად ადგილობრივ კომპანიებს აქვთ დიდი ლობირების შესაძლებლობები. ადგილობრივი ფირმები იცნობენ თავიანთი ეროვნული ბაზრის სპეციფიკას, შესაბამისად, ამ შემთხვევაში მათ შეუძლიათ დაეხმარონ უცხოურ კომპანიებს ახალი პროდუქტების წამოწყებაში, რაც ასევე ამცირებს რისკს. ხელშეკრულების გაფორმების საფუძველზე, ლიცენზიის ან ნოუ-ჰაუს გადაცემის ხელშეკრულების საფუძველზე, ხე, ერთობლივი საწარმო იძენს ორივე პარტნიორის ტექნოლოგიებს, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს ტექნოლოგიების ინტეგრაცია და შედეგად მიიღოს ახალი პროდუქტი. ამრიგად, ერთობლივი საწარმოები იძლევა გამოცდილებისა და ცოდნის გაზიარების მნიშვნელოვან საშუალებას, რაც იწვევს იმ შედეგებს, რომელთა მიღწევა შეუძლებელია მხოლოდ კომპანიის შიგნით. ამან შეიძლება მნიშვნელოვნად გაზარდოს საწარმოს ღირებულება ორივე პარტნიორისთვის. ამასთან, ბაზარზე შესვლის დაჩქარება შესაძლებელი ხდება იმ შემთხვევაში, თუ ერთი პარტნიორის მიერ გაკეთებული ტესტებისა და მტკიცებულებების შედეგები სხვა პარტნიორის ქვეყნის ხელისუფლების მიერ არის აღიარებული. ან, კომპანიამ შეიძლება აღიაროს სხვა კომპანიის მიერ ნაწილობრივ შემუშავებული ჯუჯრის საბოლოო

უფლება, რაც კიდევ უფრო აუმჯობესებს პროდუქტს იმ პირობით, რომ გაიზიაროს წარმატება ერთობლივი საწარმოს ფარგლებში. ეს არის ტიპური სურათი დიდი და მცირე ფირმების ურთიერთობის შესახებ, პატენტი არ არის მხოლოდ უფლება

წარმოება ან ნახაზები, იგი ასევე წარმოადგენს ტერიტორიის უფლებას, რომელიც ხშირად ასევე მთავარ სტრატეგიულ მიზანს წარმოადგენს. კომპანიების შერწყმის ან პატენტის გაცვლის გზით, კომპანიები აერთიანებენ ან ცვლიან ტერიტორიებს. ტრანსნაციონალური კორპორაციებისთვის ერთობლივი საწარმოები არამარტო შეიძლება გახდეს ახალი ბაზრების შესასვლელი საშუალება, ისინი ასევე შეიძლება ინტეგრირებული იყვნენ მთელი კომპანიის სამრეწველო მინოდების ქსელში. მაგალითად, მაღაროს მოპოვების მიზნით, მშობელს შეუძლია ერთობლივი საწარმოს შექმნა ერთ ადგილობრივ ფირმასთან, რომელსაც აქვს ამ ტიპის ნედლეულის განვითარების ლიცენზია. ამ მინერალის დამუშავება და რეალიზაცია შეიძლება განხორციელდეს მესამე ქვეყნებში მდებარე TNC-ების სხვა განყოფილებების მიერ. ამ შემთხვევაში, არსებობს TNC-ების ერთობლივი საწარმოს სტრუქტურის ვერტიკალური ინტეგრაცია. საერთაშორისო ფირმები იყენებენ სხვადასხვა მეთოდებსა და საშუალებებს უცხოეთში ინვესტიციისთვის. ამავე დროს, FDI-ს შეუძლია მიიღოს სხვადასხვა ფორმა. ურთიერთობა ტრადიციულ (ვაჭრობას, ახალი საწარმოების შექმნას) და კომერციული საქმიანობის ახალ ფორმებს შორის თანდათანობით იცვლება.

თავი 2. გარდამავალი ქვეყნების სავაჭრო პოლიტიკა

2.1 საქართველოს ეკონომიკური განვითარება 90-იანი წლების

შემდგომ პერიოდში

საქართველოს დამოუკიდებლობის მოპოვების დღიდან ეკონომიკური კუთხით ბევრი რეფორმა გატარდა. მიუხედავად არასწორი პოლიტიკისა და ქვეყანაში არსებული პრობლემებისა, მოხერხდა გარკვეული ინსტიტუციალური რეფორმების გატარება ქვეყანაში მაგ:

პრივატიზაცია. საქართველოში 1992 წელს დაწყებული პრივატიზების პროცესი სხვა მიზნებთან ერთად, მიმართული იყო იმისკენ , რომ სახელმწიფოსაგან გათავისუფლებულიყო ის საწარმოები , რომელთა მართვაც მას არ შეეძლო ეფექტურად, შესაბამისად მათი შემდგომი ფუნქციონირებისთვის აუცილებელი იყო დამატებითი კაპიტალდაბანდებები, რომელიც სახელმწიფოს არ გააჩნდა და არც სესხის სახით შეიძლება ყოფილიყო აღებული. საწყის ეტაპზე პრივატიზებას დაექვემდებარა მცირე და საშუალო საწარმოები. კანონმდებლობით განისაზღვრა სტრატეგიული დანიშნულების ობიექტები . ხოლო ე.წ. არასტრატეგიული დანიშნულების ობიექტები დაექვემდებარა განსახელმწიფოებრიობას, რაც მიზნად ისახავდა კონკურენტული ბაზრის შექმნას. მრავალი საწარმო იძულებული იყო შეეჩერებინა საქმიანობა ხოლო

ვადგადაცილებული დავალიანების მქონე სანარმოების რიცხვი მკვეთრად მატულობდა რამდენიმე მიზეზის გამო: მათ პროდუქციას არ ქონდა ბაზარი, სანარმოს ასამუშავებლად არ არსებობდა საკმარისი კაპიტალდაბანდება, ხელმძღვანელობას არ გააჩნდა საბაზრო ეკონომიკის საკმარისი გამოცდილება, საბანკო სისტემა ვერ პასუხობდა ბიზნესის მოთხოვნებს. მათი საპროცენტო განაკვეთები ხელმიუწვდომელი იყო ბიზნესისთვის და სხვა. 1996 წელს 16 ათასზე მეტი სანარმოს დავალიანებამ სახელმწიფო ბიუჯეტის წინაშე 338.4 მილიონ ლარს შეადგინა, რაც იმ პერიოდში სახელმწიფო შემოსავლების ნახევარზე მეტს შეადგენდა. 1997 წლიდან, მასობრივ პრივატიზებაში ჩაერთო მთელი მოსახლეობა და დაიწყო მსხვილი სანარმოების პრივატიზება სააქციო საზოგადოებებად მათი გარდაქმნით, თუმცა ეს საწყის ეტაპზე ძირითადად განხორციელდა პოლიტიკური მიზნებით (უმეტესად, საერთაშორისო ფინანსური ორგანიზაციების კონსულტაციებით) და მისი მიზანი, მოზიდული ყოფილიყო უცხოური ინვესტიციები, ნაკლებად შედეგიანი იყო. ამასთან, როდესაც საკონტროლო პაკეტები იყიდებოდა, ბიუჯეტში შესული თანხები არ ხმარდებოდა კომპანიების რეინვესტირებას, შესაბამისად, ეს სანარმოები რთული ფინანსური პრობლემების წინაშე აღმოჩნდნენ. ამასთან, ასეთი სახის კომპანიების მართვის გაუმჭვირვალობის და კადრების ნაკლებობის გამო ვერ ხერხდებოდა შიდა ინვესტიციების დაინტერესება, შესაბამისად, გაძნელდა საფონდო ბირჟის ფორმირებაც, აუცილებელი ხდებოდა ასეთი კომპანიების მართვის სტრუქტურის შეცვლა, რასაც, წესით მნიშვნელოვნად უნდა აემალლებინა სანარმოების კაპიტალიზაციის დონე, აქციების ლიკვიდურობა და აქციონერთა უფლებების დაცვა. მიუხედავად სანარმოების განსახელმწიფოებრიობისა, ეკონომიკა მხოლოდ უმნიშვნელოდ ვითარდებოდა და სანარმოები განიცდიდნენ ფუნქციონირებისათვის საჭირო ფინანსური რესურსების და პერსონალის ნაკლებობას. კერძო მესაკუთრეებს არ ჰქონდათ არავითარი გამოცდილება დამოუკიდებელი სანარმოს ფუნქციონირებისათვის. ამიტომ სანარმოების აბსოლუტური უმრავლესობა გაჩერდა და ვერ შეძლო საბაზრო ეკონომიკის

პრინციპებზე გადასვლა. ის საწარმოები კი, რომლებიც აგრძელებდნენ ფუნქციონირებას, მხოლოდ სახელმწიფოს მიერ რესტრუქტურირებული ვალის საფუძველზე “ახერხებდნენ” საქმიანობას და რჩებოდნენ არაკონკურენტუნარიან საწარმოებად.

2003 წლის შემდგომ განსაკუთრებული ინტენსივობით წარიმართა სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული ქონების პრივატიზების პროცესი, მთავრობის ლიბერალური ეკონომიკური პოლიტიკის ერთ-ერთ ქვაკუთხედად დაჩქარებული პრივატიზაცია იქცა. პრივატიზაციის საკმაოდ აგრესიული და აქტიური პოლიტიკა საზოგადოების გარკვეული ჯგუფების პროტესტს იწვევდა. პრივატიზაციის პროცესში არ არსებობდა რაიმე ტიპის შეზღუდვები ე.წ. “სტრატეგიული” ობიექტების გასხვისებასთან მიმართებაში. ასევე არ იზღუდებოდა ოფშორული კომპანიებისა და სხვა სახელმწიფოს საკუთრებაში არსებული კომპანიებისთვის საკუთრების გადაცემა. 2003-2010 წლებში 4280 ობიექტის პრივატიზაცია მოხდა, პრივატიზაციიდან მიღებულმა შემოსავალმა კი 1.6 მილიარდი აშშ დოლარი შეადგინა¹⁹ პრივატიზაცია შეეხო როგორც მსხვილ, ისე მცირე საწარმოებს და მიწას. პრივატიზაციის პროცესში აქცენტი კეთდებოდა, უპირველეს ყოვლისა, ფისკალურ ეფექტზე ანუ პრივატიზაციის გზით საბიუჯეტო შემოსავლების აკუმულირებაზე. პრივატიზაციის პროცესში მთავრობა ხშირად საბაზრო მოთამაშის ამპლუაში გვევლინებოდა, როდესაც კერძო სექტორისთვის დამახასიათებელი მეთოდებით ცდილობდა, აენია საპრივატიზაციო ობიექტების ფასი და “სარფიანად” გაეყიდა. აგვისტოს ომის შემდგომ სიტუაცია გარკვეულწილად შეიცვალა. კერძოდ, იკლო მოთხოვნამ ასეთ ობიექტებზე, თუმცა ფასები გაცილებით ნაკლები ტემპით დაეცა. აღსანიშნავია, რომ უძრავ ქონებაზე ფასების ზრდას მთავრობა პოლიტიკის წარმატების ერთ-ერთ მახასიათებლად განიხილავდა. პრივატიზაციის პროცესი ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორი იყო უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების შემოდინებისა და ზრდისთვის, რამდენადაც ეს უკანასკნელი მნიშვნელოვანწილად

¹⁹ ლიბერალური აკადემია 2011. გვ.45

საპრივატიზაციო ობიექტების შეძენას და მასთან დაკავშირებულ შემდგომ ოპერირებას უკავშირდებოდა. მაკროეკონომიკური თვალსაზრისით, პრივატიზაციამ და მასთან დაკავშირებული უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების შემოდინებამ მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა, ერთი მხრივ მშპ-ს ზრდის, მეორე მხრივ, სახელმწიფო ბიუჯეტისთვის ფისკალური ეფექტის თვალსაზრისით.

