



კავკასიის საერთაშორისო უნივერსიტეტი

თამარ კახაძე

**ბიზნესის ინტერნაციონალიზაცია და საერთაშორისო
კომპანიების მართვის პრობლემები**

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 2018

ანოტაცია

ტრანსნაციონალური კომპანია იგივე კორპორაცია (ტნკ) ეკონომიკური პროფილის დიდი საერთაშორისო კომპანიაა, რომელიც კონტროლს უწევს მსოფლიო მეურნეობის ერთ ან რამდენიმე დარგს და სანარმოები რამდენიმე ქვეყანაში აქვს. დღევანდელი ფართო პროფილური გლობალიზაციის პირობებში საერთაშორისო კორპორაციების როლი, მსოფლიო ბაზრებსა და ეკონომიკაზე ძალიან მასშტაბურია და დიდი გავლენა აქვს როგორც ცალკეული ქვეყნების ეკონომიკურ პროგრესზე, ასევე ზრდის ეკონომიკური სარგებლის ოდენობას რაც საბოლოოდ მოსახლეობის კეთილდღეობის მაჩვენებლის ზრდით სრულდება. ზოგიერთ ვრცელ ტრანსნაციონალურ კომპანიას ბიუჯეტი ბევრ ქვეყანაზე მეტი აქვს. ამგვარ კომპანიებს ძლიერი გავლენა აქვთ საერთაშორისო ურთიერთობებზე და ადგილობრივ ეკონომიკაზე. კორპორაციის ძირითადი მიზანია მსოფლიო ბაზრებისთვის საქონლის მაქსიმალურად დაბალ ფასში წარმოება. ამ მიზნის მიღწევა შესაძლებელია პროდუქციის წარმოებისათვის ყველაზე წარმატებული ადგილის შერჩევით ან მასპინძელი სახელმწიფოსაგან საგადასახადო შეღავათების მიღებით. ტნკ-ს გააჩნია სათაო ოფისი ერთ სახელმწიფოში და ფილიალები სხვა სახელმწიფოებში. იმ ქვეყანას, რომელსაც ტრანსნაციონალური კომპანიის შტაბ-ბინა მდებარეობს, საბაზო ქვეყანას ჰქვია; ხოლო, რომელშიც ამ კომპანიებს განთავსებული აქვთ თავიანთი სანარმოები – მიმღები ქვეყანა.

როგორც წესი, მართველი კომპანიები და ცენტრები მსოფლიო მნიშვნელობის, ე.წ. გლობალურ ქალაქებში მდებარეობენ, მაშინ როცა წარმოება გატანილია პერიფერიულ რაიონებში ან განვითარებად ქვეყნებში. შესაბამისად, ტრანსნაციონალური კომპანიები მაქსიმალურად იყენებენ გეოგრაფიული

მდებარეობის ფაქტორს წარმოების დანახარჯების შესამცირებლად კონკრეტული ქვეყნისათვის.

Annotation

Tamar Kakhadze

Internationalization of business and issues related with management of multinational corporations

The transnational company is the largest international company of the same corporation (MNC), which controls one or more of the world's industries and produces enterprises in several countries. The role of international corporations in today's globalized environment is very large in the world markets and economy and has great influence on the economic progress of individual countries and increases the economic benefits that ultimately results in the growth of the population's wellbeing. Some extensive transnational companies have more budget than many countries. Such companies have a strong impact on international relations and the local economy. The main objective of the corporation is to produce goods at the lowest price for world markets. This goal can be achieved by selecting the most successful place for producing products or receiving tax benefits from the host state. MNC has a headquarters in one state and branches in other states. The country, which is located in the headquarters of the transnational company, is called a base country; And where these companies have their own enterprises - the receiving country.

As a rule, management companies and centers of world importance, so called In the cities of the world, where production is carried out in peripheral areas or in

developed countries. Consequently, transnational companies maximize the geographical location for the reduction of production costs for specific subdivisions.

შინაარსი

შესავალი	5
თავი 1. ტრანსნაციონალური კორპორაციები და გლობალიზაცია	9
1.1. ტრანსნაციონალური კორპორაციების განვითარების ტენდენციები (ისტორიული მიმოხილვა).....	9
1.2. ტრანსნაციონალური კორპორაციების გავლენა მესამე მსოფლიოს ქვეყნებზე (დადებითი და უარყოფითი მხარეები)	17
თავი 2. ტრანსნაციონალური კორპორაციების მართვის საკითხები	28
2.1. ტრანსნაციონალური კორპორაციების კატეგორიები	28
2.2. გადასახადები და ტრანსნაციონალური კორპორაციები	32
2.3. კორპორაციული გადასახადების ზეგავლენა კორპორაციულ ინვესტიციებზე	37
თავი 3. მულტი ნაციონალური კორპორაციების მართვის ძირითადი გამონვევები	40
3.1. ტრანსნაციონალური კორპორაციები და მათი პრობლემები ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში.....	40

3.2. ტრანსნაციონალური კორპორაციების მთავარი რისკები, მართვის ძირითადი რეგულაციები და მათი გადაჭრის გზები.....	52
დასკვნა.....	67
გამოყენებული ლიტერატურა	70

შესავალი

თემის აქტუალობა. საერთაშორისო ბიზნესის განვითარება მოიცავს ბევრ პროცესს, ესენია: ვაჭრობა, უცხოური პირდაპირი ინვესტიციები, კაპიტალის მოძრაობა, მიგრაცია და ტექნოლოგიური პროგრესი ნაკლებად განვითარებულ ან განვითარებად ქვეყნებში. იმისთვის რომ ორგანიზაციებმა მიაღწიონ თავიანთი ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციას, ანუ გლობალურ გარემოში ეფექტურად ოპერირებას, ბიზნესის პროფესიონალებს ხშირად უწევთ მოძებნონ გზები და მეთოდები რომლების მეშვეობითაც შეძლებენ ადაპტირდნენ იმ კულტურასა და საზოგადოებასთან სადაც აპირებენ ფუნქციონირებას და საოპერაციო საქმიანობის განხორციელებას.

დღევანდელ რეალობაში ინტერნაციონალიზაცია აქტუალური გახადა საშუალო ფენით მჭიდროდ დასახლებული ქვეყნების ბაზრების გაერთიანებამ, ესენია ევროეკონომიკური BRICS ქვეყნები: ბრაზილია, რუსეთი, ინდოეთი, ჩინეთი და სამხრეთ აფრიკა. ისინი ქმნიან უზარმაზარ შესაძლებლობებს,

ორგანიზაციებისთვის, რომ მიანოდონ სერვისი და მომსახურება ამ ქვეყნის მოსახლეობასა და მომხმარებლებს.

ბიზნესის ინტერნაციონალიზაცია თავისთავად გულისხმობს ბიზნესის პროფესიონალების მიერ საჭირო ლეგალური, ფინანსური და კულტურული სპეციფიკის ნაბიჯების გადადგმას, იმ თითოეული ქვეყნისთვის სადაც სამომავლოდ გეგმავს მუშაობას. ამასთანავე უნდა აღინიშნოს, ეკონომიკის, საზოგადოებრივი ჯგუფებისა და ქვეყნების ინტერნაციონალიზაციამ რამაც თანამედროვე სამყარო მიიყვანა საერთაშორისო ქსელის და ინტერნეტის განვითარებამდე უფრო მობილური და ინტეგრირებული გახდა გლობალური ბაზარი, რადგან შესაძლებელი გახდა ბიზნესის ინტერნაციონალიზაციის მეთოდოლოგიისა და სტრატეგიული მენეჯმენტის შესახებ ინფორმაციის მეტი ხელმისაწვდომობა.

ინტერნაციონალიზაცია ასევე აქტუალურ საკითხად გვევლინება. იქიდან გამომდინარე რომ საერთაშორისო ფირმები რომლებიც მოქმედებენ სხვადასხვა განვითარებად ქვეყნებში, ზრდის ამ ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობას, სამუშაო ადგილების რაოდენობის ზრდით, დასაქმებულებს აყალიბებს საერთაშორისო ბაზარზე არსებული სტანდარდების შესაბამის და კვალიფიციურ კადრებად რაც შეიძლება ჩაითვალოს მიმღები ქვეყნისთვის ბენეფიტად. ინტერნაციონალური ბიზნესი და საერთაშორისო კორპორაციის სტრატეგიული მართვა თავისი კომპლექსური ბუნებიდან და სირთულეებიდან გამომდინარე რომელიც თანამედროვე, განვითარებულ და ძალზე დინამიური გარემოდან გამომდინარეობს წარმოადგენს მსოფლიო სავაჭრო ინდუსტრიის სპეციფიკურ დარგს, რომელიც მოიცავს მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყნის ბაზარს განურჩევლად განვითარების ხარისხისა და ეკონომიკური სტაბილურობისა. ინტერნაციონალიზაცია თავისი ინოვაციური ბუნებიდან გამომდინარე ხშირ შემთხვევაში იძლევა ახალი ბაზრების შექმნის შესაძლებლობას კონკრეტული ქვეყნისთვის ახალი სახის მომსახურებისა და პროდუქციის შეთავაზების ხარჯზე.

კვლევის მიზანი და ამოცანები. კვლევის ძირითად მიზანს წარმოადგენს განმარტოს მიზნები და გარემო ფაქტორები, რამაც გამოიწვია ინტერნაციონალიზაციის პროცესი და სხვადასხვა ქვეყნებში მოქმედ ორგანიზაციებს უბიძგა დაენციოთ საერთაშორისო ოპერაციების წარმოება. შეათვასოს დღევანდელი საკმაოდ მოქნილი, მაგრამ ძალიან დინამიური ეკონომიკური პროცესების პირობებში კორპორაციების საქმიანობის არეალი, პრობლემები რომლებსაც აწყდებიან საქმიანობის სხვადასხვა ეტაპზე, სტრატეგიები, მენეჯმენტი, გაანალიზოს მათი რისკები და პოტენციური შესაძლებლობები ბაზარზე. აღნიშნული კვლევის მთავარი ამოცანაა მსმენელს ასევე მიზნობრივ, შერჩეულ აუდიტორიას კომპლექსურად დაანახოს ინტერნაციონალიზაციის პროცესში საერთაშორისო კომპანიის სამომავლო რისკები, და მისცეს გარკვეული რეკომენდაციები მეცნიერების გამოკვლევებსა და თეორიულ ბაზაზე დაყრდნობით, რაც ორგანიზაციებს დასჭირდებათ ბაზარზე ეფექტურად ფუნქციონირებისთვის.

კვლევის მიზნის რეალიზებისთვის ნაშრომში ყურადღება გამახვილებულია შემდეგი ძირითადი ამოცანებისა და გამოწვევების ფორმულირებას და გადანყვეტაზე:

- გლობალიზაციისა და ინტერნაციონალური ბიზნესის ორი მხარე: ანუ მისი დადებითი და უარყოფითი ეფექტები.
- ბიზნესის გარემოს შეფასება, ეკონომიკური თავისუფლების ინდექსის გაანალიზება.
- ტრანსნაციონალური კორპორაციების კატეგორიები, და მათი საქმიანობის ტიპებს შორის არსებული განსხვავებები.
- კორპორაციული გადასახადები, მათი ოდენობა და ეფექტი ინვესტირებასთან დაკავშირებულ გადანყვეტილებებზე.
- მულტი ნაციონალური კორპორაციების მართვის მთავარი გამოწვევები და მენეჯმენტის პრობლემები.
- მულტი ნაციონალური კორპორაციების მართვის მთავარი რისკები.

კვლევის საგანი და ობიექტი. ნაშრომის კვლევის საგანს წარმოადგენს ინტერნაციონალიზაცია, მისი გამომწვევი მიზეზების ერთობლიობა და პოზიტიური და ნეგატიური ეფექტები, რომელიც იქონია მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებზე განვითარების დონისა და ეკონომიკური თავისუფლების სპეციფიური პირობების გათვალისწინებით. ხოლო კვლევის ობიექტს წარმოადგენს საერთაშორისო ორგანიზაციები, მათი საქმიანობის განხორციელების პროცესში შექმნილი სირთულეები, რისკები, სტრატეგიული მენეჯმენტის და მარკეტინგული პოლიტიკის ეფექტურობა და ანალიზი.

კვლევის თეორიული და მეთოდოლოგიური საფუძველი. ნაშრომის თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძველს წარმოადგენს ქართველი და უცხოური მეცნიერების მიერ თანამედროვე ბიზნეს გარემოს მობილურობისა და დინამიურობის პირობებში შექმნილი სხვადასხვა ხასიათისა და პრობლემის მომცველი გამოკვლევები, მეცნიერული დასკვნები და სტატიები, ასევე სხვადასხვა ქვეყანაში არსებული საკანონმდებლო ბაზა. კვლევის პროცესის სწორად წარმართვისთვის ნაშრომში გამოყენებულია თეორიულ ბაზაზე დაყრდნობის საფუძველზე შექმნილი ლოგიკური მსჯელობა, ასევე სხვადასხვა კვლევითი ცენტრების მიერ ჩატარებული რაოდენობრივი ანალიზი.

რით განსხვავდება მოცემული სამაგისტრო ნაშრომი წინა კვლევებისგან. ჩემს მიერ წარმოდგენილ ნაშრომში ძლიან ფართო სპექტრში არის წარმოდგენილი გლობალიზაციისა და ინტერნაციონალიზაციის არსი, მისი გამომწვევი მიზეზებისა და პროცესების ერთობლიობა ისტორიული ტექნოლოგიური და მეცნიერული პროგრესის ფონზე. ნაჩვენებია ეტაპობრივად, ორგანიზაციების საერთაშორისო პროცესებსა და საქმიანობაში ჩაბმისას ცვალებადი სირთულეები, რისკებისა და რეკომენდაციების ერთობლიობა რომლებსაც გასცემენ მსოფლიოს წამყვანი ეკონომიკური სკოლები მასშტაბურ გამოკვლევებზე დაყრდნობით.

წინა კვლევებში ნაკლებად არის მოყვანილი უახლესი მეცნიერული კვლევებისა და არსებული პრაქტიკის შესახებ ინფორმაცია, რაც საკმაოდ

დამაბრკოლებელი ფაქტორია დინამიურ, გლობალურ გარემოში მოქმედი საერთაშორისო ფირმის ფუნქციონირების ანალიზისას.

თავი 1. ტრანსნაციონალური კორპორაციები და გლობალიზაცია

1.1 ტრანსნაციონალური კორპორაციების განვითარების

ტენდენციები (ისტორიული მიმოხილვა)

გლობალური პროცესები გამოიჩინა თავიანთი ობიექტური ხასიათით, ამიტომ ლოგიკურია რომ ისინი თვითდინებით ვითარდება და ანგარიშს არ უწევს ქვეყნის შესაძლებლობებს, მის თვითმყოფადობას, უნიკალურობას და რესურსების გამოყენების ჩვენეულ ხედვას, რაც საქართველოს მოსახლეობის ნაწილში ბადებს მათდამი ნიჰილისტურ განწყობებს.