საბიუჯეტო სფეროს რეფორმა. 2004 წლის 1 იანვრიდან ძალაში შევიდა 2003 წლის 23 აპრილს მიღებული საქართველოს კანონი “საქართველოს საბიუჯეტო სისტემის შესახებ” რომლის მიხედვითაც მნიშვნელოვანი ცვლილებები განიცადა ქვეყნის საბიუჯეტო მონაცემებში. კანონის მიხედვით შემოიღეს უფრო დეტალური და ოპტიმალური საბიუჯეტო კალენდარი, ახლებურად განისაზღვრა ბიუჯეტის ანგარიშების პროცედურები და წესები. აღნიშნულის შესაბამისად, საქართველოს ფინანსთა სამინისტრო საქართველოს პარლამენტს ყოველი კვარტლის დასრულებიდან ერთი თვის განმავლობაში წარუდგენდა სახელმწიფო ბიუჯეტის კვარტლურ მიმოხილვას.

ბიუჯეტის სტრუქტურასთან დაკავშირებით 2004 წლიდან არსებული ბიუჯეტის შემოსავლითი და გასავლითი მხარის ფორმატი შეიცვალა 2009 წლის 1 იანვარს. 2004-2008 წლებში ბიუჯეტს ჰქონდა ორი მხარე: შემოსულობები და გადასახდელები. შემოსულობები მოიცავდა შემოსავლებს, გრანტებს და სესხებს. შემოსავლები თავის მხრივ მოიცავდა საგადასახადო, არასაგადასახადო და კაპიტალურ შემოსავლებს. გადასახდელები, თავის მხრივ, მოიცავდა მიმდინარე ხარჯებს და კაპიტალურ ხარჯებს.

2009 წლის 1 იანვრიდან ამოქმედებული ბიუჯეტის ახალი ფორმატის მიხედვით, შემოსულობები მოიცავს შემოსავლებს, არაფინანსური აქტივების კლებას, ვალდებულებების ზრდას. შემოსავლები, თავის მხრივ მოიცავს გადასახადებს, გრანტებს და სხვა შემოსავლებს. ბიუჯეტის გადასახადები მოიცავს ხარჯებს.

2004 წლის 5 აპრილიდან განხორციელდა უმნიშვნელოვანესი რეფორმა, რომლის შესაბამისადაც მთელი ქვეყნის მასშტაბით ეროვნულ ბანკში და მის

ფილიალებში დაიხურა შემოსავლების 12500-მდე სატრანზიტო ანგარიში და გაიხსნა სახაზინო სამსახურის ერთიანი ანგარიში. ყოველივე ამან მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია საფინანსო რესურსების ოპერატიულ მართვაზე და ქვეყნის საფინანსო სფეროში მოაქცია აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკის ტერიტორიაზე მობილიზებული ყველა საბიუჯეტო სახსრები, რამაც საფუძველი დაუდო აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში რეგიონალური ხაზინის შექმნას და ქვეყანაში ერთიანი საფინანსო წესრიგის დამყარებას.

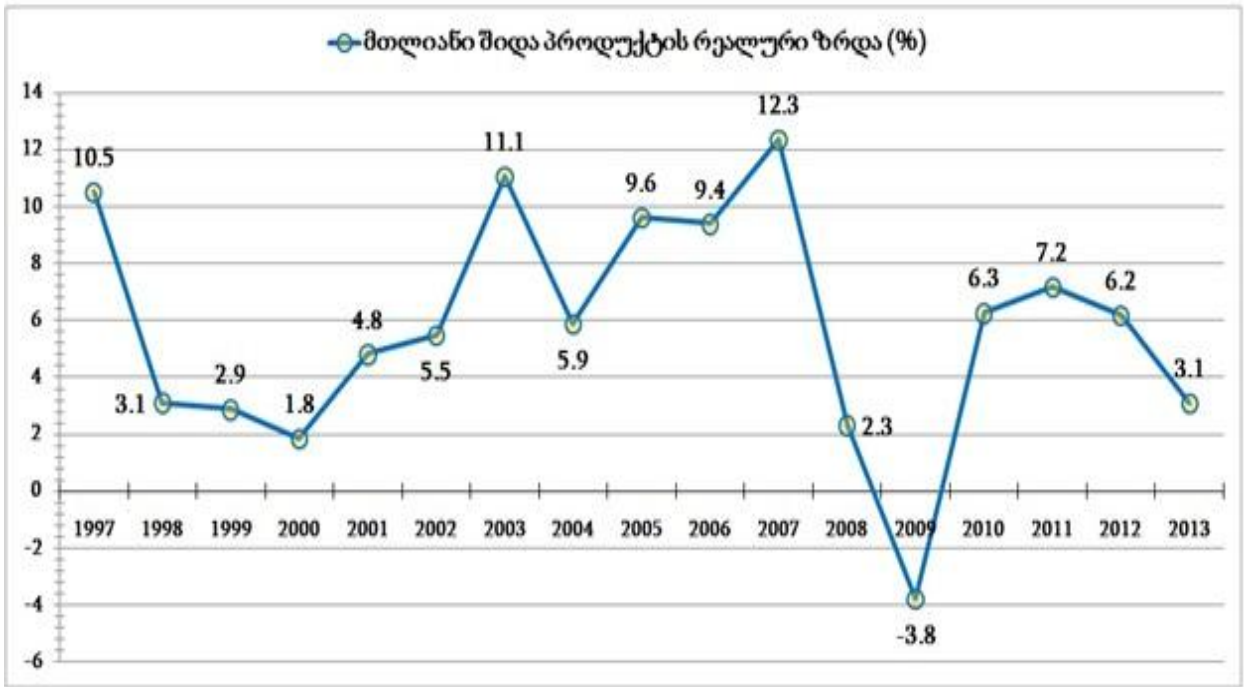
დერეგულაცია. 2004 წლამდე არსებული სხვადასხვა ტიპის რეგულაციები ეკონომიკაში დაბალი ეფექტურობით გამოირჩეოდა. მარეგულირებელი ინსტიტუტები, ფაქტობრივად, ვერ ფუნქციონირებდა და ვერ ასრულებდა საკუთარ ამოცანებს (მაგ. კონკურენციის დაცვა, საქონლის ხარისხისა და უვნებლობის კონტროლი, მშენებლობის უსაფრთხოება და ა.შ) და , მეორე მხრივ, კორუფციის მაღალი ხარისხით ხასიათდებოდა, მათ შორის ყოველდღიურ ურთიერთობებში. “ვარდების რევოლუციის” შემდგომი მთავრობის პოლიტიკის ერთ-ერთი ძირითად მიმართულებად იქცა სხვადასხვა ტიპის რეგულირების სისტემების გაუქმება ან მინიმიზება. ასეთი პოლიტიკა ეფუძნებოდა სამ არგუმენტს: ეს სისტემები არაეფექტიანია და მაინც ვერ ასრულებს თავის ფუნქციებს, მარეგულირებელ ინსტიტუტებში მაღალია კორუფციის დონე და ანტიკორუფციული პოლიტიკის ფარგლებში ასეთი ინსტიტუტები მიუღებელია. ეკონომიკის ლიბერალიზაცია გულისხმობს რეგულირების სფეროების და ფორმების შეკვეცას, მათ შორის, ზოგიერთი ტიპის რეგულაციებზე უარის თქმას, სწორედ აღნიშნული არგუმენტაციის ფარგლებში გაუქმდა ანტიმონოპოლიური სამსახური და მის ნაცვლად ამოქმედდა “ თავისუფალი კონკურენციის სააგენტო” მკვეთრად შეზღუდული ფუნქციები , მთავრობის იმ პოზიციის ფონზე, რომ ანტიმონოპოლიური რეგულირება სახელმწიფოს მხრიდან საერთოდ არ წარმოადგენს აუცილებლობას და ეს ბაზარს უნდა ჰქონდეს მინდობილი. ამასთან, გაუქმდა სურსათის უვნებლობის კონტროლის სისტემები და შესაბამისი ინსტიტუტები, ასევე ის სტრუქტურები რომლებიც ახორციელებდნენ ტექნიკურ რეგულირებას, სტანდარტიზაციას,

ლიცენზიების და ნებართვების გაცემას, საკუთრივ ლიცენზიებისა და ნებართვების რაოდენობა 84%-ით შემცირდა. დღეისათვის ლიცენზიები და ნებართვები შენარჩუნდა მხოლოდ მაღალი რისკის შემცველი პროდუქციისა და მომსახურების, ბუნებრივი რესურსების გამოყენებისა და სპეციფიკური საქმიანობის წარმოებისთვის. ამასთან, გამარტივდა ლიცენზიებისა და ნებართვების გაცემის პროცედურები, დამკვიდრდა “ერთი სარკმლის” პრინციპი. რეფორმის შედეგად მოხდა ნებაყოფლობითი სტანდარტების სისტემაზე გადასვლა და სისტემაში სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლის შემცირება, რასაც ხელი უნდა შეეწყოს სამენარჩევო საქმიანობისთვის. ამ პირობებში მენარჩევს საშუალება ეძლეოდა შეერჩია ქვეყანაში რეგისტრირებული სტანდარტი თავისი საქმიანობისათვის, აელო ნებისმიერი ქვეყნის ან ნებისმიერი საერთაშორისო ან რეგიონული სტანდარტი და გამოეყენებინა საკუთარი საქმიანობისთვის. მეტიც, შეემუშავებინა საკუთარი სტანდარტი ახალი პროდუქციისათვის და დაერეგისტრირებინა ის სტანდარტები ტექნიკური რეგლამენტების და მეტროლოგიის ეროვნულ სააგენტოში. მნიშვნელოვანი დერეგულაცია განხორციელდა შრომის ბაზარზეც. 2006 წელს მიიღეს შრომის ახალი კოდექსი. რომელმაც ფაქტობრივად მინიმუმამდე დაიყვანა რეგულირების სფეროები. ამ მხრივ საქართველო მსოფლიოში მოწინავე ადგილზეა ლიბერალური შრომის კანონმდებლობით. ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსში შრომის კანონმდებლობის ლიბერალურობის კომპონენტში საქართველო მსოფლიოში პირველ ადგილს იკვებდა 2007-2009 წლებში. ამასთან, საქართველოს შრომის კოდექსი ეწინააღმდეგება შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის პრინციპებს, ევროპულ სტანდარტებს და ევროპის სოციალურ ქარტიას.²⁰ მთლიანობაში მთავრობის ლიბერალური ეკონომიკური პოლიტიკა, განსაკუთრებით 2004-2008 წლების პერიოდში მკვეთრად გადაიხარა “ლიბერტარიანული” მიმართულებით და ცალკეულ შემთხვევაში რიტორიკამ ანარქო-კაპიტალისტური სახე მიიღო, მათ

²⁰Commission of the European Communities, “Implementation of the European Neighbourhood Policy in 2007” Progress Report Georgia, გვ. 11

შორის მოქალაქეთა სხვადასხვა ტიპის უსაფრთხოებების სისტემებზე (მაგ. სურსათის უვნებლობა, ტექნიკური დათვალიერება და ა.შ.) სახელმწიფოს მხრიდან მთლიანად უარის თქმის და საბაზრო სისტემისთვის ნდობის თვალსაზრისით.

ძირითადი მაკროეკონომიკური ტენდენციები. მაკროეკონომიკური და ინსტიტუციური რეფორმების პარალელურად, მთავრობის ძალისხმევა მიმართული იყო ეკონომიკაში კორუფციისა და სახელმწიფო ჩარევის რადიკალური შემცირებისკენ, რასაც საინვესტიციო გარემო უნდა გაეუმჯობესებინა. 2004-2007 წლებში მთლიანი შიდა პროდუქტის საშუალო წლიური მაჩვენებლის ზრდამ შეადგინა 9.3%. ამასთან, ყველაზე მაღალი ორნიშნულიანი ზრდა დაფიქსირდა 2007 წელს და 12.3% შეადგინა, ეკონომიკის ძირითად მამოძრავებელ ძალას 2008 წლამდე წარმოადგენდა პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები და საბანკო სისტემის განვითარება. ცალკე აღებული მთლიანი შიდა პროდუქტის დინამიკა ეკონომიკური განვითარების შეფასებებისთვის ნაკლებად გამოსაყენებელია, მითუმეტეს საქართველოს შემთხვევაში, როდესაც ეკონომიკა სტრუქტურულად არ არის ფორმირებული და მაღალია დეკაპიტალიზაციის ხარისხი. ამ პირობებში “სწრაფი ზრდის ეფექტმა” შესაძლოა, შეცდომაში შეგვიყვანოს ეკონომიკის განვითარებასთან მიმართებაში.