საქართველოს ვალდებულებაა, გაითვალისწინოს გლობალიზაციის ზოგადი კანონზომიერებანი, ჩაერთოს გლობალური პროცესების მართვის არეალში, თავი დაიმკვიდროს მსოფლიო საერთაშორისო ინტეგრაციულ პროცესებში. ეს ვალდებულება ვრცელდება არა მარტო განვითარებად, არამედ განვითარებულ ქვეყნებზეც. 2008 წლის მსოფლიო ფინანსურმა კრიზისმა ცხადყო, რომ საერთო მსოფლიო გლობალური პროცესების გათვალისწინების გარეშე არ არსებობს ეროვნული ეკონომიკის პროგრესი. ამიტომ, გლობალურ კანონზომიერებათა შეცნობა, მათი გათვალისწინება ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების პროცესში განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ისეთი სახელმწიფოებისთვის, როგორც ჩვენი ქვეყანაა. ამდენად, განვითარების თანამედროვე ეტაპზე საქართველოს მიზანია მსოფლიოს ეკონომიკურ სივრცეში ინტეგრაცია, რაც მიიღწევა ბიზნეს-გარემოს ჰარმონიზაციით ამ სფეროში მსოფლიოს ძირითად მოთხოვნებთან. ისტორიის გაკვეთილები ცხადყოფს, რომ ქვეყანაში უმუშევრობისა და შესაბამისად სიღარიბის დაძლევის ძირითადი გზა არის ინსტიტუციური რეფორმები, ინვესტიციური აქტიურობის გადიდება. ამ თვალსაზრისით ადგილობრივი კაპიტალის შესაძლებლობები მოკრძალებულია. ამიტომაც არის რომ ქვეყნის წინაშე მდგარი პრიორიტეტული ამოცანების რიცხვში უმთავრესია უცხოური კაპიტალის მოზიდვა, რაც მეტად რთული ამოცანაა, რადგანაც საქართველოს მცირე ოდენობით გააჩნია ის სტრატეგიულ ენერგეტიკული რესურსები (ნავთობი, გაზი) რომლებიც მიმზიდველია უცხოელი ინვესტორებისათვის. ამითაა მოტივირებული ის, რომ ქვეყანა მიმართავს ღია ეკონომიკურ პოლიტიკას, რომელიც გამომდინარეობს იმ ქვეყნების გამოცდილებიდან, რომლებიც მეოცე საუკუნის 60-იანი წლებიდან განვითარების მაღალი ტემპებით გამოირჩევიან. იგულისხმება „აზიური ვეფხვები“: ტაილანდი, სინგაპური, ჰონკონგი, რომელთა ეკონომიკური წარმატების საწინდარია ღია ეკონომიკური პოლიტიკა და მიმზიდველი ბიზნეს-გარემოს შექმნა. ცხადია ისიც, რომ ყველა წარმატებული კონვერგენცია არა

უბრალოდ საბაზრო ეკონომიკის, არამედ თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ხდება.

ამდენად, მნიშვნელოვანია იმ რეალობის გათვალისწინება, რომელიც მიმდინარეობს ქვეყანაში ტრანსფორმაციის ეტაპზე, ქვეყანაში ინსტიტუციური რეფორმების დარგში, რაც უნდა გახდეს საქართველოს სწრაფი ეკონომიკური განვითარების საწინდარი. ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დინამიკის დასადგენად სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ გამოიყენება ეკონომიკური ინდექსები. ინდექსების გამოყენება განსაკუთრებით აქტუალური გახდა გლობალიზაციის ფონზე, როდესაც მსოფლიო ეკონომიკაში სრულიად ახალი კონკურენტული ვითარება ჩამოყალიბდა.

საერთაშორისო ორგანიზაციები სახელმწიფოების მთავრობებს სთავაზობენ სხვადასხვა ინდექსებით შეაფასონ თავიანთი ეკონომიკური მდგომარეობა. მათი გამოყენება არ ცვლის ცხოვრების დონის ან ცხოვრების ხარისხის შეფასების ფუნდამენტალურ მაჩვენებლებს, ისეთებს როგორებიცაა: მთლიანი შიდა პროდუქტი მოსახლეობის ერთ სულზე ან ადამიანის განვითარების ინდექსი და სხვა. ამ ინდექსების არსებობა პირველ რიგში აიხსნება სურვილით დაანახონ სხვადასხვა სახელმწიფოებს მათი რეალური პრობლემები და ამდენად, პოლიტიკური ნება და ძალისხმევა მიმართული იქნას სწორედ ამ პრობლემების მოგვარებაზე. სხვა საკითხია თუ როგორ დასკვნებს გააკეთებენ სხვადასხვა სახელმწიფოები და როგორი მიმართულებით წარმართავენ თავიანთ ძალისხმევას.

"გლობალიზაცია" ერთ-ერთი ყველაზე ფართოდ გავრცელებული ტერმინია 21-ე საუკუნეში. მას ყოველდღე, ყოველ საათს, იყენებს მასობრივი ინფორმაციის ყველა საშუალება. იგი გამოიყენება, როგორც თანამედროვე საზოგადოებრივი ცხოვრების განმსაზღვრელი ნიშანი. დღევანდელ სამყაროს მოიხსენიებენ გლობალურ სამყაროდ. ახლანდელ ეპოქას კი გლობალიზაციის ეპოქად, ამას ერთვის ისიც, რომ გლობალიზაციის პროცესი, როგორც არ უნდა განვსაზღვროთ იგი, შეუფერხებლად მიმდინარეობს და ყველა ქვეყანასა და

მათ ყველა მოქალაქეს ეხება. მრავლადაა ისეთი მეცნიერი, რომელიც ამტკიცებს, რომ გლობალიზაციას აქვს მხოლოდ დადებითი მხარეები. მეცნიერთა მეორე ნაწილი მხარს უჭერს იმ აზრს, რომ გლობალიზაცია მხოლოდ უარყოფითი შედეგის მომტანია ქვეყნის კეთილდღეობისათვის. მიუხედავად ამ აზრთა სხვადასხვაობისა, ამ პროცესს აქვს როგორც დადებითი, ასევე უარყოფითი გავლენა. მაგალითად, გერმანელი მეცნიერი ულრიხ ბეკი გლობალიზმში გულისხმობს მოვლენას, როცა მსოფლიო ბაზარი ზღუდავს ან საერთოდ ცვლის პოლიტიკურ ქმედებას. ამ გაგებით გლობალიზაციის პოლიტიკური და ეკონომიკური ასპექტები მსოფლიო ბაზარს არის დაქვემდებარებული.

გლობალიზმში, ისეთ რთულ ორგანოს, როგორიც სახელმწიფოა, მართავს ისე, როგორც სანარმოს. მონინაალმდეგენი კი კაპიტალიზმს ძალადობასა და უთანასწორობასთან აკავშირებენ, ისინი გლობალიზებული სამყაროსაგან კიდევ უფრო მეტ სიღატაკესა და უსამართლობას ელიან. ბოლო პერიოდში გლობალური ეკონომიკის შესამჩნევი ზრდის საპასუხოდ, სკეპტიკოსებს "შიდა" სახელმწიფოებრივი ეკონომიკა მოჰყავთ, სადაც განვითარების ტემპი ისეთივეა, როგორც ადრე. გლობალიზაციის მონინაალმდეგენი იმასაც აცხადებენ, რომ გლობალური ინტეგრაცია, თავისუფალი ვაჭრობა და მსოფლიო მასშტაბის კონკურენცია უსამართლობას ეფუძნება და მხოლოდ ეკონომიკურად წინ წასულ ქვეყნებს შეუძლიათ ამგვარი ინტეგრაციით სარგებლობის ნახვა. ანტი გლობალისტთა აზრით, გლობალიზაცია თამაშია, რომელშიც გამარჯვებული მხარე დამარცხებულს ჩაგრავეს. ყველასათვის ნათელია ის ფაქტი, რომ დღეს ცხოვრებას გვიადვილებს საერთაშორისო ვაჭრობის შესაძლებლობა.

ამ გზით ყველას გვეძლევა იმის შესაძლებლობა, რომ ხელმისაწვდომი იყოს ჩვენთვის ხარისხიანი საქონლის მოხმარება შედარებით ხელმისაწვდომ ფასებში. როგორც ცნობილი ეკონომისტი გრეგორი მენციუ ამბობს, ქვეყნის მიერ ბარიერების მოშლით ზოგი მოგებული რჩება და ზოგი ზარალდება, მაგრამ საერთო ჯამში სარგებლობა ზარალს აჭარბებს. საერთაშორისო

ვაჭრობის დადებითი მხარეები ისაა, რომ იგი ზრდის საქონლის მრავალფეროვნებას, რადგან სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებული საქონელი განსხვავდება ერთმანეთისაგან. აქედან გამომდინარე, თავისუფალი ვაჭრობა მომხმარებელს ფართო არჩევანს სთავაზობს. გარდა ამისა, საერთაშორისო ვაჭრობას ახასიათებს მასშტაბის ეკონომია, რაც გულისხმობს საქონლის წარმოებას შემცირებული დანახარჯებით, როცა წარმოების მოცულობა დიდია და გვაქვს უფრო დაბალი ფასები. პატარა ქვეყანაში ფირმები მასშტაბის ეკონომიის უპირატესობას ვერ გამოიყენებენ, თუ ისინი მხოლოდ ადგილობრივ ბაზარზე იმუშავებენ. თავისუფალი ვაჭრობა გზას უხსნის კონკურენციას, რადგან თუ კომპანია დაცულია უცხოელი კონკურენტებისაგან, შესაძლოა იგი ბაზარზე დომინანტურ მდგომარეობაში აღმოჩნდეს, რაც მას საშუალებას მისცემს ფასები კონკურენტულზე უფრო მაღლა ასწიოს, ეს კი ბაზრის კრახს იწვევს. ასევე, ეს გზა საუკეთესო საშუალებაა მონინავე ტექნოლოგიური მიღწევების გასავრცელებლად. ღარიბ სასოფლო სამეურნეო ქვეყანას კომპიუტერული რევოლუციის გზაზე დასადგომად ურჩევნია, კომპიუტერები მარტივად საზღვარგარეთ შეიძინოს, ვიდრე თავად სცადოს მისი წარმოება. ამ არგუმენტის მიუხედავად, ანტი გლობალიზისტებს სულ სხვა დამოკიდებულება აქვთ გლობალიზაციის მიმართ. მათ ჰგონიათ, რომ თავისუფალი ვაჭრობა დიდად აზარალებს მესამე მსოფლიოს ქვეყნებს, მაგრამ ხშირად ისინი ბოლომდე ინტორმირებულნი არ არიან ამ საკითხთან დაკავშირებით.

ანტიგლობალიზისტები ამბობენ, როცა ჩვენ მესამე მსოფლიოს ქვეყანაში წარმოებულ საქონელს ვყიდულობთ, ვიცით, რომ იგი იმ ადამიანების მიერაა წარმოებული, რომლებიც საშინელ პირობებში მუშაობენ და დასავლური სტანდარტებით ძალიან დაბალ ხელფასს იღებენ. ვისაც ეს ამბავი ხანდახან მაინც არ ადარდებს, გული ნამდვილად არ აქვს. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ დემონსტრანტები მართლები არიან. ვინც ფიქრობს, რომ მსოფლიოში არსებული სიღარიბის დასამარცხებლად მსოფლიო ვაჭრობის წინააღმდეგ გამოსვლაა საჭირო, მას თავი არ აქვს, ან ყოველ შემთხვევაში მას არ იყენებს.

ანტიგლობალისტურ მოძრაობას უკვე აქვს თავისი უარყოფითი შედეგები, რომლებიც პირველ რიგში ხალხს აზარალებს. მაგალითად შეიძლება რამე იყოს კუსტარულ სანარმოებში ბავშვთა შრომაზე უარესი? უნდა გავაცნობიეროთ, რომ მესამე სამყაროს ქვეყნების სიღარიბის მიზეზი ის არ არის, რომ საექსპორტო საქონლის მწარმოებელი მშრომლები დაბალ ხელფასებს იღებენ. ქვეყნების სიღარიბის გამო ის სამუშაო და ხელფასი, რომელიც ჩვენ შეიძლება შეუძლებლად მოგვეჩვენოს, ადგილობრივთათვის თითქმის ყველა ალტერნატივაზე უკეთესია. მილიონობით მექსიკელი მიდის ქვეყნის ჩრდილოეთ რაიონებში სწორედ იმისთვის, რომ დაბალხარისხიანი სამუშაო იშოვოს. უფრო მაღალი ხელფასის პირობებში სამუშაო ადგილების ნაწილი არ იარსებებდა. გაუმართავი ინფრასტრუქტურა, საერთო სოციალური არარეგანიზებულობა იმაზე მიუთითებს, რომ ასეთ ქვეყნებს მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციის განწევა მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეეძლებათ, თუკი ხელფასები იმაზე დაბალი იქნება, ვიდრე დასავლეთშია. რაც შეეხება პოლიტიკურ გლობალიზაციას, ქვემოთ მოტანილი ქეისის საშუალებით, შეიძლება ნათლად დავინახოთ მისი უარყოფითი გავლენა წამყვანი ქვეყნების ძლიერებაზე. გლობალიზაცია უშუალოდ დაკავშირებული იყო საზოგადოების განვითარების ორ ძირითად ამოცანასთან. ქვეყნის ინტეგრაცია გლობალურ პროცესებში ეხმარება იქ პოლიტიკური უფლებებისა და სამოქალაქო უფლებების გავრცელებას. რაც გულისხმობს იმას, რომ კორუფციის დონე მით უფრო დაბალია, რაც უფრო გლობალიზებულია ქვეყანა. თუმცა ამის საპირისპიროდ სახეზეა სინგაპურის მაგალითი, რომელიც ყველაზე გლობალიზებული სახელმწიფოა, მკაცრი სხელმწიფო კონტროლით პრესაზე და შებლდული პიროვნული თავისუფლებებით გამოირჩევა. ამ ყოველივეს ფონზე გლობალიზაციის ეკონომიკური და პოლიტიკური პროცესები ზოგიერთი ქვეყნის მდგომარეობას აუმჯობესებს, ხოლო ზოგისას კი, პირიქით აუარესებს.

გამომდინარე იქიდან, რომ ყველაფერი შედარებითია, ამის მიუხედავად, შეიძლება ითქვას, რომ გლობალიზაციის ეკონომიკურ თუ პოლიტიკურ

პროცესებში ჩაბმა თითოეული ქვეყნისათვის წინგადადგმული ნაბიჯია მათი სამომავლო განვითარებისა და ცხოვრების დონის გაუმჯობესებისათვის. ტრანსნაციონალური კომპანია იგივე კორპორაცია (ტნკ) ეკონომიკური პროფილის დიდი საერთაშორისო კომპანიაა, რომელიც კონტროლს უწევს მსოფლიო მეურნეობის ერთ ან რამდენიმე დარგს და საწარმოები რამდენიმე ქვეყანაში აქვს. ზოგიერთ ვრცელ ტრანსნაციონალურ კომპანიას ბიუჯეტი ბევრ ქვეყანაზე მეტი აქვს. ამგვარ კომპანიებს ძლიერი გავლენა აქვთ საერთაშორისო ურთიერთობებზე და ადგილობრივ ეკონომიკაზე. კორპორაციის ძირითადი მიზანია მსოფლიო ბაზრებისთვის საქონლის მაქსიმალურად დაბალ ფასში წარმოება. ამ მიზნის მიღწევა შესაძლებელია პროდუქციის წარმოებისათვის ყველაზე წარმატებული ადგილის შერჩევით ან მასპინძელი სახელმწიფოსაგან საგადასახადო შეღავათების მიღებით.

ტნკ-ს გააჩნია სათაო ოფისი ერთ სახელმწიფოში და ფილიალები სხვა სახელმწიფოებში. იმ ქვეყანას, რომელსაც ტრანს ნაციონალური კომპანიის შტაბ-ბინა მდებარეობს საბაზო ქვეყანას ჰქვია, ხოლო, რომელშიც ამ კომპანიებს განთავსებული აქვთ თავიანთი საწარმოები-მიმღები ქვეყანა. როგორც წესი, მმართველი კომპანიები და ცენტრები მსოფლიო მნიშვნელობის, ე.წ. გლობალურ ქალაქებში მდებარეობენ, მაშინ როცა წარმოება გატანილია პერიფერიულ რაიონებში ან განვითარებად ქვეყნებში. შესაბამისად, ტრანსნაციონალური კომპანიები მაქსიმალურად იყენებენ გეოგრაფიული მდებარეობის ფაქტორს წარმოების დანახარჯების შესამცირებლად. თანამედროვე გავებით პირველი ტრანსნაციონალური კომპანიები მეცხრამეტე საუკუნის ბოლოს გაჩნდნენ. მათი წარმოშობა იმ ფაქტორმა განაპირობა, რომ დიდი მასშტაბებით წარმოება ბევრად ეფექტურია, რადგან გლობალური მასშტაბის საქმიანობა ამცირებს წარმოების დანახარჯებს და ზრდის მოგებას.

მეოცე საუკუნის ბოლოს მომხადარი მოვლენების გამო ტრანსნაციონალური კომპანიებისთვის ხელმისაწვდომი გახდა ახალი რეგიონები, ახალი ბაზრები და დარგები. ამ მოვლენებს შორისაა საბჭოთა

კავშირის დაშლა, ანტიკომუნისტური რეფორმები ცენტრალურ და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებში და ამ რეგიონებში სახელმწიფო საკუთრების პრივატიზაცია, ჩინეთის, როგორც "მსოფლიოს თაბრიკისა" და უდიდესი ბაზრის სწრაფი განვითარება. ამავდროულად ვითარდება რეგიონალური ინტეგრაცია, ქვეყნები დებენ ხელშეკრულებებს და წევრიანდებიან ეკონომიკურ კავშირებში, რაც ამცირებს სავაჭრო ბარიერებს და ზრდის ეროვნული ეკონომიკების ურთიერთკავშირებს. ტნკ-ები დღეს მეურნეობის თითქმის ყველა დარგშია. ისინი განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან არა მხოლოდ იმით, თუ რას აწარმოებენ, არამედ იმითაც, თუ როგორ აწარმოებენ: ტექნოლოგიის დონით, მენეჯმენტის სტილით და მათი პროდუქციის ბაზრის სტრუქტურით. მენეჯმენტი და მარკეტინგი ასეთ კორპორაციებში ხშირად შერეულია. ერთ ან რამდენიმე ქვეყანაში მარკეტინგის შედეგად პროდუქცია იყიდება მთელ მსოფლიოში. გლობალიზაცია უკავშირდება ბაზრების მიერ გლობალური სახის მიღების მზარდ ტენდენციას, ტნკ-ების სწრაფვას განალაგონ საქმიანობა მთელი მსოფლიოს მასშტაბით, მოახდინონ სტრატეგიებისა და ოპერაციების კოორდინაცია და ინტეგრაცია ეროვნულ საზღვრებს მიღმა. ამდენად, გლობალიზაციის პროცესი უკავშირდება გლობალური, ანუ მსოფლიო მასშტაბის მოგებაზე ორიენტირებულ საქმიანობას, რაც ეროვნული ეკონომიკების მზარდ ურთიერთ დამოკიდებულებას განაპირობებს.

ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს გააჩნიათ გამორჩეული მენეჯერული ნიჭი, ფინანსური საშუალებები და ტექნიკური რესურსები, და ისინი ეწევიან უდიდეს საქმიანობას კოორდინირებული გლობალური სტრატეგიის ფარგლებში. ოცდამეერთე საუკუნის დასაწყისში მსოფლიოში 70 ათასზე მეტი ტრანსნაციონალური კომპანია და თითქმის 850 ათასი მათი ფილიალი არსებობდა. მსოფლიოს 500 უმსხვილესი ტნკ-დან 170-ევროპულია, 162 არის ამერიკული, 126-იაპონური, ხოლო 42-სხვა ქვეყნებიდანაა (სათაო ოფისის მიხედვით). მაგრამ ტნკ-ში დასაქმებულთა (სულ 75 მილიონ კაცზე მეტი) მხოლოდ 20% მოდის განვითარებულ ქვეყნებზე. ტრანსნაციონალური

კომპანიები აწარმოებენ მსოფლიოს სამრეწველო წარმოების თითქმის ნახევარს, საგარეო ვაჭრობის 2/3-ს, გამოგონებების, ახალი ტექნოლოგიების, ნოუ-ჰაუს პატენტებისა და ლიცენზიების 80%-ს. ტრანსნაციონალური კომპანიების კონტროლის ქვეშაა ცალკეული სასაქონლო ბაზრები: ხორბლის, ყავის, სიმინდის, ხე-ტყის მასალების, თამბაქოს, რკინის მადნის, მსოფლიო ბაზრის 90%, ტყვიის, კალის 80%, ნედლი ნავთობის. კომპანიების საწარმოებში 70 მლნ-ზე მეტი ადამიანი მუშაობს, ხოლო ინფრასტრუქტურისა და შერეული დარგების გათვალისწინებით 2-ჯერ მეტი. ისინი ყოველწლიურად ერთი ტრილიონი დოლარის ღირებულების პროდუქციას აწარმოებენ.

ტრანსნაციონალური კომპანიების 60% დაკავებულია წარმოების სფეროში, 37% – მომსახურების სფეროში და 3%-მოპოვებით მრეწველობასა და სოფლის მეურნეობაში. ტნკ-ებს, მათი გლობალური წარმოებისა და ალიანსების ბუნებიდან გამომდინარე აქვთ უზარმაზარი ძალაუფლება, რომლის დახმარებით შეუძლიათ გააკონტროლონ ან გვერდი აუარონ ტრადიციულ ეროვნულ ეკონომიკურ საზღვრებს, პოლიტიკურ სისტემებსა და ძალაუფლების სხვა ცენტრებს. წამყვანი კორპორაციების მოტივები და ინტერესები არის გლობალური, მაგრამ ამავდროულად ვიწრო კორპორაციული. ამიტომ გლობალურ ეკონომიკურ ინტეგრაციას, ამავდროულად, შეუძლია ბიძგი მისცეს პოლიტიკურ და სოციალურ დეზინტეგრაციას. გლობალიზაციის პროცესმა არა მარტო ძალიან გაზარდა ტნკ-ების როლი მსოფლიო ეკონომიკასა და პოლიტიკაში და ისინი საერთაშორისო ურთიერთობების ერთ-ერთ ძირითად ფაქტორად აქცია.

არამედ მნიშვნელოვნად შეცვალა მათი სტრუქტურა და შინაარსი. ამის მაგალითია „ფორდ მოტორის“ რეკონსტრუქცია. მისი მართვა და კონტროლი აღარ ხორციელდება ერთი ცენტრიდან და განაწილებულია მთელ მსოფლიოში. ეს ცენტრები დაკომპლექტებულია ადგილობრივი კადრებით. მოხდა პროდუქციის სტანდარტიზაცია და ყველა საწარმოში ერთიდაიგივე პროდუქცია იწარმოება, ამ შემთხვევაში—ავტომანქანა. არცერთი მნიშვნელოვანი

პროცესი არ ხდება გლობალურ მსოფლიო ეკონომიკაში ტრანსნაციონალური კომპანიების მონაწილეობის გარეშე. ისინი პირდაპირ და ირიბად მონაწილეობენ მსოფლიო პოლიტიკურ პროცესებში, და შეიძლება ითქვას, რომ ძირითად ძალას წარმოადგენენ, რომლებიც მსოფლიოს თანამედროვე და მომავალ იერსახეს აყალიბებენ.

თავი 1.2 ტრანსნაციონალური კორპორაციების გავლენა მესამე მსოფლიოს ქვეყნებზე (დადებითი და უარყოფითი მხარეები)

მეოცე საუკუნეში მსოფლიო პოლიტიკურად „სამ სამყაროდ“ დაიყო: კაპიტალისტური „პირველი სამყარო“, კომუნისტური „მეორე სამყარო“ და განვითარებადი „მესამე სამყარო“. ამ უკანასკნელად აზიის, აფრიკისა და ლათინური ამერიკის ნაკლებგანვითარებული ქვეყნები მოინათლნენ, რადგან ეკონომიკურად დამოუკიდებელი ვერ იყვნენ და მასობრივი სიღარიბის ზღვარზე არსებობდნენ. (ჰეიფუდი, 2007, 49)

აღსანიშნავია, რომ მსოფლიოს ერთობლივ პროდუქტში, ტნკ-ების წილი აღემატება 30%-ს და მსოფლიოში წარმოებული ელექტრონიკის, ქიმიური მრეწველობის, მანქანათმშენებლობის და ფარმაცევტიკის 90%-მდე ტნკ-ების წილად მოდის. ასევე საინტერესოა ისიც, რომ ბოლო 2 წელიწადში ტნკ-ების მთლიანი აქტივები 75-დან 82 ტრილიონ დოლარამდე გაიზარდა. ცხადია, რომ ამხელა მასშტაბის კომპანიებს ყველა ქვეყანაში სჭირდება უამრავი მუშახელი და იათი ნედლეული. ამის გამო ნაკლებ განვითარებული ქვეყნები უალტერნატივო არიან, რადგან იქ მუშის დაქირავება ბევრად იათია, ასევე ადვილად მოსაპოვებელია იათი ნედლეულიც. ამ ყველაფრიდან კარგად ჩანს თუ რამხელა გავლენა აქვთ ტნკ-ებს მთელს მსოფლიოზე.

დროთა განმავლობაში გამოიხატა ორი დაპირისპირებული მხარე. ერთი ჯგუფი, რომელსაც წარმოადგენენ კოიზუმი, კოპეტუკი, სიდჰარტი, კუმარი, რამა

და სხვები თვლიან, რომ ტნკ-ებს დადებითი გავლენა აქვთ მესამე სამყაროს ქვეყნებზე, თუმცა მათ ჰყავთ სერიოზული მონინაალმდეგენი ტაბის, კორნიას, ვუდის, ფაჩულიას და სხვების სახით, რომლებიც ამტკიცებენ, რომ ტნკ-ებს მხოლოდ უარყოფითი გავლენა აქვთ ნაკლებგანვითარებულ ქვეყნებზე. რადგან ისინი მხოლოდ საკუთარი ეკონომიკური კეთილდღეობისთვის ზრუნავენ და საერთოდ არ აინტერესებთ ღარიბი ხალხის ბედი. ტრანსნაციონალური კორპორაციების გავლენა მესამე მსოფლიო ქვეყნებზე ორგვარია: დადებითი და უარყოფითი. უპირველესად ჩვენ განვიხილავთ იმ ნეგატიურ შედეგებს, რომლებიც ტნკ-ების გავლენას უკავშირდება განვითარებად ქვეყნებზე. ერთ-ერთი უარყოფითი ფაქტორი არის ის, რომ ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიზანია, ნახონ ძალიან დიდი მოგება, დანახარჯების რაც შეიძლება შემცირებით მესამე სამყაროს ქვეყნებში. ისინი იყენებენ ადგილობრივ მუშახელს თავიანთი პროდუქციის საწარმოებლად, რომელიც ისევ და ისევ განვითარებული ქვეყნებისთვის არის განკუთვნილი. უილიამ ტაბის აზრით, ტნკ-ები ხალხის ექსპლუატაციას ეწევიან, რაც იმაში გამოიხატება, რომ ის გარემო, სადაც ხდება წარმოება, არის ჯანმრთელობისათვის ძალიან საზიანო, ამასთანავე, მათი ანაზღაურება ძალზე დაბალია, მითუმეტეს, თუ გავითვალისწინებთ სამუშაო დროის ხანგრძლივობას. შესაბამისად, ტნკ-ები ხელს კი არ უწყობენ მესამე სამყაროს ქვეყნების წინსვლასა და განვითარებას, არამედ ისინი ცდილობენ მაქსიმალურად გამოიყენონ ღარიბი ქვეყნების პოტენციალი, შექმნან პროდუქცია რაც შეიძლება იაფად და შემდეგ განვითარებულ სამყაროში მათი რეალიზაცია მოახდინონ ძალიან დიდი მოგებით. დღესდღეობით გლობალურ მარკეტში არის დიდი მოთხოვნილება პროფესიონალ კადრებზე, რაც კორნიასა და ვუდის აზრით, კიდევ უფრო გააღრმავებს უფსკრულს საზოგადოებაში, რადგან ყოველთვის იარსებებს დაწინაურებული და შესაბამისად უფრო მდიდარი კლასი. ეს კი ქვეყნის განვითარებისთვის, პირიქით, უარყოფითი შედეგების მომტანი იქნება. რადგან ტნკ-ის ქვეყანაში შემოსვლა ხელს ისევ მაღალ ფენას მისცემს და მათი

სარგებლობისკენ იქნება მიმართული, მოსახლეობის ღარიბი ნაწილისთვის კი ეს ცვლილებები არათუ ცხოვრებას გაუმჯობესებს, არამედ, უფრო გააუარესებს. ტნკ-ებს ნეგატიური გავლენა აქვთ ასევე გარემოსა და ეკოლოგიაზე. მათი საქმიანობის შედეგად ბევრ ქვეყანაში განადგურდა ტყეები, დაბინძურდა სასმელი წყალი და ვრცელი ტერიტორიები უსარგებლოდ გადაიქცა. (თაჩულია, 2011)