დიაგრამა 2.1 წყარო: <https://factcheck.ge/ka/story/sagarthvelos-ekonomika>

სხვა რეფორმატორული ნაბიჯებიდან, რომლებიც ლიბერალიზაციის ეგიდით განხორციელდა, გამოირჩევა სხვა ქვეყნების მოქალაქეებისთვის მოკლევადიანი ვიზების ცალმხრივად გაუქმება, რამაც ხელი შეუწყო ტურიზმისა და საქმიანი ურთიერთობების გააქტიურებას. განათლების რეფორმა, რომლის საკვანძო ნაწილი ე.წ. ვაუჩერული დაფინანსების და სკოლების ნაწილობრივი თვითმმართველობის დანერგვა იყო.

ჯანდაცვის სფეროში საავადმყოფოების მასობრივი პრივატიზების დანერგვა, მათი კერძო მმართველობის ხელში გადაცემის მიზნით, ამ დარგში ყველაზე გამორჩეული რეფორმატორული ნაბიჯი იყო. ენერჯეტიკის სახელმწიფო მართვის სფეროს მენეჯმენტი მკვეთრად გაუმჯობესდა, რის ხარჯზეც ენერგოკრიზისი აღმოიფხვრა და საქართველო ელექტროენერჯის ექსპორტიორადაც იქცა. თურქეთთან გაფორმდა თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულება და ინტენსიურად მზადდება ანალოგიური ხელშეკრულებები ევროკავშირთან და აშშ-სთან.

2.2 სავაჭრო პოლიტიკის ლიბერალიზაცია

90-იანი წლების დასაწყისში საგარეო დავალიანებების მოცულობამ მნიშვნელოვნად გადააჭარბა ქვეყნის გადახდისუნარიანობის დონეს. საგარეო ვალის მომსახურება მხოლოდ მიმდინარე ანგარიშზე დადებითი შემოსავლებით თუ არის შესაძლებელი. იმ პერიოდში ამ პრობლემის გადაჭრისთვის აუცილებელ წინაპირობას წარმოადგენდა სამი მთავარი ეკონომიკური მეთოდის გამოყენება: გაზრდილიყო შემოსავლები ექსპორტიდან, შემცირებულიყო ხარჯები იმპორტიდან, განხორციელებულიყო პირველი ორის კომბინაცია. 90 წლების დასაწყისში ენერგორესურსების იმპორტზე ფასების შემცირება შეუძლებელი იყო, რადგან ქვეყანაში საწარმოო ინფრასტრუქტურა ძალზე ენერგოტევადი იყო, ხოლო მოსახლეობა გარკვეულწილად შეჩვეული იყო ენერჯის უხვ მოხმარებას. ელექტროენერჯიაზე ნებისმიერი ტიპის სუბსიდირება ახშობდა ენერგეტიკულ ეფექტიანობას, ხოლო სუბსიდიების მოხსნა კი ამცირებდა მოთხოვნას ელექტროენერჯის იმპორტირებაზე. მოსახლეობის შემოსავლები იმდენად მცირე იყო, რომ ისინი ვერ ახერხებდნენ საწვავისა თუ ელექტროენერჯის საფასურის გადახდას, ხოლო სუბსიდიების გამოყენება კი იმ პერიოდში არსებული პრობლემების მხოლოდ გადიდებას ნიშნავდა. ვაჭრობის პირობების გაუარესებამ, მოთხოვნისა და მიწოდებისთვის მიყენებულმა დარტყმებმა მნიშვნელოვნად შეცვალა სავაჭრო ბალანსი და ძირითადი პარტნიორები. სავაჭრო დეფიციტი იზრდებოდა როგორც იმპორტის (განსაკუთრებით) საწვავის ფასების ხარჯზე.

საქართველოს წინაშე მდგარ ამოცანას წარმოადგენდა ერთი მხრივ, განევითარებინა ექსპორტი იმ სექტორებში, რომლებიც გარკვეული უპირატესობით გამოირჩევიან და, მეორე მხრივ სასწრაფოდ განესაზღვრა ის დარგები, რომლებსაც შეეძლოთ კონკურენტუნარიანები გამხდარიყვნენ, ამ მიზნით საჭირო იყო სავაჭრო ნაკადების უკეთესი ფიქსაცია და მათი სათანადო ასახვა მოეხდინა სტატისტიკურ ანგარიშებში. ვაჭრობის აღრიცხვის გაუმჯობესება მნიშვნელოვნად აუმჯობესებდა საბაჟო და სააქციო შემოსავლებს. სატარიფო პოლიტიკის ლიბერალურობის მიუხედავად, არსებობდა უამრავი სატარიფო და სააქციო გამონაკლისები, რაც ართულებდა მეზაჟეთა საქმიანობას და ხშირად აჩენდა

გაუმართლებელ უპირატესობებს. ამ სირთულეების მიუხედავად, საქართველოში წელს, მაგრამ თანდათანობით ხდებოდა ლიბერალური სავაჭრო რეჟიმისთვის წინაპირობების შექმნა. 1992-1996 წლებში დაიწყო იმპორტზე შემლუდვების თანდათანობით გაუქმება. ხოლო 1995 წელს გაუქმდა კვოტების სისტემა. თანდათანობით მცირდებოდა ექსპორტირებადი, ჯერ კიდევ საბჭოთა პერიოდიდან აკრძალული საქონლის ჩამონათვალიც. საქართველოში ლიბერალური სავაჭრო პოლიტიკის განვითარების ინსტიტუციური პირობა შექმნა საქართველოს ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციაში გაწევრიანებამ. 1996 წლის 26 ივნისს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის გენერალური საბჭოს სხდომაზე საქართველოს მიენიჭა დამკვირვებლის სტატუსი. 1996 წლის 10 ივლისს საქართველომ ოფიციალურად განაცხადა აღნიშნული ორგანიზაციის სრულუფლებიანი წევრის სტატუსის მიღების სურვილი, რაც, ფაქტობრივად თავისუფალი და ლიბერალური სავაჭრო რეჟიმის ფორმირებისაკენ გადადგმული პოლიტიკური ნაბიჯი იყო. ვმო-ის გენერალურმა საბჭომ ჩამოაყალიბა წევრი ქვეყნების სამუშაო ჯგუფი საქართველოს გაწევრიანების საკითხზე სამუშაოდ. სრულუფლებიანი წევრის სტატუსის მისაღებად დაწესებული პროცედურის შესაბამისად, 1997 წლის მარტში მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის (მსო) სამდივნოს ოფიციალურად გადაეგზავნა “მემორანდუმი საქართველოს საგარეო ვაჭრობის რეჟიმის შესახებ” მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში (მსო) გაწევრიანების პროცესში გატარდა მრავალი საკანონმდებლო ცვლილება, რათა მომხდარიყო საქართველოს კანონმდებლობის მაქსიმალური ჰარმონიზაცია მსო-ის მოთხოვნებთან. გაუქმდა ექსპორტ-იმპორტის კვოტირება (შენარჩუნდა მხოლოდ მეტად შემლუდული ნომენკლატურის სპეციფიკურ საქონელზე ექსპორტის ან იმპორტის აკრძალვა) იგივე შეეხო ლიცენზირებას, გაუქმდა საგარეო სავაჭრო კონტრაქტების რეგისტრაციის მოთხოვნა, შემცირდა აქციზური საქონლის ჩამონათვალი და სააქციზო განაკვეთები, იმპორტზე ტარიფის განაკვეთები, დაწესდა საბაჟო ღირებულების 12% ან 5%-ის ოდენობით. ექსპორტის ხელშეწყობის მიზნით საქართველოში გაუქმდა საბაჟო გადასახადი ექსპორტზე, დაწესდა რიგი

შელავათები სანარმოო დანიშნულების საქონლის იმპორტზე. ამგვარმა ლიბერალურმა სისტემამ წინაპირობები შექმნა საქართველოს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გასაწევრიანებლად. 1999 წლის 6 ოქტომბერს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის გენერალურმა საბჭომ მოინონა სამუშაო ჯგუფის მოხსენება და ხელი მოეწერა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის დამფუძნებელ მარაკეშის შეთანხმებაზე საქართველოს მიერთების ოქმს. 2000 წლის 20 აპრილს საქართველოს პარლამენტმა რატიფიცირება მოახდინა მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში საქართველოს გაწევრიანების ოქმის, და 2000 წლის 14 ივნისიდან საქართველო მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის სრულუფლებიანი 137-ე წევრი გახდა. საქართველომ აიღო ვალდებულებები, რომლებიც შეეხებოდა ფართო სპექტრის საკითხებს: სამენარმოო საქმიანობისა და ექსპორტ-იმპორტის ლიცენზირების, საგადასახადო სისტემას, სტანდარტიზაცია სერტიფიკაციის, სანიტარულ და ფიტოსანიტარული ნორმების, სუბსიდიების გამოყენების, ინტელექტუალური საკუთრების ვაჭრობასთან დაკავშირებულ ასპექტებსა და ა.შ. ტარიფთა მაღალი დონეები გაწევრიანებისას შეთანხმდა ძირითადად სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე (ალკოჰოლი, ხილის წვენები, გადამამუშავებელი მრეწველობის პროდუქცია, თამბაქო და ა.შ) აგრეთვე მცირე რაოდენობის სამრეწველო პროდუქციაზე (სამშენებლო მასალები, მსუბუქი მრეწველობის ნაწარმი და ა.შ). მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გაწევრიანების შედეგად აშშ-მ საქართველოს მოუხსნა ე.წ. ჯექსონ-ვენეკის შესწორების მოქმედება, რომელიც ითვალისწინებდა საბჭოთა კავშირთან ვაჭრობის შემლუღვას და მიანიჭა უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი მუდმივ ბაზარზე, შემდგომ კი - განზოგადებულ პრეფერენციათა სისტემის (GSP) ბენეფიციარის სტატუსი. საქართველომ მიიღო უპირატესი ხელშეწყობის რეჟიმი 148 წევრი ქვეყნის ბაზარზე, რაც ნიშნავდა, რომ საქართველოდან იმპორტირებულ საქონელს მათ ბაზარზე ექმნებოდა, სხვა ქვეყნების საქონელთან შედარებით, მსგავსი ხელშეწყობის რეჟიმი. სხვა უპირატესობებთან ერთად, ეს გამოიხატებოდა წევრი ქვეყნების მიერ საიმპორტო ტარიფების შემცირებაშიც, მიუხედავად ვაჭრობის ლიბერალიზაციისა, აღნიშნულ

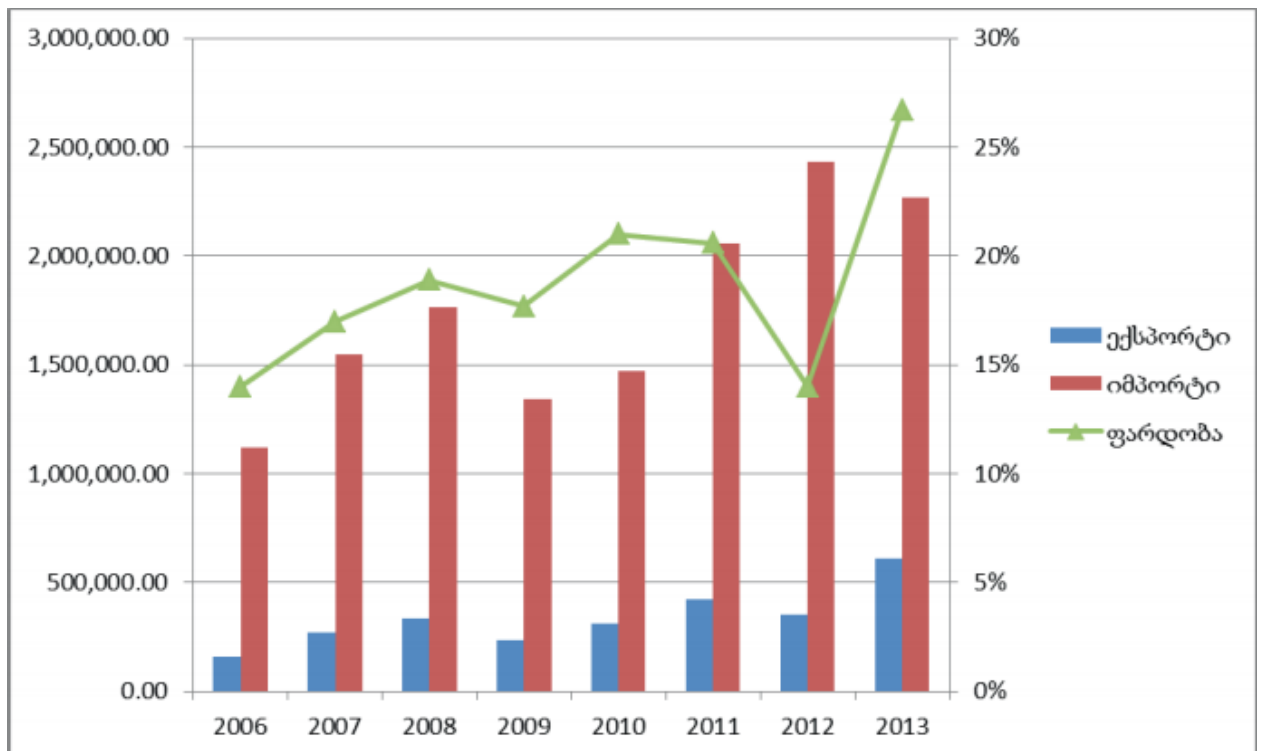
ინსტიტუციურ ცვლილებებს ეკონომიკაზე თვალსაჩინო ეფექტი არ მოუხდენია. მიუხედავად ამისა, საქართველოში საფუძველი ჩაეყარა საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ხელშემწყობი გარემოს ფორმირებას.

ვაჭრობის მსოფლიო ორგანიზაციის წინაშე აღებული ვალდებულებების შესაბამისად, საქართველოში განხორციელდა რეფორმები, რომლებიც მიზნად ისახავდა რეორგანიზაციას, ლიბერალიზაციასა და სავაჭრო რეგულირების გამარტივებას, ეს რეფორმები განსაკუთრებით ინტენსიური გახდა 2003 წლის ნოემბრის შემდგომი პერიოდიდან და ინსტიტუციური ცვლილებების შედეგად საქართველოს სავაჭრო საზღვრები კიდევ უფრო გაიხსნა: გამარტივდა ექსპორტ-იმპორტის პროცედურები, შემცირდა გადასახადის განაკვეთი და სახეები. გამარტივდა სატარიფო და არასატარიფო რეგულირება. მთავრობის რეფორმები ითვალისწინებდა სატარიფო და არასატარიფო ბარიერების გაუქმებას ვაჭრობაში, კონკურენტუნარიანი საბაზრო პირობების ჩამოყალიბებასა და ბიზნესგარემოს გაუმჯობესებას, საერთაშორისო ვაჭრობის დივერსიფიცირებას, რასაც ეკონომიკური ზრდის ხელშემწყობა უნდა გამოეწვია.

საქართველოში თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმის ფორმირებამ გავლენა მოახდინა ადგილობრივი სანარმოების კონკურენტუნარიანობაზეც. შეიქმნა გარკვეული სტიმული მათი რესტრუქტურისთვის, რათა მენარმეებს უფრო ეფექტურად და მოქნილად მოეხდინათ რეაგირება საბაზრო მოთხოვნის ცვლილებებზე. თუმცა თავისუფალი სავაჭრო რეჟიმი თანაბრად სარგებლიანი ვერ აღმოჩნდა ადგილობრივი სანარმოებისათვის. უთანასწორო კონკურენცია განაპირობა იმანაც, რომ ზოგიერთი მთავარი ეკონომიკური და სავაჭრო პარტნიორი ქვეყანა მისდევს პროტექციონისტულ პოლიტიკას. მაგალითად, ცნობილია, რომ თურქეთი არის საქართველოში მარცვლეულის მთავარი იმპორტიორი (უნდა აღინიშნოს, რომ საქართველოში მარცვლეული შედის ხუთ ძირითად საიმპორტო პროდუქციის რიცხვში) მარცვლეულის წარმოებას ასტიმულირებს თურქეთის მთავრობა ამ დარგის სუბსიდირების გზით. ეს კი აძლევს მას საშუალებას, საქართველოში იაფად გაყიდოს საკუთარი პროდუქცია, რითაც

კიდევ უფრო ავინროვებს თავისთავად არაკონკურენტუნარიან ქართულ აგარარულ პროდუქციას.

დღესდღეობით ევროკავშირი საქართველოსთვის მეორე უმსხვილეს პარტნიორს წარმოადგენს, გასული წლების სტატისტიკის მიხედვით ევროკავშირის წევრ ქვეყნებში ტვირთბრუნვა საგრძნობლად გაიზარდა, ასევე საგრძნობლად მოიმატა ექსპორტისა და იმპორტის მაჩვენებლებმა, საგულისხმოა ის ფაქტიც რომ საქართველოს ყველაზე დაბალი ტარიფი გააჩნია ევროკავშირის პროდუქციაზე (სასოფლო სამეურნეო პროდუქციაზე - 5.57% სამრეწველოზე 0.45)²¹ მთლიანად სასოფლო სამეურნეო პროდუქცია საქართველოდან ექსპორტირებული პროდუქციის 26%-ს შეადგენს, რაც ევროკავშირთან



ტვირთბრუნვის 30% ია.

დიაგრამა 2.2 წყარო: სტატისტიკის ეროვნული ბიურო (www.geostat.ge)

²¹CASE ქსელი. შრომებიდანალიზი. ევროკავშირი-უკრაინა: DCFTA: აღმოსავლეთპარტნიორობისრეგიონულისავაჭროთანამშრომლობისმოდელი, 2012 წ. http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA_2012_445

საქართველოსა და ევროკავშირს შორის არსებული სავაჭრო ტენდენციები (აშშ დოლარში)

საქართველოსა და ევროკავშირის სავაჭრო რეჟიმები. საქართველო და ევროკავშირი იყენებენ უპირატესი ხელშეწყობის სატარიფო განაკვეთს, რაც ვრცელდება საბაჟო სატარიფო კოდით აღნიშნულ, პროდუქტების დაახლოებით 66%-ზე, რაც ხელს უწყობს გაათავისუფლოს მაღალი საბაჟო სატარიფო გადასახადებისგან ქართული წარმოშობის დაახლოებით 7.200 ზე მეტ პროდუქტს,²² აღნიშნული უპირატესი ხელშეწყობის სავაჭრო რეჟიმის ძირითადი მიზანია განვითარებადი ქვეყნების დახმარება და ხელშეწყობა, თუმცა უნდა აღინიშნოს ის ფაქტიც, რომ ის პროდუქტები, რომელთა მოძრაობა საზღვარზე მხოლოდ საბაჟო გადასახადების გამო ფერხდება, ძირითადად არა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებია. ევროკავშირის სავაჭრო პრეფერენციების გამოყენების შეფასების მიხედვით 2010 წლის მდგომარეობით, საქართველოს პრეფერენციების²³ გამოყენების ძალიან მაღალი მაჩვენებელი ჰქონდა (92.52%), რაც ნიშნავს, რომ ევროკავშირთან სავაჭრო ტვირთბრუნვის 90%-ზე მეტი ნულოვანი ტარიფით განხორციელდა, ყველა დანარჩენი კი (ღირებულების შესაბამისად) დადგენილი გადასახადები შემცირდა 3.5%-ით.

ევროკავშირთან ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი სავაჭრო სივრცის შესახებ შეთანხმების რატიფიცირების შემდეგ გაუქმდება GSP+ რეჟიმი და ჩანაცვლდება DCFTA-ით, რაც უზრუნველყოფს ბაზრის ხელმისაწვდომობას და ხელისშემშლელი ბარიერების ორმხრივ და ეტაპობრივ გაუქმებას. DCFTA-ს მიხედვით, საქართველოდან იმპორტირებულ საქონელზე გაუქმდება ყველა სახის საბაჟო გადასახადი, გარდა შეთანხმების მიხედვით გათვალისწინებული გარკვეული გამონაკლისებისა.

საქართველოს სოფლის მეურნეობის სფეროში არსებული ტენდენციებისა და ქვეყნის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის შეფასების მიზნით

²²<http://www.parliament.ge/uploads/other/22/22580>

²³ ევროკავშირის გენერალიზებულ პრეფერენციათა სისტემის შუალედური შეფასება, 2010 წ. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146195

მნიშვნელოვანია უკანასკნელ წლებში ექსპორტისა და იმპორტის დინამიკის შეფასება. საერთაშორისო ვაჭრობაში ზრდად ჩართულობასთან ერთად იზრდება როგორც ექსპორტის, ასევე იმპორტის მაჩვენებლები - თუმცა ამ უკანასკნელის ზრდის მაჩვენებლები უფრო მაღალია. 2012 წელს საქართველოში იმპორტირებული კვების პროდუქტების ღირებულებამ გადააჭარბა 1.2 მილიარდ აშშ დოლარს მაშინ, როდესაც საქართველო დან ექსპორტირებული პროდუქციის ღირებულება 500 მილიონ აშშ დოლარს არ აღემატებოდა. საქართველო დამოკიდებულია იმპორტზე შემდეგი პროდუქტების შემთხვევაში: ხორბალი, თამბაქოს პროდუქტები, ხორცის პროდუქტები და მცენარეული ზეთები, ასევე, მარცვლეულის გადამუშავებით მიღებული კვების პროდუქტები. ზემოთ ჩამოთვლილი პროდუქციის მოყვანას ესაჭიროება დიდძალი მიწის რესურსები და მექანიზაციის მაღალი დონე, რაც არ წარმოადგენს საქართველოს კონკურენტულ უპირატესობას. მხედველობაში უნდა იქნას მიღებული, რომ მიუხედავად იმისა, რომ თხილი წარმოადგენს საქართველოდან ბოლო წლებში განხორციელებული ექსპორტის წამყვან პროდუქტს, მისი მდგრადი წარმატება დიდწილად იქნება დამოკიდებული ფასების დინამიკაზე მინასა და მუშახელზე ახლო პროგნოზირებად მომავალში. პროდუქციის წამყვანი 5 კატეგორიის დანარჩენ ქვეყნებში (ევროკავშირის გარდა) ექსპორტის მოცულობებში მოხდა მკვეთრი ცვლილება. საქართველოსთვის რუსული ბაზრის გახსნის შედეგად მინერალური წყლების ექსპორტი გაიზარდა 55%-ით ხოლო ნატურალური ყურძნისგან მიღებული ღვინის ექსპორტი 2012 წელთან შედარებით გაიზარდა 50%-ით. ბოლოდროინდელმა მოვლენებმა და ახალმა შესაძლებლობებმა ქართველი მწარმოებლებისთვის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ექსპორტის სურათი შეცვალა.