ამასთან დაკავშირებით განვიხილოთ ნიგერიაში ტნკ-ის ჩამოყალიბებული აფრიკის ყველაზე დიდი ნავთობისა და გაზის ინდუსტრია „Shell“. ნიგერიის მთავრობა ყოველწლიურად მილიარდი დოლარის მოგებას ნახულობს ამ რესურსების წყალობით, მაგრამ, საპირისპიროდ, მოსახლეობის თითქმის 90% მაინც დაუსაქმებელია. ამასთანავე ტაბი ფიქრობს, რომ ტნკ-ებს არ აინტერესებთ მხოლოდ საკუთარ სარგებელზე ორიენტირებული საქმიანობის შემდგომი რეზულტატები. ისინი ეფექტურად იყენებენ აშშ-ს ძლიერებას, რათა უფრო სწრაფად და მარტივად შეძლონ თავის დამკვიდრება და ხალხის ექსპლუატაცია განვითარებად ქვეყნებში. ამასთანავე, ტნკ-ების საქმიანობა და ძალაუფლების ზრდა ასუსტებს ეროვნული სახელმწიფოების დამოუკიდებლობას, რაც იწვევს სუვერენიტეტის რღვევასა და ეკონომიკური პოლიტიკის ტრადიციული ინსტრუმენტების არაეფექტურობას (Hymer, 2001, 3). ამ საკითხზე საუბრისას აუცილებლად უნდა ვახსენოთ დაქვემდებარების თეორია, რომელიც საკმაოდ მძლავრი იარაღია სუსტად განვითარებული ქვეყნებისთვის საკუთარი მდგომარეობის ასახსნელად. ამ თეორიის თანახმად, განვითარებადი ქვეყნების შიდა ვითარება მსოფლიო კაპიტალისტური ეკონომიკის განვითარების თავისებურებათა შედეგია. განვითარებადი სახელმწიფოების ბაზრები ძლიერ არიან დამოკიდებული ჩრდილოეთის ქვეყნების ტევად ბაზრებზე. ისინი შემოსავალს იღებენ ნედლეულისა და ნახევარფაბრიკატების ექსპორტით, მაგრამ თავად თავს ვერ ართმევენ სამრეწველო პროდუქციის საჭირო რაოდენობით იმპორტს, შესაბამისად ეს იწვევს დიდ ხარჯებს და უფრო მეტ დამოკიდებულებას. სუსტად

განვითარებულ სახელმწიფოებში ისინი აკონტროლებენ ქვეყნის ყველაზე მეტად მნიშვნელოვან სანარმოო და მომსახურების დარგებს, საექსპორტო სექტორს, განვითარებადი ქვეყნის მთავრობას კი სხვა ქვეყნებთან შედარებით უჭირს გააკონტროლოს ტნკ-ის საქმიანობის გავლენა მათ ეროვნულ ეკონომიკაზე, რითაც ისინი უკანასკნელ სასიცოცხლო ძალებს აცლიან ჩამორჩენილი ეკონომიკის ქვეყნებს (რონდელი, 2006, 223). ელვუდის თანახმად, დაქვემდებარება გამოიხატება იმაში, რომ განვითარებადი ქვეყნები საერთაშორისო ფინანსურ დახმარებებს იღებენ ისეთი ორგანიზაციებისაგან, როგორებიც არიან საერთაშორისო სავალუტო ფონდი და მსოფლიო ბანკი. იმ სესხს კი, რომელიც განვითარებად ქვეყნებს გადაეცემათ, როგორც ცნობილია, ტრანსნაციონალური კორპორაციები აფინანსებენ, ხოლო სამაგიეროდ უფასოდ იყენებენ სახელმწიფოს მიწებს, ქონებას და ენევიან მუშახელის ექსპლუატაციას. იმისათვის, რომ მთავრობამ გადაიხადოს ვალი.

აქედან გამომდინარე, ტრანსნაციონალური კორპორაციების კიდევ ერთი უარყოფითი ნიშანი სწორედ ის არის, რომ განვითარებადი ქვეყნებისთვის ფინანსური დახმარებები არა შვებას, არამედ სიტუაციის კიდევ უფრო გაუარესებას იწვევს, საპირისპიროდ კი ეს მულტი ნაციონალური კომპანიები კიდევ უფრო მეტ სარგებელს იღებენ. მიუხედავად ნეგატიური ასპექტებისა, ტრანსნაციონალური კორპორაციები მესამე მსოფლიოს ქვეყნებზე დადებით ზეგავლენასაც ახდენს. ჩვენ შევეცდებით მაქსიმალურად მიმოვიხილოთ პოზიტიური ასპექტები. კოიზუმისა და კოპეცკის (1980) თანახმად, ტრანსნაციონალური კორპორაციების უმთავრეს პოზიტიურ ეფექტს წარმოადგენს თანამედროვე ტექნოლოგიების შეტანა და დანერგვა განვითარებად ქვეყნებში. მათი აზრით, ტექნოლოგიების შეტანა ინდუსტრიული ქვეყნებიდან განვითარებად ქვეყნებში შესაძლებლობას აძლევს ეროვნულ ეკონომიკებს რაც შეიძლება სწრაფად ინტეგრირდნენ მსოფლიო ეკონომიკაში სწორედ ინფორმაციული და ტექნოლოგიური რესურსების ხარჯზე. იმავე აზრზე არის ავტორთა ჯგუფის იდჰარტანისა და კუმარის შემადგენლობით (1997), რომლებიც მიიჩნევენ რომ

ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიერ ინოვაციური ტექნოლოგიების შეტანა განვითარებად ქვეყნებში სასიცოცხლო მნიშვნელობისაა ეკონომიკის ფუნქციონირებისათვის, ვინაიდან ტექნოლოგიური განვითარება უნდა მოდიოდეს თანხვედრაში მსოფლიო ბაზრის მოთხოვნებთან, ამიტომ ინფორმაციული უზრუნველყოფა და ტექნოლოგიური აღჭურვილობა ზრდის პროდუქტიულობას და აჩქარებს განვითარებას. უცხოური ინვესტიციების მეშვეობით უმჯობესდება ინფრასტრუქტურა.

ტექნოლოგიური განვითარება მომგებიანია, როგორც ტრანსნაციონალური კორპორაციებისათვის, რომელთა ინტერესებშიც შედის რაც შეიძლება მეტი მოგების მიღება, ასევე მასპინძელი ქვეყნებისათვის, სადაც ჩნდება რეალური შანსი მდგომარეობის გასაუმჯობესებლად. ამასთანავე, ტექნოლოგიურ წინსვლას მუდამ თან სდევს სპეციალიზაციის უფრო მაღალი დონე, ანუ კორპორაცია რომელიც ზრუნავს ტექნოლოგიურ უზრუნველყოფაზე აძლევს კიდევ ადგილობრივ მუშახელს ტექნოლოგიების გამოყენებისათვის საჭირო ცოდნას, უტარებს რა მათ ტრენინგებს და ახორციელებს მათ გადამზადებას, ანუ იზრდება ცოდნის და პროფესიონალიზმის დონე. (Duncan Williamson, 2005) საბტატო თანამშრომლების გადამზადების გარდა, ტრანსნაციონალური კორპორაციები ეწევიან ქველმოქმედებასაც. მაგალითისთვის ავიღოთ კორპორაცია „Shell“, რომელიც ყოველ წელს გამოყოფს საჭირო თანხებს რათა დაეხმაროს 4000 ნიგერიელ სტუდენტს უმაღლესი განათლების მიღებაში. (Bryan Kuhn) მეორე მნიშვნელოვანი არგუმენტი ტრანსნაციონალური კორპორაციების დადებითი გავლენის საილუსტრაციოდ მესამე სამყაროს ქვეყნებში სამუშაო ადგილების რაოდენობის ზრდაში მდგომარეობს. რამა (2003) მიიჩნევს, რომ ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს მოაქვს მეტი კეთილდღეობა და დასაქმება განვითარებადი ქვეყნების მასშტაბით. მისი აზრით, სანამ ბიზნეს ორგანიზაციები დებენ ინვესტიციებს განვითარებად ქვეყნებში, ისინი მუდამ განიზრახავენ, რომ მიიღონ რაც შეიძლება მეტი სარგებელი მინიმალურ ფასად. სწორედ ამიტომ იქმნება მრავალი სამუშაო ადგილი. კორპორაციების უმნიშვნელოვანეს დადებით

ეფექტს მესამე მსოფლიოს ქვეყნებზე წარმოადგენს ადამიანის უფლებების დაცვა და მათი გაუმჯობესება. მაგალითად: კორპორაციებმა „Bayer CropScience, Pepsico“ და „Motorola“-მ შეიმუშავეს რიგი პროექტები, რომლებიც ითვალისწინებს ბავშვთა დაცვას და მათ მხარდაჭერას. ისინი გამოდიან ბავშვთა ტრეფიკინგის ფაქტების წინააღმდეგ და ამის ხაზგასასმელად, აკისრებენ ჯარიმას თავიანთ მიერ სუბსიდირებულ კომპანიებს ბავშვთა უფლებების დარღვევის აღმოჩენის შემთხვევაში. (Bryan Kuhn)

შეიძლება ითქვას, რომ მიუხედავად ზემოაღნიშნული უარყოფითი ასპექტებისა, ტრანსნაციონალური კორპორაციები დადებით გავლენას ახდენენ განვითარებად ქვეყნებზე, აძლევენ რა საშუალებას ჩაებან საერთაშორისო ვაჭრობაში და მიიღონ სარგებელი. აგრეთვე იზრდება დასაქმებულთა რაოდენობა, სამომხმარებლო ხარჯი და სხვა. სწორედ ტნკ-ების მეშვეობით ხდება ისეთი განვითარებადი ქვეყნების ტექნოლოგიური განვითარება და განათლების დონის ამაღლება, როგორებიც არიან აფრიკის, ლათინური ამერიკისა და აზიის ღარიბი ქვეყნები. საბოლოოდ, შეიძლება ითქვას, რომ სწორედ ტრანსნაციონალური კორპორაციების დამსახურებაა ის ფაქტი, რომ მესამე სამყაროს ქვეყნები სწრაფი ტემპებით ვითარდებიან და ნელ-ნელა უახლოვდებიან „მეორე სამყაროს“ ქვეყნების დონეს.

გლობალიზაცია თანამედროვე ტერმინია და ასახავს ცვლილებებს საზოგადოებასა და მსოფლიო ეკონომიკაში, რომელიც გამოწვეულია საერთაშორისო ვაჭრობისა და კულტურული გაცვლის დრამატული ზრდით. ის ასევე ასახავს ვაჭრობისა და ინვესტიციების ზრდას ბარიერთა რღვევისა და ქვეყანათა ურთიერთდამოკიდებულების ზრდას. 70-იან წლებში ამგვარი ვაჭრობის ეფექტი უკვე საგრძნობი გახდა ისევე, როგორც სარგებლის მომტანი, ასევე დამორგუნველი ეფექტებით. მიუხედავად იმისა, რომ სამივე ასპექტი მჭიდროდაა ურთიერთდაკავშირებული, მნიშვნელოვანია გლობალიზაციის თითოეული ასპექტის: ეკონომიკურის, პოლიტიკურისა და კულტურულის მნიშვნელობის განსაზღვრა. მნიშვნელოვანი ასპექტია ასევე ტექნოლოგიური ცვლილებანი,

განსაკუთრებით ტრანსპორტსა და კომუნიკაციებში. როგორც ამტკიცებენ, უშუალოდ მონაწილეობს გლობალური სოფლის შექმნაში. პროფესორი ზურაბ დავითაშვილი ადასტურებს, რომ XX საუკუნის 80-იან წლებამდე ტერმინი „გლობალიზაცია“ საერთოდ არ არსებობდა. იგი პირველად გამოიყენა ამერიკელმა მეცნიერმა ტ. ლევიტმა 1983 წელს. მან ამ ტერმინით აღნიშნა ცალკეული საქონლის ბაზრების შერწყმის მოვლენა, ხოლო გლობალიზაცია ფართო მნიშვნელობით, როცა იგი ერთიანი მსოფლიო საზოგადოების ჩამოყალიბებას, ეროვნულ-სახელმწიფოებრივი საზღვრებისა და შეზღუდვების გაუქმებას გულისხმობს. პირველ რიგში ესაა ინტერნაციონალიზაცია, როცა გლობალიზაციაში გულისხმობენ სახელმწიფოთა შორის კავშირების გააქტიურებას და საზღვრების როლის განუხრელ შემცირებას. მეორეა ლიბერალიზაცია, რაც გამოიხატება სახელმწიფოებრივი შეზღუდვების მოხსნასა და შემცირებაში სახელმწიფოთაშორის მოძრაობასა და გადაადგილებაში ანუ ღია და ინტეგრირებულ ეკონომიკასა და მოსახლეობის თავისუფალ მიმოსვლაში, მესამე მნიშვნელობით გლობალიზაცია არის უნივერსალიზაცია ანუ მატერიალური თუ სულიერი ღირებულებების ფართოდ გავრცელება მსოფლიოს ნებისმიერ კუთხეში, მეოთხე მნიშვნელობით (როგორც ეს ხშირად აღიქმება განვითარებად ქვეყნებში და განსაკუთრებულ გაღიზიანებას იწვევს) გლობალიზაცია არის ვესტერნიზაცია და პირველ რიგში მისი ამერიკული ფორმა; და ბოლოს, გლობალიზაცია, დეტერიტორიზაციის მნიშვნელობით, როცა გეოგრაფიული ადგილმდებარეობა, მანძილი და ტერიტორიული საზღვრები თავიანთ პირვანდელ მნიშვნელობას კარგავს (იქვე, 187).

რა თქმა უნდა, ეს ნიშნები მეტნაკლებად ახასიათებს გლობალიზაციას, მაგრამ გადამწყვეტი არ არის, ვინაიდან გლობალიზაცია ლიბერალიზაციის გარეშეც შეიძლება მოხდეს, ისევე როგორც უნივერსალიზაციის გარეშეც, ანუ პირიქით, უნივერსალიზაცია მოხდეს გლობალიზაციის გარეშე. რაც შეეხება ინტერნაციონალიზაციას, პროფ. ზ. დავითაშვილი მიუთითებს, რომ „იგივე ავტორები ხაზგასმით განასხვავებენ გლობალიზაციას ინტერ

ნაციონალიზაციისაგან. მათი აზრით, ინტერნაციონალიზაცია გულისხმობს ინტენსიფიკაციას ნაციონალურ დონეზე, ე.ი. სახელმწიფოებს შორის. ამის შედეგად სახელმწიფოებმა შეიძლება ძლიერი ურთიერთგავლენა მოახდინონ ერთმანეთზე, ბევრი რამით დაუახლოვდნენ ერთმანეთს, მაგრამ მაინც რჩებიან ერთმანეთისაგან განსხვავებული და განცალკევებული. საერთაშორისო ურთიერთობებში სახელმწიფოები, როგორც მჭიდროდაც არ უნდა იყვნენ ურთიერთდამოკიდებული, ნათლად გამოკვეთილი საზღვრებით არიან ერთმანეთისაგან გამიჯნული. ამისგან განსხვავებით, „გლობალური მსოფლიო გულისხმობს ზეტერიტორიულ და ზენაციონალურ სამყაროს, სადაც სახელმწიფოებრივი საზღვრები არავითარ როლს არ უნდა თამაშობდეს. მაგრამ საერთაშორისო ურთიერთობები და გლობალური ურთიერთობები შესაძლებელია თანაარსებობდეს და დღევანდელი მსოფლიოც ერთდროულად არის ინტერ ნაციონალიზირებულიც და გლობალიზირებულიც. ცნობილი გერმანელი მოაზროვნე კარლ იასპერსი მიიჩნევდა (1948 წელს), რომ თანამედროვე გლობალიზაცია დაიწყო მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. იგი წერდა: „სწორედ ამ მომენტიდან იწყება მსოფლიოს, როგორც ერთიანი მთლიანობის, ისტორია“, „დედამინა ერთიანი გახდა. თავს იჩენს ახალი საშიშროებანი და შესაძლებლობანი. ყველა არსებითი პრობლემა მსოფლიო პრობლემად იქცა, სიტუაცია – მთელი კაცობრიობის სიტუაცია“. მკვლევართა უმრავლესობა მიიჩნევს, რომ გლობალიზაციის დაწყების თარიღი უშუალოდ არის დაკავშირებული საბჭოთა კავშირისა და სოციალიზმის მსოფლიო სისტემის დაშლასთან, ე.ი. 1992 წელთან, როდესაც პოსტსაბჭოური და პოსტსოციალისტური სივრცე გახდა ღია და მისანვდომი დასავლური გლობალიზაციისათვის, კაპიტალის, საქონლის, შრომის რესურსებისა და იდეების თავისუფალი მიმოქცევისათვის. პროფესორი ზურაბ დავითაშვილი აღნიშნავს, რომ საყოველთაო გლობალიზაცია „მხოლოდ 90-იანი წლების დასაწყისიდან შეიძლება მომხდარიყო, როცა სოციალიზმის კრაზი და საბჭოთა კავშირის დაშლა ბიპოლარული საერთაშორისო სისტემის დასასრულის მაუნყებელი გახდა.