სახელმწიფოსთვის უფრო მეტად პრიორიტეტული უნდა გახდეს ის სფეროები რომლიდანაც მიღებული პროდუქტი უფრო მეტად კონკურენტუნარიანი იქნება ექსპორტზე, მაგალითად ხილის და ყურძნის წარმოება. სწორედ ამ სფეროში აქვს საქართველოს კონკურენტული უპირატესობა და საექსპორტო

შემოსავლების გენერირების დიდი პოტენციალი. ასევე აღსანიშნავია ვაშლი, ატმის და თხილის წარმოება რომელსაც ასევე დიდი პოტენციალი გააჩნია, რომ არ ჩავთვალოთ მანდარინი რომელიც ციტრუსების შემოსავლის 80% ზე მეტს შეადგენს და მრავალი წელია საექსპორტო შემოსავლების ერთ-ერთ ძირითად წყაროს წარმოადგენს. მანდარინის მოყვანა მეტად პერსპექტიული სფეროა, რაც დაადასტურა ბოლო წლებში მანდარინის ექსპორტის საკმაოდ ინტენსიურმა დინამიკამ.²⁴

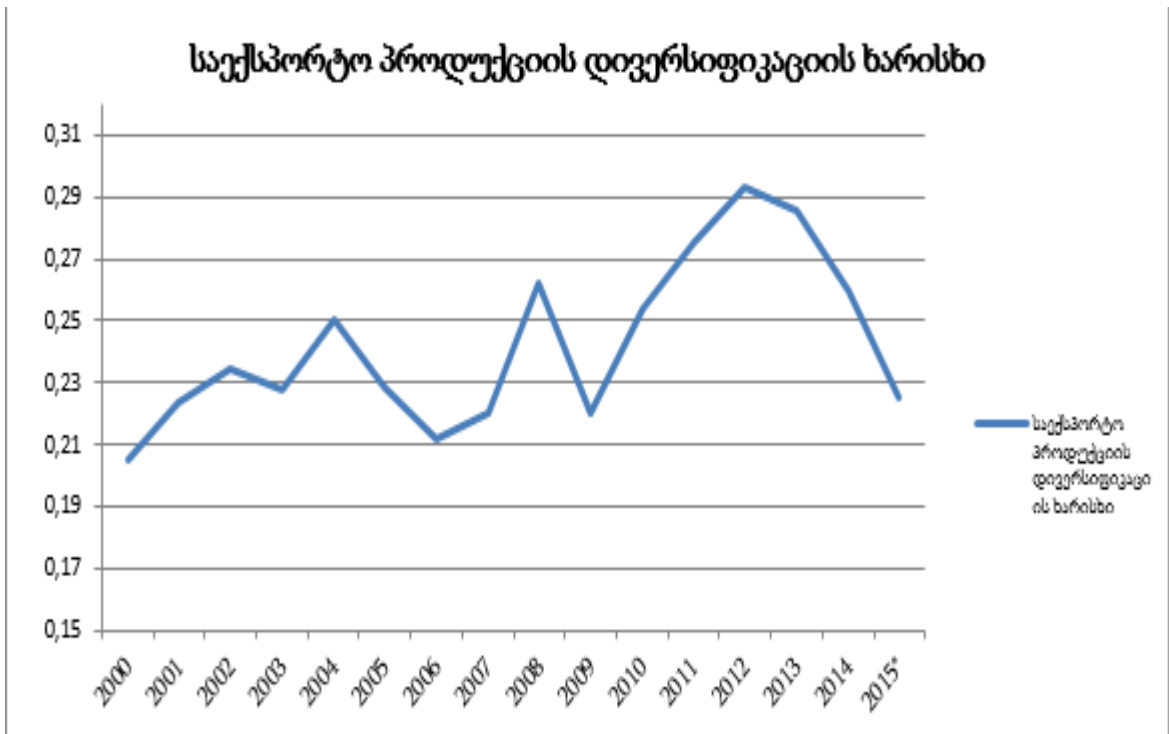
ექსპორტის პრობლემები. ბოლო ორი წლის განმავლობაში საქართველოს საგარეო სავაჭრო ტვირთბრუნვა მცირდება. განსაკუთრებით საგულისხმოა ეს პრობლემა ექსპორტის მიმართულებით, ეს შემცირება განპირობებულია მეტწილად ექსპორტში მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ცვლილებების ფონზე.

როდესაც ექსპორტზე ვსაუბრობთ, მეტწილად აღიქმება საქონლის ექსპორტი, ხოლო მომსახურების ექსპორტი არც ისე ხშირად არის განხილვის საგანი, როდესაც საქონლის ექსპორტი მთლიან შიდა პროდუქტთან მიმართებაში 2014 წელს 16% იყო²⁵, ხოლო მთლიანმა ექსპორტმა (საქონლისა და მომსახურების) მშპ-სთან მიმართებით 42% შეადგინა. თუმცა 2015 წლის პირველი სამი კვარტლის მონაცემებით მომსახურების ექსპორტი საქონლის ექსპორტის იდენტურად დაახლოებით 25% - ით შემცირდა. 2014 წლიდან საქართველოს ექსპორტში მნიშვნელოვანი სტრუქტურული ცვლილებები მოხდა. საქართველოს ერთდროულად შეექმნა პრობლემები მის უმსხვილეს ბაზრებზე (მაგალითად, დსთ-ის სივრცე) და ასევე წამყვანი საექსპორტო პროდუქტების კუთხითაც. 2014 წლიდან საქართველოდან მკვეთრად შემცირდა ავტომობილების რეექსპორტი, ხოლო 2015 წელს პრობლემები შეექმნა ისეთ მნიშვნელოვან საექსპორტო პროდუქტს როგორცაა ფეროშენადნობი პროდუქტების ექსპორტი. ფაქტიურად,

²⁴ ეკონომიკური პოლიტიკის კვლევის ცენტრი. სოფლისმეურნეობა - გამოწვევები და დღევანდელი პოლიტიკა. 2013 წ. http://eprc.ge/admin/editor/uploads/files/Agro_Eng_WEB.pdf

²⁵ <https://idfi.ge/ge/problems-of-georgia-export>

ამ მკვეთრი შემცირების პერიოდში წამყვანი საექსპორტო პროდუქციის მერყეობა უფრო მნიშვნელოვანი იყო და მათი წილი ექსპორტშიც შემცირდა. ეს აისახა ექსპორტის დივერსიფიკირებულობის ზრდაში საექსპორტო პროდუქციის კუთხით. სწორედ ექსპორტის მაღალი კონცენტრაციის შედეგი იყო ის, რომ რამდენიმე საქონლის ბაზარზე პრობლემებმა დიდი რყევები გამოიწვია საქართველოს ექსპორტში.



დიაგრამა 2.3 წყარო: საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური, ექსპორტი 2000-2016 წწ. <http://geostat.ge/?action=page&pid=136&lang=geo>

სხვადასხვა ქვეყნებში სხვადასხვა საექსპორტო პრობლემები იჩენს თავს, მისი გეოგრაფიული, პოლიტიკური თუ სხვა განმასხვავებელი ნიშნების გამო. დღესდღეობით მრავალი ქვეყანა იყენებს ისეთ შესაძლებლობას როგორცაა ექსპორტის წამახალისებელი ორგანიზაციების შექმნა. მსგავსი ტიპის ორგანიზაციების მთავარი ამოცანაა აღმოფხვარას იმფორმაციის ვაკუუმის პრობლემა პოტენციური ექსპორტიორებისთვის, მაგალითად:

1. დახმარება მარკეტინგში, შეფუთვაში და ა.შ
2. სტანდარტების შესახებ იმფორმაციის მიწოდება
3. იურიდიული დახმარება
4. დაფინანსების მოპოვებაში დახმარება
5. გამოფენებში, სავაჭრო მისიებში დახმარება და ა.შ.

კვლევები აჩვენებს,²⁶ რომენო-ებმა პრაქტიკულად ყველა ქვეყანას რაიმე კუთხით მაინც მოუტანა დადებითი შედეგი.

ბოლო ათწლეულის განმავლობაში საქართველოს ეკონომიკური პოლიტიკის ძირითად პრინციპს ლიბერალური საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა წარმოადგენს. საქართველოს მიერ გატარებულმა სატარიფო პოლიტიკის და ტექნიკური სფეროს რეფორმამ საქართველო აქცია მსოფლიოში ერთ-ერთ ყველაზე ლიბერალური საგარეო ვაჭრობის მქონე ქვეყანად, მნიშვნელოვნად გამარტივებულია საგარეო ვაჭრობისა და საბაჟო პროცედურების წარმოება. საკანონმდებლო ცვლილებების შედეგად 2006 წლის 1 სექტემბრიდან საიმპორტო ტარიფების 16 სატარიფო განაკვეთი შემცირდა 3 განაკვეთამდე. საიმპორტო ტარიფები გაუქმდა პროდუქციის 85%-ზე.²⁷ გაუქმდა სემონური ტარიფები, იმპორტირებულ საქონელზე ტარიფი დადგენილია საქართველოს საგადასახადო კოდექსის XXVIII-ე თავში.²⁸

საქართველოს კანონმდებლობის მიხედვით ექსპორტი და რეექსპორტი განთავისუფლებულია საბაჟო გადასახადისგან. 1997 წლის 1 სექტემბრიდან საქართველო იყენებს საქონლის დამატებული ღირებულების დაბეგვრას დანიშნულების ქვეყნის პრინციპით, ექსპორტი საქართველოდან დღგ-თი არ

²⁶საქართველოს სოციალურ ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია საქართველო 2020“

²⁷<http://www.economy.ge/?page=ecopolitic&s=12>

²⁸http://www.economy.ge/uploads/files/sagareo_vachroba/tavi-XXVIII.pdf

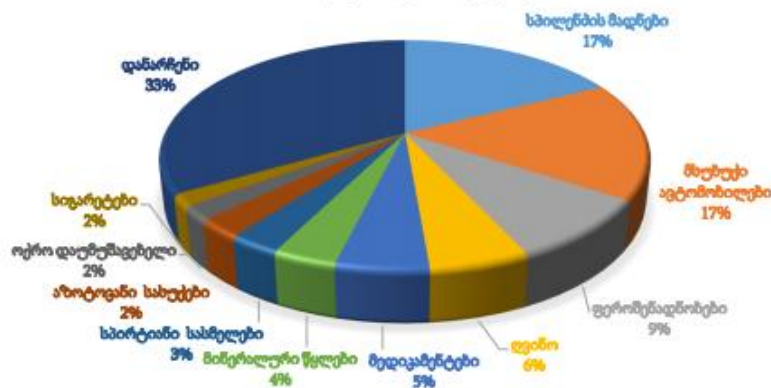
იბეგრება. ლიცენზიებს და ნებართვებს რაც შეეხება საგარეო ვაჭრობაში გათვალისწინებული არაა რაიმე სახის არასათარიფო შემლუდვები (ლიცენზირება, კვოტირება, აკრძალვები და სხვა) გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც ეს აუცილებელია ჯანმრთელობის, უსაფრთხოების და გარემოს დაცვისთვის. კერძოდ ლიზენზიები და ნებართვები გაიცემა შემდეგ სფეროებზე:

- ფიტოსანიტარულ და ვეტერინარულ კონტროლს დაქვემდებარებული პროდუქციის იმპორტის ნებართვა
- დაკვირვების ელექტრონული საშუალებების ექსპორტ-იმპორტის ლიცენზია
- შემლუდულ ბრუნვადი მასალების იმპორტის, ექსპორტის, რეექსპორტის ან ტრანზიტის ნებართვა
- ბირთვული, რადიაციული ობიექტების, ბირთვული მასალების, რადიოაქტიური ნივთიერებების, რადიოაქტიური ნარჩენების, მინერალების (წიაღისეულის) ექსპორტის, იმპორტის ან ტრანზიტის ნებართვა
- იარაღისა და საბრძოლო მასალების ექსპორტის, იმპორტის, რეექსპორტის ტრანზიტის ნებართვა
- ორმაგი დანიშნულების პროდუქციის ექსპორტის, იმპორტის, რეექსპორტის ან ტრანზიტის ნებართვა
- სპეციალურ კონტროლს დაქვემდებარებული სამკურნალო საშუალებების იმპორტის ან ექსპორტის ნებართვა
- არაიოდიზირებული მარილის იმპორტის ნებართვა
- გადაშენების საფრთხის წინაშე მყოფი ველური ფლორისა და ფაუნის სახეობებით საერთაშორისო ვაჭრობის შესახებ კონვენციის (CITES) დანართებში შეტანილი სახეობების მათი ნაწილებისა და დერივატების ექსპორტის, იმპორტის, რეექსპორტისა და ზღვიდან ინტროდუქციის ნებართვა.

კულტურისა და ძეგლთა დაცვის სამინისტროს მიერ განსაზღვრული ნუსხის მიხედვით აკრძალულია კულტურულ ფასეულობათა საქონლის საქართველოდან ექსპორტი.

2019 წლის იანვარ-სექტემბერი პირველ ადგილზეა საექსპორტო ათეულში სპილენძის მადნები-476,4 მლნ აშშ დოლარით და 17.5%-იანი წილით, შემდეგ არის მსუბუქი ავტომობილები 454.3 მლნ აშშ დოლარი და 16.7%, ხოლო მესამე ადგილს იკავებს ფეროშენადნობები 240.0 მლნ. აშშ დოლარი და 8.8%.

უმსხვილესი სასაქონლო ჯგუფები საქართველოს ექსპორტში
2019 წლის იანვარ-სექტემბერი



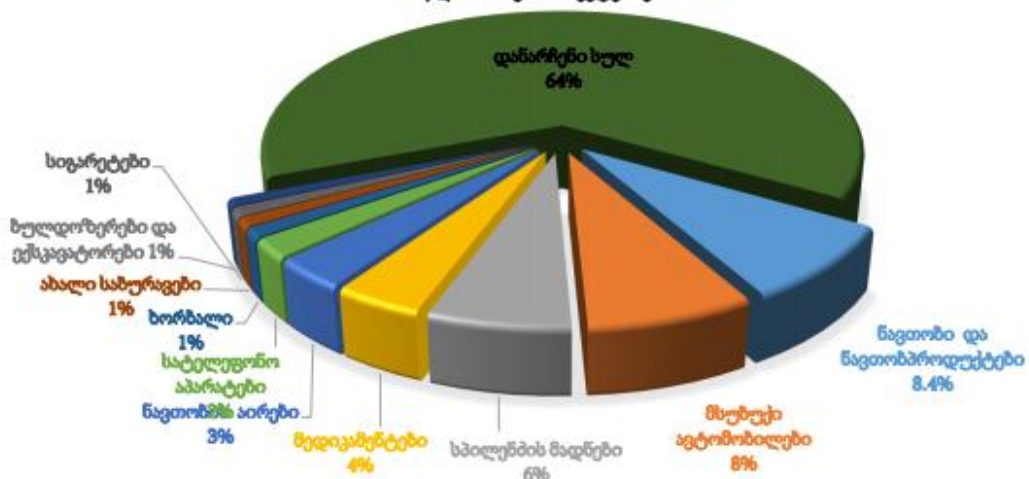
დიაგრამა

2.4

წყარო:http://www.economy.ge/uploads/files/2017/foreign_trade/trade_turnover_2019_9_months_final.pdf

2019 წლის იანვარ -სექტემბერი უმსხვილესი საიმპორტო სასაქონლო პოზიცია ნავთობი და ნავთობპროდუქტები იყო 543.2 მლნ.აშშ დოლარი და იმპორტის 8.4%, მეორე პოზიციას იკავებდა მსუბუქი ავტომობილები 483.2 მლნ. აშშ დოლარით

უმსხვილესი სასაქონლო ჯგუფები საქართველოს იმპორტში
2019 წლის იანვარ-სექტემბერი



7.5%, ხოლო მესამე ადგილზე სპილენძის მადნები 412.4 მლნ. აშშ დოლარი და 6.4% .

დიაგრამა

2.5

წყარო:http://www.economy.ge/uploads/files/2017/foreign_trade/trade_turnover_2019_9_mon_th_final.pdf

ყველა იმ პრობლემისა თუ მიღწევების ფონზე რაც საქართველომ ბოლო 2 ათწლეულის მანძილზე გაიარა, ქვეყანა აგრძელებს სავაჭრო პოლიტიკის ლიბერალიზაციას და ექსპორტ-იმპორტის მხარდაჭერას , ასევე საყურადღებოა ქვეყნის ის საგარეო კურსი რომელიც შენარჩუნებულია და დადებითად მოქმედებს ქვეყნის ეკონომიკურ განვითარებაზე.

3. ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფუნქციონირების თავისებურებები გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკაში

3.1 ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფუნქციონირების ანალიზი საქართველოში

გარდამავალი ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების ერთ-ერთ წინაპირობას საერთაშორისო კომპანიების ეროვნულ ბაზარზე გამოჩენა წარმოადგენს, რაც მნიშვნელოვნად გააუმჯობესებს ეკონომიკურ მდგომარეობას და შეამცირებს უმუშევრობის დონეს ქვეყანაში.

დღესდღეობით საქართველოში რამდენიმე მსხვილი ტრანსნაციონალური კომპანია ფუნქციონირებს, მაგალითად: “რომპეტროლ საქართველო”-რომპეტროლ NV” რომელიც ერთ-ერთი მსხვილი კომპანიაა რუმინეთში, იგი 12 ქვეყანაშია წარმოდგენილი და მათ შორის საქართველოშიც. “რომპეტროლ ჯგუფი” 6 ქვეყანაში ფლობს 1000-ზე მეტ ავტოგასამართ სადგურს -რუმინეთში, საფრანგეთში, მოლდოვაში, ბულგარეთში ესპანეთსა და საქართველოში. ქართულ ბაზარზე მისი პროდუქცია განსაკუთრებული ნდობით სარგებლობს, რადგან ხარისხის მაღალი მაჩვენებელი საშუალებას აძლევს იყოს მეტად კონკურენტული და წარმატებული. საქართველოს ბაზარზე ნავთობპროდუქტების სფეროში არსებული კომპანიების კიდევ ერთი თვალსაჩინო მოთამაშეა “სან პეტროლიუმ ჯორჯია” ანუ “გალფი” რომელიც ერთ ერთი ლიდერი ნავთობკომპანიაა ქართულ ბაზარზე. 2010 წლიდან “გალფს” საქართველოში შპს “სან პეტროლიუმ ჯორჯია” წარმოადგენს. თვითონ გალფის კომპანია 1901 წელს

ამერიკის შეერთებულ შტატებში დაარსდა. დღეისთვის კი ის 100-ზე მეტ ქვეყანაში ახდენს ნავთობპროდუქტების დისტრიბუციას , და ერთ-ერთი მსხვილი მოთამაშეა მსოფლიო ბაზარზე.

საქართველოს მასშტაბით გალფი 140 ავტოგასამართ სადგურს აერთიანებს , სადაც 1300-ზე მეტი ადამიანია დასაქმებული, მათი რიცხვი კი ყოველწლიურად იზრდება.

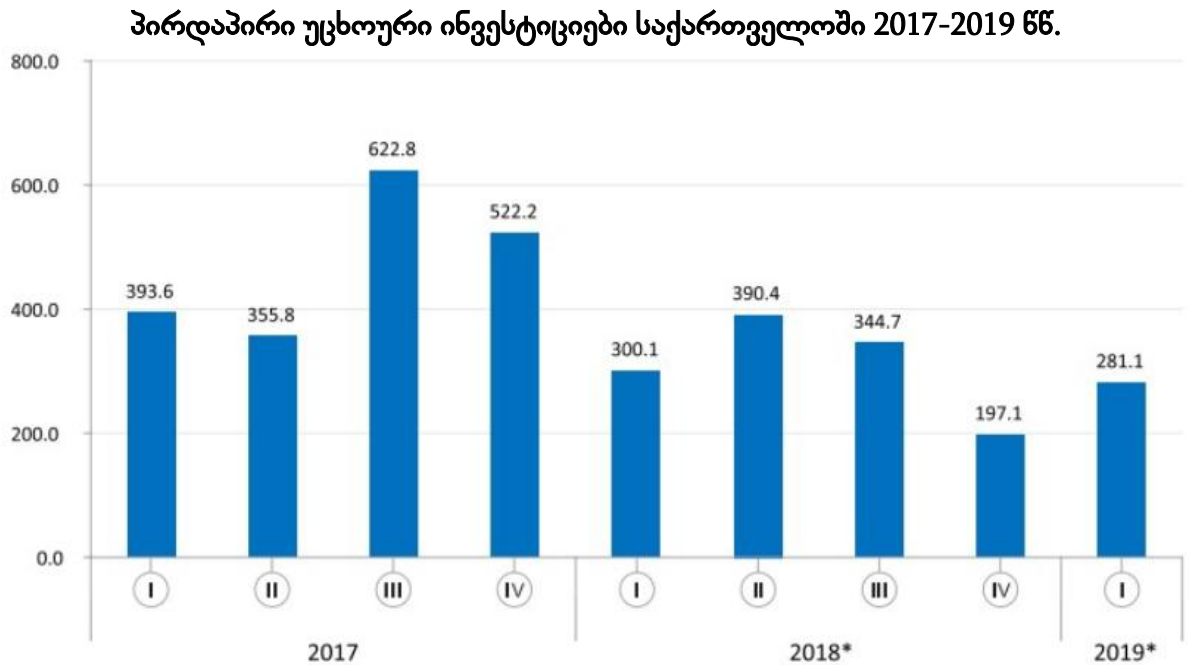
“ენერგო-პრო-ჯორჯია” ელექტროენერჯის წარმოებისა და განაწილების სფეროში ერთ ერთი უმსხვილესი მოთამაშეა. “ენერგო-პრო” ჯგუფი, ახორციელებს ელექტროენერჯის დისტრიბუციას ისეთ ქვეყნებში როგორცაა: ჩეხეთი, ბულგარეთი, თურქეთი და რაღათქმაუნდა საქართველო. მისი საბაზრო აქტივების საბაზრო ღირებულება 650 მლნ ევროს აღწევს. მათი ინტერესის სფეროშია ჰიდროენერჯეტიკა, რის გათვალისწინებითაც მათ 12 ჰიდროელექტროსადგური აქვთ ჩეხეთში, 14 - ბულგარეთში, 5 - თურქეთში და 15- საქართველოში.

საქართველო განაგრძობს ტრანსნაციონალური კომპანიების წახალისებას და ცდილობს მოიზიდოს ისინი ადგილობრივ ბაზარზე. 2018 წელს საქართველოს პრემიერმინისტრმა მამუკა ბახტაძემ განაცხადა: “რომ ქვეყანაში მსხვილი ტრანსნაციონალური კომპანიების შემოსვლის უზრუნველსაყოფად იგი მხარს დაუჭერდა იმ კორპორაციების წარმომადგენლებს რომლებიც საქართველოში დაფუძნდებოდნენ და გაყიდდნენ სერვისებს, ამ შემთხვევაში მათ ყველა ტიპის გადასახადისგან გაანთავისუფლებდა.” ეს იქნებოდა წინაპირობა იმისთვის რომ მომხდარიყო მსხვილი ტრანსნაციონალური კორპორაციების დაინტერესება საქართველოში. ასევე აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ფინანსთა სამინისტროს ინფორმაციით, საერთაშორისო კომპანია მოგების გადასახადით დაიბეგრება 5% - იანი განაკვეთით, ხოლო კომპანიის მიერ გაცემული დივიდენდები დაბეგრისგან განთავისუფლდებიან. საქართველოს კანონმდებლობით ეს კომპანიები მიიღებენ საერთაშორისო კომპანიის სტატუსს და განთავისუფლდებიან შემდეგი გადასახადებისგან:

- დღგ-სგან , მის მიერ საქართველოს ფარგლებს გარეთ მომსახურების განწესას,
- თანამშრომლებისთვის ხელფასის გაცემისას საშემოსავლო გადასახადებისგან,
- ქონების (გარდა მიწისა) გადასახადებისგან.

მიუხედავად განხორციელებული ცვლილებებისა და ხელშემწყობი ფაქტორებისა ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიმართ, ისინი მაინც თავს იკავებენ მსხვილი ინვესტიციისგან ჩვენს ქვეყანაში, ბიზნეს ანალიტიკოსების თქმით “მთავარ პრობლემას კანონმდებლობის არასრულყოფილება და ქვეყნის არასტაბილური პოლიტიკური მდგომარეობა წარმოადგენს”. როგორც ჩანს განხორციელებული პროგრამები ბიზნესის ხელშეწყობისთვის, ბაზარზე საერთაშორისო კომპანიების შემოსვლისთვის საკმარისი არ აღმოჩნდა, გასატარებელია ბევრად უფრო კონკრეტული და ძირეული რეფორმები ამ მიმართულებით, რომ მოხდეს საქართველოს ეკონომიკური ბაზრის უფრო მეტად განვითარება და გაფართოება, ეს კი პრაქტიკულად შეუძლებელია თუ არ მოხდა ქვეყნის ეკონომიკური ბაზრის ისეთ პლათფორმად გადაქცევა რომლის დროსაც ის უფრო მეტად მიმზიდველი გახდება საერთაშორისო კომპანიებისთვის, ამ განვითარების პროცესში კი აუცილებელია ქვეყნის მმართველი ორგანოების სრული ჩართულობა და მხარდაჭერა სწორი და მიზანმიმართული მოქმედებებით. ისეთი კომპანიები როგორებიც არიან ტრანსნაციონალური კორპორაციები, ჭირდებათ მეტ-ნაკლებად კომფორტული გარემო, როგორც საკანონმდებლო ასევე პოლიტიკურ-ეკონომიკური თვალსაზრისით. ამ კუთხით საქართველოს უფრო მეტი რეფორმების გატარება ესაჭიროება, რომ მოხდეს ქვეყანაში მეტი ინვესტიციის შემოდინება, რაც ქვეყნისთვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვან ფაქტორს წარმოადგენს, რადგან რაც მეტია განხორციელებული ინვესტიციების რაოდენობა მით მეტია დასაქმებული ადამიანების რიცხვი, და იზრდება ეკონომიკური მდგომარეობა. თუმცა საქსტატის ბოლო 13 წლის მონაცემებით ქვეყანაში შემოსული ინვესტიციების რაოდენობა თანდათან მცირდება, რაც

გამოწვეულია დაუბალანსირებელი და არათანმიმდევრული პოლიტიკიდან გამომდინარე.