მხოლოდ ახალ საერთაშორისო ვითარებაში გახდა შესაძლებელი გლობალიზაციის პროცესი განვითარებულიყო“ (იქვე, გვ. 192). გამოდის, რომ გლობალიზაციის დაწყების დათარიღებისას არსებობს სამი ძირითადი პოზიცია: 1) გლობალიზაცია იწყება უძველესი დროიდან. 2) გლობალიზაცია იწყება მეორე მსოფლიო ომის დროიდან. 3) გლობალიზაცია იწყება საბჭოთა კავშირის დაშლის თანავე. (ძაგანია ი. კულტურათაშორისი კომუნიკაციები. 2008)

გლობალიზაცია მოდის სიტყვიდან გლობალ, რაც ფრანგულად საყოველთაოს, მთლიანს, საერთოს ნიშნავს, აქედან, ცნებაც, ადვილი მისახვედრია, „გასაყოველთაოებას“ აღნიშნავს. ახლა ორიოდ სიტყვა იმაზე, თუ რის „გასაყოველთაოებაზე“ საუბარი. მართალია, ცნებას თავდაპირველად მხოლოდ ეკონომიკური დატვირთვა ჰქონდა, მაგრამ დღეს იგი უკვე, ფაქტობრივად, ცხოვრების ყველა სფეროს მოიცავს. როდესაც ვამბობთ ყველაფერს, ვგულისხმობთ დონეებს: ეკონომიკურს, პოლიტიკურსა და კულტურულ-რელიგიურს. ყველაზე ზოგადად, გლობალიზაცია არის პროცესი, რომელიც მსოფლიოს დაეინტეგრირებას ახდენს. დედამიწას „პატარა დიდი სოფელი“ შეიძლება ეწოდოს. ეს არის ერთიანი „მსოფლიო საზოგადოება“ ამ სიტყვათმცობაში თუ სიტყვათშეთანხმებაში გერმანელი ფილოსოფოსი უ. ბეკი სიტყვა „მსოფლიოს“ განსხვავებულობის, მრავალფეროვნების მნიშვნელობას ანიჭებს, ხოლო „საზოგადოებას“ - არაინტეგრირებულობის. ამიტომ, გამოდის, რომ მსოფლიო საზოგადოება არის ერთიანობის გარეშე არსებული მრავალფეროვნება.

გლობალიზაციაში არ იგულისხმება მსოფლიო სახელმწიფოს არსებობა, უფრო ზუსტად: ესაა მსოფლიო საზოგადოება მსოფლიო სახელმწიფოსა და მსოფლიო მთავრობის გარეშე. ლაპარაკია გლობალურად დემორგანიზებული კაპიტალიზმის გაფართოებაზე, ვინაიდან არც ეკონომიკური და არც პოლიტიკური თვალსაზრისით, არ არსებობს ჰეგემონი ხელისუფლება და ინტერნაციონალური რეჟიმი. ერთი სიტყვით, გლობალური ნიშნავს ერთიან სივრცეს, მას უფრო გეოგრაფიული დატვირთვა ენიჭება. გლობალიზმი არის ამ სივრცეში მსოფლიო

ბაზრის გაბატონების გამომხატველი ცნება. რაც შეეხება გლობალიზაციას, ეს არის პროცესი, ანუ ის, რაც გლობალიზმით გაჯერებულ გლობალურ მსოფლიოში ხდება და მიმდინარეობს, ანუ გლობალიზაცია არის ცოცხალი, დინამიური და მიმდინარე პროცესი, რომელმაც მსოფლიო ახალ წესრიგამდე უნდა მიიყვანოს. შესაძლოა, დღესდღეისობით, გლობალიზაცია თავად წარმოადგენს მსოფლიო წესრიგს, რადგან უახლოეს მომავალში სწორედ მისგან მომდინარე გამოწვევებზე მოუწევს საზოგადოებებს პასუხის გაცემა. გლობალიზაციის შესახებ შექმნილი თეორიები ისეთივე სწრაფი ტემპით ვითარდება, როგორც თავად პროცესი. გლობალიზაცია დამყარებულია ადამიანთა ურთიერთობაზე, უფრო სწორად, სხვადასხვა საზოგადოებათა ურთიერთობაზე. ესე იგი, როცა საუბარია გლობალიზაციაზე, იგულისხმება ამ თუ იმ საზოგადოების ღირებულებათა გასაყოველთაოება. ხოლო საზოგადოებამ თავისი ღირებულებები საყოველთაოდ რომ აქციოს, საჭიროა იგი სხვა საზოგადოებებს გააცნოს და გაუთავისოს, რისთვისაც საჭიროა კონტაქტი. ესე იგი, ლოგიკურად მივედით დასკვნამდე, რომ გლობალიზაციის პირველი აუცილებელი პირობა სხვადასხვა საზოგადოების, სხვადასხვა კულტურული ერთობის ურთიერთობაა. საჭიროა გლობალიზაციის სათავე რომელიმე ისტორიულ ეპოქას დავეუკავშიროთ. ამ მხრივ მეცნიერთა აზრი იყოფა. ერთი ნაწილი მიიჩნევს, რომ გლობალიზაციის სათავეები საძიებელია XV საუკუნეში, იგი უკავშირდება დიდ გეოგრაფიულ აღმოჩენებს, როდესაც დედამიწის მაცხოვრებელთა უმეტესობამ მოახერხა ურთიერთგაცნობა. მკვლევართა ამ ჯგუფის აზრით, ეს იყო პირველი ფაქტი მსოფლიოს ხალხთა ურთიერთობისა, სწორედ ამ პერიოდში ხდება კულტურულ ღირებულებათა პირველი მასობრივი გაცვლა. მეცნიერთა მეორე ნაწილი თვლის, რომ გლობალიზაცია არის XIX-XX საუკუნეების მიჯნაზე დაწყებული მოვლენა, დაკავშირებული მნიშვნელოვან აღმოჩენებთან საბუნებისმეტყველო მეცნიერებათა დარგში და მსოფლიოს განაწილების ერთი ეტაპის დამთავრებასთან. მესამე ნაწილი კი მიიჩნევს, რომ გლობალიზაცია XX საუკუნის მეორე ნახევრის მოვლენაა, რადგან მისი საფუძვლები საძიებელია

ინფორმაციული ეპოქის დასაწყისში. „გლობალიზაციის“ დასავლურ ხედვას კარგად გამოხატავს ამ საუკუნის ორმოციან წლებში ადამიანის უფლებათა საყოველთაო დეკლარაციის მიღების ისტორია. მისი განხილვის დროს, დასავლეთის მეცნიერთა ერთმა ჯგუფმა, კერძოდ, ამერიკის ანთროპოლოგთა ასოციაციამ, მეღვილ ჰერსკოვიცის ხელმძღვანელობით, წარმოადგინა მემორანდუმი, რომლის მიხედვითაც, საჭირო იყო იმ ფაქტისათვის ყურადღების მიქცევა, რომ ყოველ საზოგადოებაში თავისუფლება თავისებურად ესმით. როგორც ბლემ პასკალი ამბობდა, „ის, რაც ალპებს აქვთ ჭეშმარიტებაა, ალპებს იქით სიცრუეა“. მემორანდუმი ემყარებოდა ფორმულას: „ადამიანი თავისუფალია იმ შემთხვევაში, თუკი მას შეუძლია იცხოვროს თავისუფლების იმ გაგებით, რომელიც მის საზოგადოებაშია მიღებული“. მათი აზრით, ღირებულებებსა და ფასეულობებს სხვადასხვა კულტურაში სხვადასხვა ხასიათი აქვთ, ამიტომ, ყოველი მცდელობა - ჩამოყალიბდეს ისინი მხოლოდ ერთი რომელიმე კულტურის წარმოდგენებზე დაყრდნობით, ხელს უშლის ადამიანის უფლებათა ასეთი დეკლარაციის გავრცელებას მთელ კაცობრიობაზე. ოფიციალური დასავლეთისათვის ეს მემორანდუმი მიუღებელი აღმოჩნდა და მათ მიიღეს დეკლარაცია, რომელიც მხოლოდ დასავლურ ღირებულებებს ეფუძნება. აქედან გამომდინარე, „გლობალიზაცია“, ანუ დეკლარაციის საყოველთაობის მცდელობა დასავლური მოვლენაა. (წერეთელი ი. კულტურა და მოდერნიზაცია. 2006.)

თავისი წარმომავლობის მიხედვით, ტრანსნაციონალური კორპორაციების დიდი უმრავლესობა არის ან ამერიკული ან იაპონური ან დასავლეთ ევროპული. ასეთებია : Nike, Coca-cola, Wal-Mart, Toshiba, Honda, BMW. ტრანსნაციონალური კორპორაციების მომხრეები ამტკიცებენ რომ ისინი ქმნიან მაღალანაზღაურებად სამუშაო ადგილებს და ტექნოლოგიურად მაღალ განვითარებულ საქონელს ისეთ ქვეყნებში რომლებსაც არ აქვთ შესაძლებლობა და წვდომა მსგავსი საქონლისადმი. ამასთანავე კრიტიკოსები ამბობენ რომ მულტი ნაციონალურ კორპორაციებს აქვთ მეტისმეტი გავლენა ამათუიმ ქვეყნის მთავრობებზე, რაც გამოიხატება განვითარებული და განათლებული მუშახელის

ექსპლუატაციით სხვადასხვა ქვეყნებში. ზოგადად, დღევანდელ რეალობაში მკვლევარები ამბობენ რომ მულტი ნაციონალური კორპორაციები, გამოიმუშავებენ სულ მცირე თავიანთი შემოსავლების მეოთხედს , საკუთარი წარმოშობის ქვეყნის ფარგლებს გარეთ.

თავი2 ტრანსნაციონალური კორპორაციების მართვის საკითხები

2.1. ტრანსნაციონალური კორპორაციების კატეგორიები

მულტი ნაციონალური გაერთიანება ეს არის მეთოდი რომლის მეშვეობითაც კორპორაციები მართავენ მსოფლიო მასშტაბით მათ მიერ დასაქმებული თანამშრომლების დაჯილდოებისა და წახალისების რისკებსა და სარგებელს. დასაქმებულთა დაჯილდოების სხვადასხვა მეთოდები, გაერთიანებულია რათა შეიქმნას ევრეთნოდებული საერთაშორისო აუზი. მულტი ნაციონალური გაერთიანების შედეგი არის რისკების უკეთესად მართვა და საკმაოდ მსხვილი ფინანსური დანაზოგები. მულტი ნაციონალური გაერთიანების დასასრული: მულტი ნაციონალური გაერთიანება როგორც იდეა, მულტი ნაციონალურ გაერთიანებაში აერთიანებს ერთზე მეტი ქვეყნის პოლიტიკურ კომბინაციებს. მსგავსი პროგრამის ფინანსური მექანიზმი მოიცავს მულტი ნაციონალურ დონეზე დივიდენდების გადახდასაც. ეს პრაქტიკა იძლევა საშუალებას შევამციროთ თანამშრომლებისთვის განკუთვნილი დასაჯილდოებელი თანხის დანაკარგები. როგორც უკვე აღვნიშნეთ მულტი ნაციონალური კომპანია სხვადასხვა ნაკლებად განვითარებულ ქვეყანაში საკუთარი ფილიალის გახსნითა და წარმოების გადატანით საბოლოო ჯამში ცდილობს დანახარჯების მინიმიზაციას, ნედლეულის, მასალები და იაფი მუშახელის საფუძველზე რაც ხშირ შემთხვევაში მას წარმატებით გამოსდის.

გასულ შემოდგომაზე 20 ყველაზე მსხვილი კორპორაციის ეკონომისტები გაერთიანდნენ რომ შეემუშავათ ნორმების ერთობლიობა რათა შეემცილებინათ გადასახადების მოცულობა, მაგრამ რამდენიმე საშიშმა მომენტმა ხელი შეუშალათ ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს რომ ექსპლუატაციაში შეეყვანათ აღნიშნული მიდგომა. კორპორაციულ გადასახადებთან დაკავშირებით პრობლემა კიდევ ერთხელ წარმოიშვა დიდ ბრიტანეთში, რაც გამოწვეული იყო გადასახადების სიმკაცრით. პრობლემა კი მდგომარეობდა იმაში, რომ გამოქვეყნდა 2015 წლის შემოსავლები მსხვილი კორპორაციებისთვის, მაგალითად კომპანია Google-ის და გაირკვა რომ გადასახადების თავიდან აცილების მიზნით, თავის შემოსავალს დაახლოებით 30 მილიარდ ფუნტ სტერლინგს ოფშორულად ინახავდა ბერმუდის საბანკო ანგარიშებზე. არც ისე დიდი ხნის წინად დაფიქსირდა შემთხვევა, რომ გლობალური კორპორაციები როგორცაა, Starbucks, Google და Amazon გახდნენ სასტიკი კრიტიკის ადრესატები რადგან ისინი ცდილობდნენ თავიდან აერიდებინათ ბრიტანეთში რეალიზებული პროდუქციის და მიღებული მოგების შესაბამისი გადასახადები. მხოლოდ ამერიკაში არ არის ხალხის ყურადღების ცენტრში კორპორაციები მსგავსი პრობლემებით.