დიაგრამა 3.1 წყარო: <https://www.geostat.ge/>

დიაგრამაზე წარმოდგენილია პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები საქართველოში 2017-2019 წლებში. 2019 წლის პირველი კვარტლის მონაცემები 2018 წლის ანალოგიურ პერიოდთან შედარებით პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების კუთხით 6.3% ითაა შემცირებული, რაც მთლიანობაში 281.1 მლნ აშშ დოლარს შეადგენს.

ყველა ზემოთ აღნიშნული დადებითი თუ უარყოფითი მოვლენების მიუხედავად, რომლებიც გავლენას ახდენენ საქართველოს ეკონომიკურ მდგომარეობაზე, ქვეყანა მეტ-ნაკლებად მაინც ინარჩუნებს და განაგრძობს იმ პოლიტიკის მხარდაჭერას, რომლის საშუალებითაც უნდა მოხდეს მომავალში სხვადასვა საერთაშორისო კომპანიების მოზიდვა და დაინტერესება, რომ მათ მოახდინონ ინვესტიციების განხორციელება საქართველოში.

3.2 ტრანსნაციონალური კორპორაციების თავისებურება რუსეთში

რუსეთში TNC-ები ყველაზე მსხვილი გადამხდელები, დამსაქმებლები, ვალუტის იმპორტიორები, საინვესტიციო საქონლისა და მომსახურების მომხმარებლები არიან. ამიტომ, უმსხვილესმა რუსულმა კომპანიებმა მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინეს ეროვნული ეკონომიკის განვითარების მთელ პროცესზე. რუსეთში TNC-ებმა მნიშვნელოვანი გავლენა მოახდინეს ასევე ქვეყნის ეროვნულ ეკონომიკაზე რამდენიმე მხრივ:

- ბიუჯეტისა და საგადასახადო პროცესების მეშვეობით
- სამუშაო ადგილების შექმნა
- გავლენა ინვესტიციების მოთხოვნაზე
- ინოვაციების განვითარება საგნების მნიშვნელოვანი ბალანსის ფორმირება
- გავლენა ზოგად ეკონომიკურ პოლიტიკაზე.

ტრანსნაციონალური კომპანიები რუსეთში მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ქვეყნის ბიუჯეტის შევსების პროცესში, პრაქტიკულად ისინი ქმნიან საბიუჯეტო შემოსავლების საფუძველს ქვეყანაში. თუმცა უნდა აღინიშნოს ის ფაქტიც, რომ მათ შეუძლიათ ჩაერიონ გადასახადების დაწესების პროცესში და საკუთარი ინტერესების ლობირებაში, მოითხოვონ საგადასახადო შეღავათები და დათმობები. მაგალითად, გაბპრომი იხდის გადასახადს ბუნებრივი რესურსების მოპოვებაზე (ამ შემთხვევაში, გაზზე), ხოლო როსნეფტმა არაერთხელ აიძულა მთავრობა, რომ გაეგრძელებინა გამონაკლისი და გაენთავისუფლებინა მინერალური მოპოვების გადასახადისგან, აღმოსავლეთ ციმბირში ნავთობის წარმოებისთვის.

რუსული მრავალეროვნული კომპანიები ქვეყნის ძირითადი დამსაქმებლები არიან. 2010 წელს გაზპრომის სანარმოებში დასაქმდა 389,7 ათასი ადამიანი (0.8%-ქვეყანაში დასაქმებული ადამიანების საერთო რაოდენობა), საშუალო ხელფასი თვეში 73 ათასი რუბლია, რაც 3.6-ჯერ აღემატება ქვეყანაში საშუალო ხელფასს. როსნეფტი ასევე მსხვილი დამსაქმებელია რუსეთის ეკონომიკაში: კომპანიაში 167.9 ათას ადამიანია დასაქმებული, ხოლო საშუალო ხელფასი 33,153 რუბლია. ამრიგად, ქვეყანაში არსებული ორი უდიდესი TNC უზრუნველყოფს ქვეყნის მოსახლეობის დაახლოებით 1%-ის დასაქმებას. ამასთან, გასათვალისწინებელია, რომ დიდი კორპორაციები აწარმოებენ ტრენინგებს თავიანთ თანამშრომლებისთვის როგორც შიდა, ისე საგანმანათლებლო დაწესებულებებში, რაც ავითარებს ადამიანურ კაპიტალს. რუსული TNC-ები მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ ქვეყნის შიდა მოთხოვნილებაზე 2 გზით: მათი როლი, როგორც ყველაზე მნიშვნელოვანი დამსაქმებელი და საკუთარი საინვესტიციო პროგრამების საშუალებით.

რუსული კომპანიები, რომლებიც ქმნიან სრულ სანარმოო ჯაჭვს - ნედლეულის მოპოვებიდან და განვითარებიდან დაწყებული ღირებულების მაღალი წილით დასრულებული, პროდუქტის შექმნით - აფართოებენ შიდა კორპორაციების პოზიციას მსოფლიო ბაზრების დინამიურად განვითარებად სეგმენტებში, რითაც ქმნიან ეკონომიკურ საფუძველს ნედლეულის მოდელისგან ინოვაციურზე გადასვლისთვის. რუსული კორპორაციების ტრანსნაციონალურ კომპანიებად გადაქცევა ხელს უწყობს მათი კაპიტალიზაციის გაზრდას, ხსნის უფრო მეტ შესაძლებლობებს გლობალური ფინანსური ბაზრების განვითარებისთვის, გარდა ამისა, შექმნილი აქტივების ტექნოლოგიური და სანარმოო რესურსების განხორციელება შესაძლებელია რუსულ სანარმოებში, რაც სტიმულირდება ახალი წარმოების ინფრასტრუქტურის შექმნით. რუსული კომპანიების უმეტესობა წარმოების ისეთ ეტაპზეა, როდესაც ინარმოება იაფი, ტექნოლოგიურად პრიმიტიული პროდუქტები. ისინი ცდილობენ მოიპოვონ ნოუ-ჰაუ მენეჯმენტის სფეროში.

2008 - 2009 წლების ეკონომიკური არეულობის მიუხედავად, რუსულმა კომპანიებმა არ შეანელებს მათი გაფართოება საზღვარგარეთ. 2009 წელს FDI დაუბრუნდა 2007 წლის დონეს. ეს, პირველ რიგში, იმით არის განპირობებული, რომ მოხდა ფინანსური პირობების გაუმჯობესება კაპიტალის საერთაშორისო ბაზრებზე, განვითარებული ქვეყნის მთავრობების მიერ გადადგმული ნაბიჯის წყალობით, ვითარების სტაბილიზაციის მიზნით. საკრედიტო რესურსები უფრო ხელმისაწვდომი გახდა, რამაც რუსულ კომპანიებს საშუალება მისცა გაეგრძელებინათ უცხოური აქტივების შექმნა. მეორეც, ვინაიდან რუსეთში მთავარი ინვესტორები ნავთობის, გაზის და მეტალურგიული ინდუსტრიაა, ძირითადი საქონლის ფასების გაზრდის გათვალისწინებით, მრავალი პროექტი გახდა რენტაბელური და მიმზიდველი შემდგომი განვითარებისთვის.

რუსული კომპანიების სურვილს დაიკავონ თავიანთი ნიშა მსოფლიო ბაზარზე, სახელმწიფოს სათანადო მხარდაჭერა არ აქვს. რუსეთის მთავრობას სჭირდება ფოკუსირებული პოლიტიკა და მისი განხორციელებისთვის შესაბამისი ინსტრუმენტები, მათ შორის უცხოური კომპანიების მიერ აქტივების შექმნის ხელშეწყობა. მთავრობის სტრატეგია, რომელიც მხარს უჭერს რუსული კომპანიების პოპულარიზაციას, შეიძლება მისასაღმებელი იყოს, მაგრამ ის ფრაგმენტული და შერჩევითია ცალკეულ კომპანიებთან მიმართებაში. დღეისათვის, არსებობს მხოლოდ რუსული მწარმოებლების საქონლის პოპულარიზაციის (ნავთობპროდუქტების ექსპორტის მხარდაჭერა) საერთაშორისო ბაზრებზე. კერძოდ, შემუშავებულია პრიორიტეტები, რომლის თანახმად, არაპროდუქტიული ინდუსტრია, რომელიც აწარმოებს საქონელსა და მომსახურებას, რომელსაც დამატებული ღირებულების დიდი წილი აქვს, შეიძლება დაეყრდნოს მხარდაჭერას. რუსეთის ფედერაციის მთავრობა ყოველ წელს აქვეყნებს პრიორიტეტული სექტორების ჩამონათვალს, რომელთაც შეუძლიათ დახმარების მიღება, პირველ რიგში, გარიგების დაკრედიტების ფორმით. 2007 წლის ივლისში, რუსეთის ბუნებრივი რესურსების სამინისტროში შეიქმნა საზღვარგარეთ რუსეთის წიაღისეულის მომხმარებლების დახმარების

საკორდინაციო საბჭო, რომელიც იმუშავებს საგარეო საქმეთა და ეკონომიკური განვითარების სამინისტროს მხარდაჭერით. სახელმწიფო დაეხმარება გარკვეული პრიორიტეტული პროექტების განხორციელებას საბიუჯეტო სახსრების ხარჯზე. საბჭო უზრუნველყოფს, რომ კომპანიებმა დაიცვან ხელშეკრულებების პირობები დროულად, არ დააყოვნონ საველე განვითარების დაწყება. რუსული კომპანიები კმაყოფილნი არიან, რომ დახმარება უფრო სისტემური გახდა, მაგრამ აღნიშნავენ, რომ ეს საკმარისი არ არის.

უცხოური ინვესტიციების მხარდაჭერისთვის პრიორიტეტების განსაზღვრისას შეიძლება სასარგებლო იყოს უცხოური გამოცდილება. მაგალითად, ჩინეთში პრიორიტეტი ენიჭება ისეთ პროექტებს როგორცაა :

- ეროვნული ეკონომიკის უსაფრთხოების გაზრდა ბუნებრივი რესურსებით;

- ეროვნული ტექნოლოგიების, საქონლისა და შრომითი სერვისების ექსპორტის ხელშეწყობა;

რუსეთისთვის ეკონომიკის განვითარების ჭრილში, პრიორიტეტები შეესაბამება ქვეყნის გრძელვადიანი მდგრადი განვითარების ეროვნულ ინტერესებს.

- ქვეყნის ეკონომიკის მოდერნიზაცია;

- ექსპორტის სტრუქტურის დივერსიფიკაცია;

- ინდუსტრიის მიწოდების გაუმჯობესება ნედლეულით და საქონლისა და მომსახურებებით შიდა ბაზრის გაჭერება;

- საერთაშორისო ბაზრებზე რუსული სანარმოების დაკარგული პოზიციების აღდგენა;

- შრომის დეფიციტის შემცირება;

- გარემოს დაბინძურების შემცირება;

- უცხო ქვეყნის ფინანსური დავალიანების კონვერტაცია.

დღესდღეობით რუსეთის ფედერაციის ეკონომიკური პოლიტიკა ტრანსნაციონალური კორპორაციების მხარდაჭერის ჯუთხით ბევრად

ჩამოუვარდება აშშ-ს და იაპონიის ეკონომიკურ პოლიტიკას . თუმცა აღსანიშნავია ის ფაქტიც, რომ ქვეყანა მნიშვნელოვნად პროგრესირდა ამ კუთხით ბოლო 10-წლის მანძილზე.

დასკვნა

შესწავლის საფუძველზე შეიძლება ჩამოყალიბდეს შემდეგი ძირითადი დასკვნები და რეკომენდაციები: ამჟამად, მსოფლიო ეკონომიკაში დინამიურად ვითარდება მენეჯმენტის განსაკუთრებული დონე, რომელიც არსებობს ეროვნული ეკონომიკების სისტემასთან ერთად, რომლებიც ურთიერთქმედებენ ერთმანეთთან. ამ ურთიერთქმედების სისტემის სხვა მონაწილეები არიან კორპორაციები (სამრეწველო, სამშენებლო), ბანკები, საფონდო ბირჟები, სადამზღვევო, სატრანსპორტო, სატელეკომუნიკაციო კომპანიები, ისინი ქმნიან ტრანსნაციონალურ ეკონომიკურ სისტემას. ეკონომიკური თვალსაზრისით, სახელმწიფოები ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის ისეთივე მონაწილეები არიან, როგორც კორპორაციები და ბანკები. არაერთი მრავალეროვნული კორპორაცია შემოსავლის თვალსაზრისით აღემატება ზოგიერთი ქვეყნის ბიუჯეტს. სახელმწიფოებს, თავის მხრივ, მათი ცენტრალური ბანკების საშუალებით შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ მათ საპროცენტო განაკვეთებზე, ისევე როგორც საკუთარ ვალუტებზე. TNC-ებს ასევე შეუძლიათ სერიოზული გავლენა მოახდინონ ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის

ინსტიტუციონალურ გარემოზე. TNC-ები წამყვან როლს ასრულებენ ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემაში. ეს არის მათი ეკონომიკური და ინსტიტუციური ურთიერთობა სხვა მონაწილეებთან, რაც განსაზღვრავს ტრანსნაციონალური ეკონომიკური სისტემის ბუნებას და განვითარებას. TNC- ებმა გავლენა მოახდინეს იმ ქვეყნებზე, რომლებმაც მიიღეს მათი პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები, ახალი სამუშაო ადგილების შექმნით, ახალი ტექნოლოგიების დანერგვით და მთელ ეკონომიკაზე მულტიპლიკატორული ეფექტის გავლენით. TNC- ები ასევე მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ სამშობლო ქვეყნების ეკონომიკაში. უცხოეთში ინვესტიციის გზით, ისინი ზრდიან მათი გამოყენების ეფექტურობას.

თუმცა ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს აქვთ პრობლემებიც: პოლიტიკური რისკების არსებობა და TNC- ების დაზღვევის არარსებობა. ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში მოქმედებს სპეციალური სააგენტოები, რომლებიც ინვესტორებს უზრუნველყოფენ დაზღვევისთვის აქტივების ნაციონალიზაციის, გადატრიალების და სხვა პოლიტიკური რისკების შემთხვევაში. ასეთი სააგენტო არ არსებობს საქართველოში.

გარდამავალი ქვეყნები, მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობაზე, ზოგიერთი მათგანი ცდილობს სავაჭრო პოლიტიკის მაქსიმალურ ლიბერალიზაციას რათა მოიზიდოს TNC-ები ადგილობრივ ბაზარზე, უქმნის მათ ხელსაყრელ პირობებს, ეს მეტად მნიშვნელოვანია როგორც ქვეყნის ეკონომისთვის და სოციალური პირობების გაუმჯობესებისთვის, ასევე კომპანიისთვისაც რომელიც მსგავსი სავაჭრო ხელშემწყობი ფაქტორებით სარგებლობს, თავის მხრივ ყოველი ასეთი პირდაპირი უცხოური ინვესტიცია (კომპანიების სახით) ქმნის ახალ სამუშაო ადგილებს, რითაც მნიშვნელოვნად ამალღებს სოციალურ პირობებს ქვეყანაში, შეაქვს ბიუჯეტში დამატებითი შემოსავლები და ახდენს ეკონომიკის ზრდას.

საქართველოს მაგალითზე, როგორც გარდამავალი ქვეყანა ცდილობს მოიზიდოს საერთაშორისო კომპანიები ეროვნულ ბაზარზე, თუმცა იმის

გათვალისწინებით რომ საქართველოს კანონმდებლობა მსგავსი კომპანიების ხელშეწყობისთვის არ არის სათანადოდ მიმზიდველი, მრავალი ტრანსნაციონალური კორპორაცია თავს იკავებს საქართველოში პირდაპირი უცხოური ინვესტიციისგან, მრავალი მცდელობის მიუხედავად რაც საქართველომ გაატარა სავაჭრო პოლიტიკის ლიბერალიზაციის კუთხით არ აღმოჩნდა საკმარისი საერთაშორისო კომპანიების დასაინტერესებლად, რადგან TNC-ები არა მხოლოდ საკანონმდებლო, არამედ პოლიტიკურ და ეკონომიკურ პრობლემებსაც უფრო ხიან და ერიდებიან მსგავსი პრობლემების მქონე ქვეყნებში კაპიტალის ინვესტირებას.

საბოლოოდ მსგავსი პრობლემების მქონე ქვეყნებმა მაქსიმალური უსაფრთო გარემო უნდა შექმნან ტრანსნაციონალური კორპორაციების მოსაზიდად, შეუწყონ ხელი მათ საქმიანობას და გახდნენ უფრო კონკურენტული სხვა ქვეყნებთან შედარებით.

აღნიშნული სამაგისტრო ნაშრომიდან გამომდინარე, შეიძლება მნიშვნელოვან რეკომენდაციად ჩაითვალოს ის ფაქტი, რომ საქართველოს სჭირდება უფრო მეტად სტაბილური პოლიტიკური და ეკონომიკური გარემო ვიდრე ეს დღესაა, საკანონმდებლო კუთხით უფრო მეტი მიმზიდველობა საერთაშორისო კომპანიების მიმართ, აქტიური და პირდაპირი მესიჯების გაგზავნა გლობალური მასშტაბით TNC-ებისთვის. რაც უდიდესი წინ გადადგმული ნაბიჯი იქნება ისეთი გარდამავალი ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებისთვის როგორც საქართველოა.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. აბრალავა ა. ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი გლობალიზაციის პროცესში, “ეკონომიკა”, 2004
2. ასათიანი რ. გლობალიზაცია, ეკონომიკური თეორია და საქართველო. საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემია, შრომების კრებული თბ.2010
3. ბარათაშვილი ე. იაშვილი გ. და სხვები. სტრატეგიული მენეჯმენტი. სახელმძღვანელო. თბ. 2013
4. გოგობია რ. შერეული ეკონომიკური სისტემა: არსი, მოდელები, განვითარების ტენდენციები, თბ., 2004
5. თავისუფალი ეკონომიკური ზონის შექმნა - “უკვდავი” იდეა. ექსპორტის აზრი, თვლისი: საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობათა კვლევის ფონდი, 2007.

6. თავისუფალი ეკონომიკური ზონის შექმნა - "უკვდავი" იდეა. ექსპორტის აზრი, თვლისი: საქართველოს სტრატეგიისა და საერთაშორისო ურთიერთობათა კვლევის ფონდი, 2007.
7. მექვაბიშვილი ე. „ეკონომიკის გლობალიზაცია: მიმართულებები, გამოწვევები პერსპექტივები“. თბილისი 2009.
8. მსოფლიო ინვესტიციების ანგარიში 2006. გვ. 143 – 146
9. მსოფლიო ინვესტიციის ანგარიში 2009. გვ.243
10. ქაბურაძე ვ. „საერთაშორისო ორგანიზაციები“. თბილისი 2004
11. პაპავა ვ. „პოსტვარდისფერი საქართველოს ეკონომიკური განვითარების ძირითადი გამოწვევები“. „ექსპორტის აზრი“ 2013.
12. ჩადუნელი ნ. საერთაშორისო კორპორაციების როლი გლობალიზაციის სოციალურად ორიენტირებული მოდელის დანერგვაში, გლობალიზაცია, საერთაშორისო ბიზნესის თანამედროვე პრობლემები და განვითარების ტენდენციები, საერთაშორისო სამეცნიერო-პრაქტიკული კონფერენციის შრომების კრებული „უნივერსალი“ თბ. 2012
13. ფუტკარაძე რ. საქართველო-ევროკავშირის სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები : პრობლემები და პერსპექტივები , თბ „უნივერსალი“ 2010.
14. ჯამაგიძე ლ. ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი მსოფლიო ეკონომიკის გლობალიზაციის პროცესში. სადისერტაციო ნაშრომი თბ.2008
15. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები, ეკონომიკური პოლიტიკისა და სამართლებრივი საკითხების ქართულ-ევროპული საკონსულტაციო ცენტრი, კვარტალური მიმოხილვა, ოქტომბერი, 2008წ, გვ. 66.
16. ჯონს დინინგი, განვითარების ახალი პარადიგმისკენ: საერთაშორისო ბიზნესის განმსაზღვრელ ფაქტორთა გავლენა // ტრანსნაციონალური კორპორაციები, 1ტომი. 2006 წ. 15, - გვ. 173 - 227. 4 Markowitz H W. Portfolio შერჩევა // ფინანსთა უურნალი. 1952. 1. 1. გვ.77 – 91

17. Hymer S., მრავალეროვნულ კორპორაციებსა და უცხოურ პირდაპირ ინვესტიციებზე. // გაეროს ბიბლიოთეკა ტრანსნაციონალური კორპორაციების შესახებ ტომი 1: ტრანსნაციონალური კორპორაციების თეორია, რედაქტირებულია ჯონკ. დინგინგი, ლონდონი: Routledge, 1993. გვ. 23-44
18. ვერნონ რ., საერთაშორისო ინვესტიცია და საერთაშორისო ვაჭრობა პროდუქტის ციკლში. // გაეროს ბიბლიოთეკა "International Corporations" ტომი 1: ტრანსნაციონალური კორპორაციების თეორია, რედაქტირებულია ჯონკ. დინგინგი, London-Routledge, 1993. გვ. 44-61
19. II. პიტერ გრეი, ეკლექტიკური პარადიგმა: შემდეგი თაობა // ტრანსნაციონალური კორპორაციები, ტომი. 5, 1995. - გვ.25-40
20. Penrose E., ფირმის ზრდის თეორია. - ოქსფორდი, 2009. 17. 28
21. ლიბერალური აკადემია 2011. გვ.45
22. Alexander Lehman, Foreign direct investment in emerging markets: income, repatriations and financial vulnerabilities, IMF Working paper
23. Andrea Goldstein, Emerging Economies' Multinationals: Explaining the Case of Tata // Transnational corporations, vol. 17, 2008. - p. 85 - 109.
24. Clarence Kwan, Karl P. Sauvant, Chinese direct investment in the U.S. — The challenges ahead corporations // Transnational corporations, vol. 7, 1998. p. 17-41.
25. Daniel Sullivan, Measuring the degree of internationalization of a firm // Journal of international business studies, № 25, 1994. — p. 325 – 342
26. H. -Peter Gray, The eclectic paradigm: the next generation // Transnational corporations, vol. 5, 1995. - p. 25 - 40.
27. [https://www.bartleby.com/essay/Problems-and-Challenges-Faced-by Multinational-Corporations-Mncs-F3TD6JAX73GEY](https://www.bartleby.com/essay/Problems-and-Challenges-Faced-by-Multinational-Corporations-Mncs-F3TD6JAX73GEY)
28. [https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof globalisation-index.html](https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html)
29. <http://stats.unctad.org/FDI/TableView/tableView.aspx?ReportId=3084>
30. <http://Intermedia.ge>

31. <https://factcheck.ge/ka/story/saqarthvelos-ekonomika>
32. www.geostat.ge
33. http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA_2012_445
34. <http://www.parliament.ge/uploads/other/22/22580>
35. http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/may/tradoc_146195
36. <https://idfi.ge/ge/problems-of-georgia-export>
37. <http://geostat.ge/ation=page&pid136&lang.geo>
38. <http://www.economy.ge/?page=ecopolitic&s=12>
39. http://www.economy.ge/uploads/files/sagareo_vachroba/tavi-XXVIII.pdf
40. http://www.economy.ge/uploads/files/2017/foreign_trade/trade_turnover_2019_9_month_final.pdf