ბოლო პერიოდში რუსეთში გავრცელდა ინფორმაცია რომ, რუსეთში მოღვაწე ამერიკული ყავის სახლის ქსელი Caffé Nero გახდა რუსული პარლამენტარების თავდასხმის ობიექტი, გადასახადების თავიდან აცილების გამო. ისტორია იმით გრძელდება რომ, მიუხედავად იმისა რომ კორპორაცია წლიურად დაახლოებით 20 მილიონ ფუნტ სტერლინგს გამოიმუშავებს, იგი საერთოდ არ უხდის თავისი წარმომავლობის ქვეყანას ბრიტანეთს არანაირ გადასახადს, ამ ცნობას გვანვდის დიდი ბრიტანეთის გადასახადების კვლევის ორგანიზაციის ბულალტერი რიჩარდ მერფი. რიჩარდ მერფი ასევე ირწმუნება რომ, კორპორაცია Vodafone-მ მოახერხა წინა წელს თავიდან აეცილებინა დაახლოებით 6 მილიონი ფუნტი სტერლინგი მოგების გადასახადი, რასაც არ ადასტურებს მობილური კავშირგაბმულობის ოპერატორი კომპანია. მაგრამ

მიუხედავად ბრალდებისა კომპანიამ მიმართა, ბრიტანეთის პარლამენტის სახელმწიფო საბიუჯეტო კომისიას რათა გამოეძია და მიჰყოლოდა ამ ამბავს . ეს ყოველივე, ბრიტანული მოსახლეობის დიდ ნაწილს ტოვებს კითხვის ქვეშ იხდიან თუ არა საერთაშორისო კორპორაციები თავისი შემოსავლების ნაწილს მისი წარმომავლობის ქვეყანაში, და საერთოდ, როგორი საგადასახადო მიდგომა და სისტემა არის სამართლიანი. დღევანდელ რეალობაში არსებობს ტრანსნაციონალური კორპორაციების ოთხი კატეგორია, ესენია:

1. დეცენტრალიზებული კორპორაცია, ასეთია ორგანიზაცია რომელსაც მძლავრი წარმომადგენლობა ჰყავს მის რეზიდენტ ქვეყანაში.

2. გლობალური, ცენტრალიზებული კორპორაცია რომელიც აღწევს დანახარჯების მინიმიზაციას იმ ქვეყნების საფუძველზე სადაც ხელმისაწვდომია იაფი მატერიალები და საქონელი.

3. გლობალური კორპორაცია რომელსაც აშენებს ეგრეთ წოდებული მშობელი კომპანიები, გიგანტები.4.ტრანსნაციონალური საწარმო, რომელიც იყენებს და ერთმანეთში აერთიანებს ზემოთ აღნიშნულ სამივე ფორმას. ტრანსნაციონალური კორპორაციის ტიპებს შორის განსხვავება: არსებობს უამრავი განსხვავება ტრანსნაციონალური კორპორაციების ნაირსახეობებს შორის. მაგალითისთვის, კორპორაცია რომელიც არის ტრანსნაციონალური კორპორაციის ნაირსახეობა შეიძლება გააჩნდეს დამაარსებელი ორი ქვეყანა და ჰქონდეს ძალიან ფართო გავრცელების არეალი მისი ლოკალური წარმომავლობის ქვეყნის გარეთ. „Nestle“ არის ტრანსნაციონალური კორპორაციის მაგალითი რომელიც იმართება და მისი აღმასრულებელი ხელმძღვანელობა ხდება დაარსების ქვეყნის გარეთ.

მსოფლიოში ყველაზე დიდი ტრანსნაციონალური კორპორაციები: მსოფლიოში ათი უდიდესი ტრანსნაციონალური კორპორაცია 2016 წლის შემოსავლების მიხედვით (მილიარდი) არიან : Wal-Mart 485,87\$, Stategrid 315.2\$, Sinopec Group 267.5\$, China National Petroleum \$262.57, Toyota \$254.69,

Volkswagen Group \$240.26, Royal Dutch Shell \$240.03, Berkshire Hathaway \$223.60, Apple \$215.64 და Exxon Mobil \$205.

აღსანიშნავია „ვოლმარტის“ მასშტაბურობა, იგი ოპერირებს მსოფლიოს 28 ქვეყანაში, გააჩნია დაახლოებით 11700 „რითეილის“ ქსელური მაღაზია სადაც დასაქმებული ჰყავს მთელი მსოფლიოს მასშტაბით 2,3 მილიონი ადამიანი. საერთაშორისო ოპერაციების ჩამოყალიბებას აქვს უამრავი უპირატესობა. მაგალითად, უცხო ქვეყანაში წარმომადგენლობის არსებობის შემთხვევაში, თუ ეს ქვეყანა არის მაგალითად ინდოეთი, აძლევს კორპორაციებს შესაძლებლობას დააკმაყოფილოს ინდოეთის მოსახლეობის მოთხოვნილებები საკუთარი პროდუქციით ისე, რომ თავიდან აიცილოს ოპერაციული დანახარჯები. კორპორაციები ცდილობენ თავიანთი საოპერაციო ნაწილი განათავსონ იმ ბაზრებზე სადაც მათი კაპიტალი ითვლება ყველაზე ეფექტიანად, ან სადაც მუშა ხელის ანაზღაურება არის ძალიან დაბალი. ზუსტად იგივე ხარისხის პროდუქციის წარმოება, ბევრად დაბალ ფასად აძლევს კორპორაციებს იმის შესაძლებლობას რომ მაქსიმალურად შეამცირონ ფასი პროდუქციაზე, რის საბოლოო შედეგიც იქნება მსოფლიო მასშტაბით არსებული მომხმარებლების მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება და ასევე მათი მსყიდველობით უნარიანობის გაზრდა. მეორე უპირატესობა რასაც ტრანსნაციონალური კორპორაციები იღებენ წარმომადგენლობის სხვა ქვეყანაში გახსნით ეს არის შესაძლებლობა გამოიყენონ საგადასახადო ცვლილებები საკუთარი ინტერესების სასარგებლოდ, კონკრეტულად კი ჩართოს საკუთარი ბიზნესი ქვეყანაში სადაც გადასახადების დაბალი მაჩვენებელია, მიუხედავად იმისა რომ მისი ოპერაციული საქმიანობა და სხვადასხვა მოქმედებანი შეიძლება ხორციელდებოდეს სხვადასხვა ქვეყნებში.

სხვა უპირატესობებად შეიძლება ჩაითვალოს ის რომ ეკონომიური საქმიანობის საწარმოებელ ქვეყანაში გაიზრდება სამუშაო ადგილები რაც ერთი მხრივ ხელსაყრელია მოსახლეობისთვის, ხოლო მეორე მხრივ ზრდის საბიუჯეტო შემოსავლებს. კომპრომისად და დაბალი ფასების სანაცვლოდ გადასახდელ საფასურად ტრანსნაციონალური კომპანიებისთვის წარმოადგენს ის რომ მათ

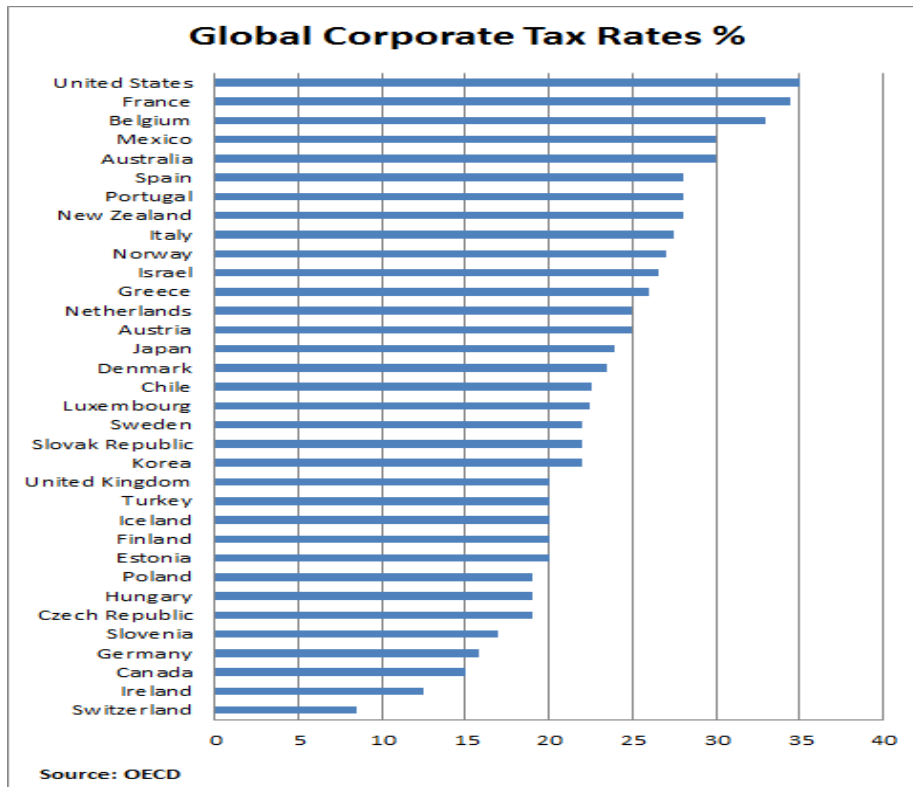
უნვეთ მოახდინონ შიდა სამუშაო ძალის ტრანსფერი საზღვარგარეთ. პრობითი ბიუროს სტატისტიკის მაჩვენებლების მიხედვით Bureau of Labor Statistics (BLS) ირკვევა რომ: 2001 დან 2010 წლამდე შუალედში ამერიკის შეერთებულმა შტატებმა დაკარგა მის მიერ შექმნილი სამუშაო ადგილების დაახლოებით 33%. პროცენტული მაჩვენებელი ციფრებში გამოხატული გახლავთ საკმაოდ მაღალი: 5,8 მილიონი სამუშაო ადგილი. ეს მონაცემები ხაზს უსვამს თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია ეკონომიკისთვის რომ ჰყავდეს მობილური ან ცვლილებების მიმართ მარტივად ადაპტირებადი სამუშაო ძალა, რომ ეკონომიკური ხასიათის ძვრებმა და ცვლილებებმა არ მიიყვანოს მოსახლეობა გრძელვადიან უმუშევრობამდე. ამასთან დაკავშირებით, განათლების მიღება და ახალი უნარ-ჩვევების კულტივირება, რომლებიც პასუხობს თანამედროვე ტექნოლოგიებს და სტანდარტებს წარმოადგენენ მობილური მუშახელისა და სამუშაო რესურსის ფორმირების გზას. იმდენად, რამდენადაც ამერიკაში ერთერთი სწრაფად მზარდი ინდუსტრია გახლავთ საკრედიტო პლატფორმა, სამედიცინო სფერო, ტელე მედიცინის სერვისი და მოძრაობის დამათვისებელი პროგრამული უზრუნველყოფის შექმნა.

ერთად აღებული ეს ყველა ინდუსტრია. დღეს დღეისობით ანაცვლებს უამრავ ამერიკულ სამუშაო ადგილს, რომელიც იყო მონოდებული უცხოური მწარმოებლებისგან. ადამიანთა ჯგუფი ვინც კრიტიკულად არის განწყობილი საერთაშორისო კორპორაციების მიმართ, ამტკიცებენ რომ კორპორაციები ცდილობენ მოიპოვონ ბაზარზე მონოპოლია (გარკვეული პროდუქციისთვის) მომხმარებელთათვის ფასების გაზრდით. ისინი ასევე ამტკიცებენ რომ ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს აქვთ უარყოფითი გავლენა გარესამყაროზე რაც გამოიხატება ბუნებრივი რესურსების გამოყენებაში. ტრანსნაციონალური კორპორაციების შესვლა მიმღებ ქვეყანაში ასევე შეიძლება გახდეს მიმღებ ქვეყანაში არსებული მცირე და ადგილობრივი ბიზნესის განადგურების მიზეზი. აქტივისტები ასევე ამტკიცებდნენ რომ ტრანსნაციონალური კორპორაციები ასევე

არღვევდნენ ეთიკურ ნორმებს, და აბრალებენ მათ რომ ხშირ შემთხვევაში ეთიკური ნორმების მიღმა მოქმედებენ საკუთარი კაპიტალის გასაზრდელად.

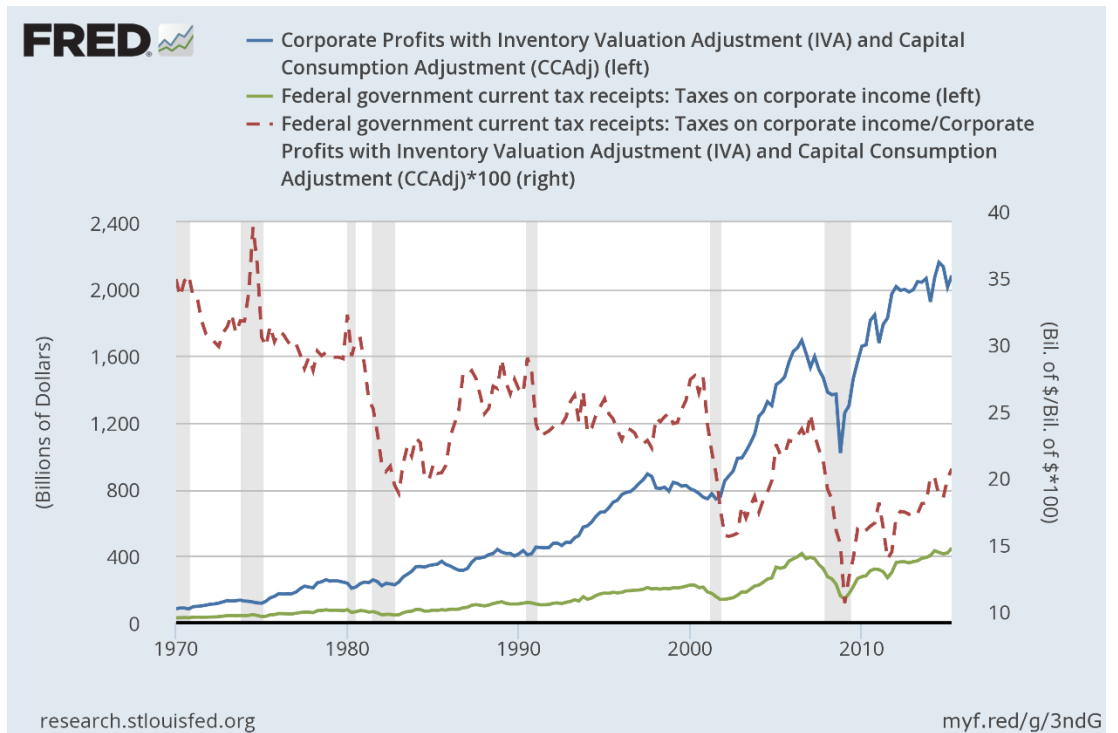
2.2 გადასახადები და ტრანსნაციონალური კორპორაციები

კორპორაციული გადასახადების ოდენობა : არ შეიძლება მხედველობიდან გამოგვრჩეს უამრავი ეკონომისტის მოსაზრება კორპორატიული გადასახადის პროცენტული მაჩვენებელს სიდიდესთან დაკავშირებით იმის გათვალისწინებით რომ ისინი ხშირ შემთხვევაში ბევრ მანიპულაციაზე მიდიან რომ შეამცირონ თავიანთი გადასახადები. საერთაშორისო კომპანიებისთვის კორპორაციული გადასახადების საპროცენტო განაკვეთი არის სრულიად ლოგიკურ ჭრილში. მსოფლიოს ქვეყნების დაახლოებით ერთ მესამედში არსებული საგადასახადო კანონმდებლობების მიხედვით, კორპორაციული გადასახადის ე.წ საშემოსავლო გადასახადის ოდენობა განსაზღვრულია 20%-ით ან ნაკლებით. ეკონომიკური ოპერაციებისა და განვითარების სააგენტოს OECD მონაცემებზე დაყრდნობით, შეგვიძლია ვნახოთ რომ კორპორატიული გადასახადების ოდენობა საკმაოდ მრავალფეროვანია ქვეყნების მიხედვით. მაგალითისთვის, გაერთიანებულ სამეფოში კანონით დადგენილი საშემოსავლო გადასახადი არის 20%. შეიძლება ითქვას განვითარებულ ქვეყნებში არსებული გადასახადებიდან ყველაზე დაბალია. ყველაზე მაღალი გადასახადით, რაც არ უნდა გასაკვირი იყოს გვევლინება ამერიკის შეერთებული შტატები 35%, ხოლო ყველაზე დაბალი მაჩვენებლით შვეიცარია. მხოლოდ იმის გამო რომ ამერიკას აქვს ყველაზე მაღალი საშემოსავლო გადასახადი არ ნიშნავს იმას რომ ამერიკული კორპორაციები ღღეს უფრო მკაცრ საგადასახადო პოლიტიკაში არიან მოხვედრილი ვიდრე ადრე. St. Louis Federal Reserve Bank ის მონაცემების მიხედვით ნათლად ჩანს ბოლო 40 წლის განმავლობაში კორპორატიული გადასახადების შემცირების ტენდენცია .



დიაგრამა. 2.1 საერთაშორისო კორპორაციული გადასახადების ტარიფები

დიაგრამაში არსებული ლურჯი ხაზი წარმოადგენს რომ კომპანიის სუფთა მოგება (მოგება რომელიც შემდგომში გამოიყენება როგორც საქმიანი დანახარჯი ან კაპიტალდაბანდება) არის 2 ტრილიონ ამერიკულ დოლარზე მეტი 2015 წლის მონაცემებით. ამავე დროს მწვანე ხაზი გვიჩვენებს რომ ფედერალური მთავრობის მიერ დადგენილი კორპორაციული გადასახადების მოცულობა შეადგენს დაახლოებით 400 ტრილიონ ამერიკულ დოლარს, მაგრამ ამერიკული კორპორაციული გადასახადის ოდენობა, როგორც მოგების პროცენტული ნაწილი წითელი წყვეტილი ხაზი დიაგრამაზე, 2015 წლის ივნისის მდგომარეობით არის დაახლოებით 21,5%. რაც ისტორიული სტანდარტების მიხედვით ამერიკისთვის არის დაბალი მაჩვენებელი. აღნიშნული საპროცენტო განაკვეთი მაღალია ფინანსური კრიზისის პერიოდთან შედარებით , მაგრამ 1940 წლის შემდეგ გადასახადების შემცირების ტენდენცია ნათლად ჩანს .



დიაგრამა. 2.2 საგადასახადო ტარიფების ცვლილება წლების მიხედვით

ამერიკული კორპორაციები უამრავ რამეზე მიდიან იმისთვის, რომ აირიდონ გადასახადები. ერთი მხრივ, ნაწილობრივ, პრაქტიკა არსებობს იმგვარიც როცა კორპორაციები ახორციელებენ საკუთარი კომპანიების ჩართვას და გახსნას დაბალი გადასახადების მქონე ქვეყნებში, მსგავს პრაქტიკას ეწოდება „საგადასახადო ინვერსია“.

კორპორატიული გადასახადების ეფექტი ინვესტირებასთან დაკავშირებულ გადაწყვეტილებებზე. როგორც ყველასთვის კარგად ცნობილია კორპორაციები იხდიან სხვადასხვა სახის გადასახადს რაც განპირობებულია მრავალრიცხოვანი ფაქტორით კონკრეტულად კი კომპანიის ფიზიკური მდებარეობითა და ბიზნესის ტიპის მიხედვით. იმისთვის რომ კომპანიებმა აირიდონ დაბეგვრა ერთ ან რამდენიმე ლოკაციასა და ქვეყანაში, ძალიან ფრთხილად არჩევენ საგადასახადო პოლიტიკას, რომელიც რა თქმა უნდა ითვალისწინებს ერთზე მეტი ქვეყნის საგადასახადო კოდექსებს.

ბიზნესს გააჩნია გადასახადებისადმი ორი ძირითადი მიდგომა: რეგიონალური და საერთაშორისო. ისინი დაფუძნებულია სამართლიანობასა და ეფექტიანობაზე დაყრდნობით. მათ გამოიწვიეს გარკვეული უთანხმოებები. რადგან დაბეგვრის ტერიტორიული სისტემა (რეგიონალური), რომლის ქვეშაც იბეგრება ამერიკის შეერთებული შტატების ყველა რეზიდენტი კომპანია მსოფლიო მასშტაბით გამომუშავებულ შემოსავალზე. ამერიკა იყენებს საერთაშორისო დაბეგვრის სისტემას, რაც ნიშნავს, რომ ნებისმიერი ამერიკული წარმომავლობის კომპანიის შემოსავლები ექცევა ორივე ქვეყნის დაბეგვრის სისტემის არეალში, როგორც რეზიდენტის ასევე უცხო ქვეყნისაში.

ორმაგი დაბეგვრის თავიდან ასაცილებლად ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობამ უზრუნველყო ეგრეთ წოდებული საგადასახადო კრედიტი, რომელიც უტოლდება იმ გადასახადების ოდენობას რომელსაც კომპანიები იხდიან უცხო ქვეყანაში, კრედიტის გადავადება კი ხდება იმ დრომდე სანამ მოგება ან შემოსავალი არ შემოვა და დადეკლარირდება ამერიკაში ნაღდი ფულის ან დივიდენდების სახით. საშემოსავლო გადასახადის შესახებ კანონი, წესები და რეგულაციები ზემოქმედებს კორპორატიულ ინვესტიციებსა და ფულადი ტრანსფერების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებაზე. ორგანიზაცია „The Controlled Foreign Corporation“ (CFC) აქვეყნებს სტატიას იმის შესახებ, რომ ამერიკელ მოქალაქეს რომელსაც არ მოეთხოვება გადაიხადოს საშემოსავლო გადასახადი რომელიმე კორპორაციის შემოსავლებიდან, შეუძლია იყოს ასევე სხვა რომელიმე კომპანიის მენილერ, მანამ სანამ შემოსავალი არ დაბრუნდება კომპანიის წარმომადგენლობას ამერიკაში როგორც ხელფასზე დივიდენდი. უცხოური კორპორაცია იმისდა მიუხედავად თუ ვინ არიან მისი დამფუძნებლები, ვალდებულია შეავსოს ფორმა N1120 და გადაიხადოს საშემოსავლო გადასახადი ბრუნვიდან და მოგებიდან. კონტროლირებადი უცხოური კორპორაციები ოპერირებენ სხვადასხვაგვარი საგადასახადო კანონმდებლობების ირგვლივ, რომელიც ადეკლარირებს შემოსავლებს ორივე პირდაპირი და არაპირდაპირი მეთოდოლოგიით. მთავარი დამაბრკოლებელი

ფაქტორია, ის თუ როგორ არის გამოთვლილი გადასახადები: პირდაპირ დადევალარირებული შემოსავლების გათვალისწინებით, თუ არაპირდაპირ კიდევ სხვა არაერთი განმსაზღვრელი კომპონენტის გათვალისწინებით. დაბეგვრისას ტიპური გადასახადებია, კორპორაციული საშემოსავლო გადასახადი(income tax), ეგრეთწოდებული „ლოკალ ტაქსი“ (Withholding Tax), და ღღგ-ს გადასახადი (reverse charge).

საშემოსავლო გადასახადი (20%) არის დაბეგვრის ფორმა როდესაც გადასახადის ოდენობა განისაზღვრება კომპანიის მიერ დადევალარირებული შემოსავლიდან.

ლოკალური გადასახადი(10%)- ის დაანგარიშება ხდება კომპანიის მიერ სხვა ქვეყანაში მიღებულ პასიურ შემოსავლებზე. ქვეყანა საიდანაც მომდინარეობს კონკრეტული კომპანიის შემოსავლები, მოიცავს გადასახადებს, იქიდან გამომდინარე რომ მიმღები კორპორაციას არ ეკისრება პირდაპირი ფორმალური ვალდებულება რომ დაადევალარიროს შემოსავალი, რომელიც მიიღო საკუთარი წარმომავლობის ქვეყნის იურისდიქციის გარეთ.

დამატებითი ღირებულების გადასახადი არის გადასახადი, რომელიც გამოითვლება რეალიზებული პროდუქციის ან განეული სერვისის ღირებულებაზე 18%-ის დანამატით. ქართულ რეალობაში გადასახადების დადება კი წარმოებს შემდეგნაირად. კორპორატიულ საშემოსავლო გადასახადს კორპორაცია იხდის იმ შემთხვევაში, როდესაც თანამშრომელი არის მივლინებული რომელიმე ქვეყანაში სამუშაო მიზნით, რაც შეეხება „ლოკალ თაქსს“ ამ ტიპის გადასახადი საქართველოში წარმოდგენილი კორპორაციის ფილიალებს ეკისრებათ იმ შემთხვევაში თუ თანამშრომლობს ორგანიზაციებთან რომელთანაც არ აქვს რეზიდენტობის ხელშეკრულება ან სერტიფიკატი.

თუ მსგავსი ხელშეკრულება არ არსებობს, მაშინ ქართული ფილიალი ვალდებულია მისი წარმომავლობის ქვეყანას გადაუხადოს „ლოკალ თაქსი“ რაც წარმოადგენს დაბეგვრას მომსახურების ელემენტების შემცველ სერვისებზე

და წარმოადგენს 10% გროსს. ხოლო რაც შეეხება საერთაშორისო დღგ, რაც არის ეგრეთ წოდებული დაბრუნებადი გადასახადი და პრაქტიკაში მისი ეფექტი არის ნული. იქიდან გამომდინარე რომ საერთაშორისო დღგ-ს გადამხდელი არის არა ის კონკრეტული ფილიალი, რომელმაც მიიღო საერთაშორისო სერვისი. არამედ სათაო ოფისი, იმ ქვეყნის კანონმდებლობის შესაბამისად სადაც არის ორგანიზაცია დარეგისტრირებული .

2.3 კორპორაციული გადასახადების ზეგავლენა კორპორაციულ ინვესტიციებზე

კორპორაციული საშემოსავლო გადასახადი და კომპანიის მდგრადობა პოტენციურ საბაზრო რისკებთან, არის ორი ძირითადი ფაქტორი, რომლებიც ურთიერთქმედებენ და საკმაოდ მნიშვნელოვან გავლენას ახდენენ კორპორატიული გადანყვეტილებების მიღებაზე. რადგანაც, ორივე მათგანს შეუძლია ნეგატიურად აისახოს კორპორაციულ ინვესტიციებზე, ეს ეფექტი კი აიხსნება პოტენციური ამონაგების მოცულობის შემცირებით. კორპორაციების დაბეგვრის მეთოდოლოგია არის ძალზე მნიშვნელოვანი ფაქტორი ფინანსური ინვესტირებისას გადანყვეტილების მიღების პროცესში, რადგან გადასახადების დაბალი ზღვარი კომპანიებს აძლევს შესაძლებლობას იპოზიციონირონ დაბალი ფასებით და შესაბამისად მიაღწიონ მაღალ შემოსავლებს. ეს შემოსავლები კი შესაძლოა დაიხარჯოს თანამშრომლებისთვის გადახდილ ხელფასებსა და დივიდენდებში. დამატებითი ფაქტორები, რომლებიც ასევე არანაკლებ მნიშვნელოვანია მივიღოთ მხედველობაში არის უცხოური ქვეყნის ეკონომიკური სტაბილურობა, პოტენციური რისკების დონე და გარემოს განუსაზღვრელი დინამიურობა. ყოველივე ამის გათვალისწინებით დასკვნა მდგომარეობს შემდგომში, რომ უცხოური კონტროლირებადი ორგანიზაციების CFC ლოკაციის განსაზღვრასთან დაკავშირებით გადანყვეტილების მიღებისას

მენეჯმენტი განიხილავს, ადგილობრივი საგადასახადო კანონმდებლობას და საპროცენტო განაკვეთს იმ გეოგრაფიული მდებარეობის შესახებ სადაც კორპორაციის ამა თუ იმ სანარმოო ჯაჭვის განლაგებას გეგმავს. აზარალებს თუ არა და რა გავლენა აქვს მაღალი კორპორატიული გადასახადები მოსახლეობაზე? განვიხილოთ ამერიკის მაგალითი: ამერიკის მთავრობა ბევრავს შემოსავალს, რომელსაც ამერიკული კორპორაციები გამოიმუშავენ არამართო ქვეყნის ტერიტორიაზე არამედ საზღვარგარეთაც. მას შემდეგ რაც კომპანიები იხდიან საშემოსავლო გადასახადს საზღვარ გარეთ მიღებულ მოგებაზე და ამ გადასახადის გადახდა ხდება იმ ქვეყნის მთავრობისთვის სადაც კომპანია ოპერირებს და ასევე წარმომავლობის ქვეყანაშიც, ეს ორგანიზაციები ხდებიან ორმაგი დაბეგვრის ობიექტები. ბევრი განვითარებული ქვეყანა არ ეთანხმება დაბეგვრის ამ მეთოდს და იყენებს დაბეგვრის ტერიტორიულ (რეგიონალურ) სისტემას, ამერიკაში შექმნილი კომპანიები მოგების წილს გადაუხდიან მხოლოდ ამერიკას. აღნიშნულ სიტუაციაში არამხოლოდ ორმაგი დაბეგვრის გამო, მსგავსი ორგანიზაციები ვარდებიან უცხოურ კომპანიებთან შედარებით არაკონკურენტუნარიან გარემოში. მაღალი კორპორაციული საშემოსავლო გადასახადი ამერიკას აყენებს ნაკლებ კონკურენტუნარიან პოზიციაში დაბალპროცენტოვანი განაკვეთის ქვეყნების წინააღმდეგ, როგორებიცაა ირლანდია და კანადა რომლებსაც გაცილებით დიდი შანსი აქვთ და მარტივად შეუძლიათ მიიზიდონ ახალი კორპორაციული ინვესტიციები და შექმნან ახალი სამუშაო ადგილები. იმის გამო რომ კორპორაციული გადასახადები არის ძალიან მაღალი და ორგანიზაციებს აქვთ ვალდებულება დროულად დაფარონ საბიუჯეტო ვალდებულებები, სხვა ქვეყნებში წარმოდგენილი ფილიალების მოცემულ პერიოდში დაფიქსირებულ ბრუნვაზე საშემოსავლო გადასახადის გადასახდელად აღებული კრედიტი მნიშვნელოვნად ზემოქმედებს კორპორაციებზე. ტრანსნაციონალური კორპორაციების დამფუძნებლები მენეჯერებთან და მმართველ გუნდთან ერთად პოლიტიკოსების ლობირების საფუძველზე ცდილობენ შეცვალონ

გადასახადების სისტემა ან დანერგონ ისეთი მიდგომა რომელიც არ წაიღებს შემოსავლის 35%-ს (ამერიკის მაგალითზე) გადასახადებში და კომპანიებს მიეცემათ საშუალება შემოსავალი გამოიყენონ მომავალი წინსვლისთვის. კორპორაციული გადასახადები რომ არ ყოფილიყო ასეთი მაღალი, კომპანიები მეტ ფულს დახარჯავდნენ ახალი პროდუქციისა და სერვისის შემუშავებაზე რაც გაზრდიდა მათ შემოსავლებს. მაღალი გადასახადები არამხოლოდ კორპორაციებს, არამედ მომხმარებლებსაც აზიანებს. იმიტომ რომ ეს პროდუქცია რომლის შეთავაზებაც რეალურად კორპორაციებს მიზნობრივი სეგმენტისთვის შეუძლია ან გვიან აღწევს ბაზრამდე ან საერთოდ არ აღწევს. ამერიკის შეერთებული შტატების საკმაოდ მაღალი გადასახადების მიუხედავად ეკონომისტები ამტკიცებენ რომ საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის შემცირება რეალურად გაზრდის სახელმწიფოსთვის გადასახადიდან მიღებულ შემოსავლებს, რადგან ორგანიზაციები მეტ რესურსს ჩადებენ პროდუქციაში რომელიც იქნება მეტი მოგების მომტანი. ფედერალური შემოსავლის დაახლოებით 10% მოდის კორპორაციულ გადასახადზე. დანარჩენი 34% მოდის ფეიროლის გადასახადიდან, 47% მოდის საშემოსავლო გადასახადზე, ქონების და სხვა გადასახადებზე კი დაახლოებით 9%. ონლაინ ლონისძიებების მენეჯმენტის აპლიკაციის მფლობელის ჯეფ კერის გაცხადებით : მაღალი კორპორაციული გადასახადის მთავარი პრობლემა იმაში მდგომარეობს რომ ბიზნესის მფლობელებს ურჩევნიათ მეტი დახარჯონ - ვიდრე დაზოგონ. რაც მოიაზრებს იმას რომ, კომპანია მიმდინარე საგადასახდო პერიოდში რაც უფრო მეტ შემოსავალს დახარჯავს ბიზნესთან დაკავშირებულ ოპერაციებში, მით უფრო ეფექტურად შეძლებს შემოსავლების დიდი ნაწილის ჩამოწერას.

თავი 3 მულტი ნაციონალური კორპორაციების მართვის ძირითადი გამოწვევები

3.1 ტრანსნაციონალური კორპორაციები და მათი პრობლემები ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში

პრობლემები და გამოწვევები, რომლებსაც ხვდებიან ტრანსნაციონალური კორპორაციები ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში ოპერირებისას : როგორც უკვე აღინიშნა მულტი ნაციონალურად იწოდება კორპორაცია რომელიც ოპერირებს ორ და მეტ ქვეყანაში მაგრამ სათაო ოფისი მდებარეობს და ცენტრალიზებული მმართველობა მულტი ნაციონალური ორგანიზაციის დაარსების ქვეყნიდან ხორციელდება. მულტი ნაციონალური კორპორაციები იწოდებიან ასევე ინტერნაციონალურ ფირმებად, რომლის საქმიანობის მთავარი მოტივი არის რომ მიაღწიონ კონკურენტულ უპირატესობას. კონკურენტული უპირატესობის მისაღწევად ხშირ შემთხვევაში ხდება წარმოების გადატანა ნაკლებად განვითარებულ ქვეყანაში სადაც გაცილებით იაფია მუშა ხელის ანაზღაურება, მაგრამ ამას თან ახლავს მნიშვნელოვანი პოლიტიკური რისკი რაც დაკავშირებულია პოლიტიკური პროცესების არასტაბილურობასთან. როდესაც განვითარებადი ქვეყანა ხშირად იცვლის მთავრობას, ისედაც დასუსტებული ეკონომიკის პირობებში ქვეყანა ეკონომიკური კოლაფსის ზღვარზე აღმოჩნდება ხოლმე. ქვეყანაში მიმდინარე ფინანსურმა კრიზისმა უცხოურ კომპანიებს შეუქმნა ძალიან დიდი დაბრკოლება გადასახადების კუთხით, როგორცაა ეროვნული საბიუჯეტო მოსაკრებელი მაგალითისთვის კი კომუნალური გადასახადები და ელექტროენერჯია. მთავრობის ეფექტურობა მსოფლიო ბანკის მიხედვით, განისაზღვრება საჯარო სერვისების ხარისხის დონით. საჯარო სერვისების ხარისხის მაღალი დონე და მისი დამოუკიდებლობა პოლიტიკური ზენოლისგან. საგადასახადო კანონმდებლობის ფორმულირება ადგილობრივი და უცხოური ბიზნესისთვის ეს არის იმ პუნქტების ჩამონათვალი რომელთა ანალიზის შემდგომ იღებენ გადაწყვეტილებას უცხოური კომპანიები მოახდინონ თუ არა ინვესტირება ამათუ

იმ განვითარებად ქვეყანაში. მსოფლიოს დღევანდელ დინამიურ და მაღალი კონკურენციის ხარისხის პირობებში მულტი ნაციონალურ კორპორაციებს ეკისრებათ ასევე მორალური პასუხისმგებლობაც იმ ქვეყნის და ქვეყნების წინაშე სადაც ახორციელებენ საქმიანობას. ეს პასუხისმგებლობა კი ძირითადად გამოხატულია ბალანსის მიღწევაში კომპანიის ინტერესსა და მოსახლეობის, მყიდველთა, დასაქმებულების, მთავრობისა და სპეციალური ჯგუფების ინტერესებს შორის. რათქმაუნდა ყველასთვის ცნობილი ფაქტია რომ, კორპორაციებისთვის თვითმიზანი არის მოგების მაქსიმიზაცია, რასაც ხშირ შემთხვევაში უამრავი მანიპულაციების ხარჯზე აღწევს. მულტი ნაციონალური კორპორაციების წარმოშობამ დააჩქარა გლობალიზაციის პროცესი. გლობალიზაციის პერიოდში ადგილობრივი და უცხო ქვეყნის მთავრობები ეჭიბრებოდნენ ერთმანეთს შეექმნათ ისეთი გარემო რომ მოეზიდათ რაც შეიძლება მეტი ინვესტორი რომელიც მათ ქვეყანაში გადაწყვეტდა თანხის ინვესტირებას. სწორედ მსგავსი ხასიათის შეჭიბრობითობამ გამოიწვია რომ დღესდღეობით მსოფლიოში არსებობს თავისუფალი საბაზრო ეკონომიკა და თავისუფალი ეკონომიკური ზონები სადაც საქონელი იწარმოება და შემდეგ ხდება მისი ექსპორტი ყოველგვარი ჩარევებისა და ზენოლის გარეშე ადგილობრივი მმართველი ორგანოების მხრიდან. მსგავსი ტიპის თავისუფალი ზონის მქონე ბაზრები ძირითადად არსებობს განვითარებად ქვეყნებში როგორებიცაა პაკისტანი, მექსიკა, შრი-ლანკა, მადაგასკარი, ბრაზილია და ინდოეთი. ასე რომ ზემოთ აღნიშნული მახასიათებლების მქონე ქვეყნები ძალიან მიმზიდველები არიან ტრანსნაციონალური კორპორაციებისთვის. ამ ფაქტის მაგალითად შეგვიძლია განვიხილოთ საქართველოც, რომელიც მიეკუთვნება განვითარებადი ქვეყნების სიას. მულტი ნაციონალური კორპორაციების უპირატესობად შეიძლება ჩაითვალოს ტექნოლოგიური ტრანსფერები: ტექნოლოგიების ტრანსფერი არის ერთერთი საკმაოდ მნიშვნელოვანი ასპექტი. ინტერნაციონალური კორპორაცია რომელიც მოქმედებს რომელიმე განსაზღვრულ ქვეყანაში, უნდა იყოს შეთანხმებული ამ

ქვეყნის მთავრობასთან, მისი საქმიანობის დეტალებზე, ტექნოლოგიებზე. ეს დეტალები შესაძლოა იყოს როგორც მომგებიანი და სარგებლის მომტანი ასევე საზიანოც, გააჩნია მოლაპარაკების ხასიათსა და პროცესში მიღწეულ შედეგებს. თუ მოლაპარაკებები კარგად წარიმართა მულტი ნაციონალური კორპორაცია დათანხმდება შემოიტანოს მის მასშინძელ ქვეყანაში იმ ტიპის ტექნოლოგია რომელიც სარგებლის მომტანი იქნება ქვეყნისთვის. ზოგადად როგორც ცნობილია ქვეყნის განვითარებისა და სწრაფი პროგრესისთვის დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ტექნოლოგიურ პროგრესს, ამისთვის კი საჭიროა მსხვილი სამეცნიერო კვლევითი ცენტრები და გამოკვლევები რა სახის ტექნოლოგიის დანერგვაა საჭირო. განვითარებადი ქვეყნები ამ ხარჯის თავიდან ასაცილებლად იყენებენ ტრანსნაციონალურ კომპანიებს რომლებსაც ბაზარზე შემოსვლის სანაცვლოდ სთხოვენ ისეთი ტექნოლოგიის შემოტანას და დაფუძნებას რომელიც წაადგება ქვეყნის პროგრესს. ასევე მეორე მნიშვნელოვანი უპირატესობა არის უნარ ჩვევების ტრანსფერი. ტრანსნაციონალური კორპორაციები თავიანთი უცხოური ინვესტიციების მეშვეობით ახორციელებენ არამარტო ტექნოლოგიების ტრანსფერს ამა თუ იმ განვითარებად ქვეყნებში, არამედ ცოდნისა და გამოცდილების ტრანსფერსაც. ძირითად შემთხვევაში ინტერნაციონალური კორპორაციის თანამშრომლები არიან მსოფლიოში საუკეთესონი და ნაკლებად განვითარებულ ქვეყნებში სადაც თანამშრომელთა გადამზადების ხარისხი არც ისე მაღალია, იქმნება შესაძლებლობა რომ მათთან მუშაობის პროცესში შეიძინონ ახალი უნარ ჩვევები, რათა შემდგომში მოახერხონ ახალი თანამშრომლების გადამზადება და მათი კვალიფიკაციის ამაღლება. უცხოური კომპანიებისთვის კარგად დატრენინგებული და სპეციალიზებული თანამშრომლები ძვირად ფასობს. ამისთვის ისინი ქირაობენ და ინვევენ სხადასხვა ქვეყნებიდან ყველაზე გამოცდილ ტრენერებს და ლექტორებს რომ აამაღლონ თანამშრომლების ვიწრო სპეციალიზებული და ინტელექტუალური განათლება. ტრანსნაციონალური კომპანიების კიდევ ერთ უპირატესობად მიიჩნევა ისიც,

რომ იწვევენ გადასახადო შემოსავლების გაზრდას. რასაც მასპინძელი ქვეყნის მთავრობა და ხელმძღვანელობა იყენებს შემდგომში ფინანსური პროექტების სტიმულირებისთვის და განვითარებული ინფრასტრუქტურის შექმნაში, რასაც საბოლოოდ ნაკლებად განვითარებული ქვეყანა მიჰყავს ეკონომიკის განვითარებამდე და მოსახლეობის ცხოვრების ხარისხის გაუმჯობესებისკენ. ინტერნაციონალიზაცია და ტრანსნაციონალური კორპორაციების ნაკლებ განვითარებული ქვეყნის ბაზარზე შესვლა ამცირებს სხვაობას კაპიტალსა და სამუშაო ძალას შორის. ნაკლებად განვითარებულ და განვითარებად ქვეყნებში საკმაოდ მაღალია სამუშაო ძალის სენსიტიურობა. იქიდან გამომდინარე რომ კაპიტალში თანამშრომლისა და სამუშაო ძალის წილი ძალიან დაბალია რაც ნიშნავს იმას რომ სანცის ეტაპზე, მანამ სანამ გადამზადების პროცესი დასრულდება თანამშრომლების მიერ გამომუშავებული ეკონომიკური სარგებელი კომპანიისთვის მცირეა. მულტი ნაციონალური კორპორაციების თანამშრომელთა მრავალ რიცხოვნობა ამცირებს ამ შეფარდებას, სამუშაო ადგილების შექმნითა და დასაქმებულთა რაოდენობის ზრდით, ასევე მოსახლეობის შემოსავლების ზრდით. სამუშაო ადგილების შექმნა არის პირდაპირი, ხოლო გაზრდილი სტიმულირებები მიღება მინოდების მრუდში არის ირიბი გზები დასაქმების ეფექტზე გავლენის მოსახდენად. ინვესტიციები აძლევს ბაზარს საშუალებას რომ გახდეს მეტად კონკურენტული, ზრდის კონკურენტუნარიანობას ადგილობრივ კომპანიებში, რაც საბოლოოდ დადებითად აისახება მომხმარებელზე, ვინაიდან კომპანიები იძულებულები ხდებიან გაზრდილი კონკურენციის პირობებში გააუმჯობესონ წარმოებული პროდუქციისა და განეული მომსახურების ხარისხი წინააღმდეგ შემთხვევაში დაკარგავენ მომხმარებლებს. დამატებითი ბენეფიტი რომელსაც გვთავაზობს უცხოური პირდაპირი ინვესტიციები არის ის რომ გვეხმარება დავაბალანსოთ მასპინძელი ქვეყნის კაპიტალი და მიმდინარე ანგარიშები . რაც შეეხება მულტი ნაციონალური კომპანიების მოწინააღმდეგეთა მოსაზრებებს: მეცნიერთა ნაწილი თვლის რომ მულტი ნაციონალური კორპორაციები თავისი

მასშტაბებიდან და ფინანსური რესურსებიდან გამომდინარე აკონტროლებენ პოლიტიკოსებს, მედიას. აკონტროლებენ მომხმარებელთა ქცევას, და ბიზნეს სუბიექტების აზროვნებასაც კი. (Jarry Brown .) ძალამ, გავლენამ და სიმდიდრემ მისცა ინტერნაციონალურ კომპანიებს შესაძლებლობა მნიშვნელოვანი და მაღალ გავლენიანი ეფექტი მოახდინონ პოლიტიკურ დინამიკაზე მრავალ ქვეყანაში . მულტი ნაციონალური კორპორაციები შემჩნეულნი არიან თავიანთი გავლენა გამოიყენონ ადგილობრივი მთავრობის პოლიტიკაზე ზემოქმედებისთვის რომ მიიღონ მათგან ნებართვა და გახდნენ უფრო მეტად კონკურენტიანი რაც თავის მხრივ შეზღუდული ფინანსური რესურსების პირობებში მოკლევადიან პერსპექტივაში აზარალებს ადგილობრივ მენარმეებს და ბიზნესს. რაც უფრო იზრდება მულტი ნაციონალური კორპორაციების რიცხვი, მითუფრო იზრდება სახელმწიფოებისა და მთავრობების პასუხისმგებლობა, რადგან ტრანსნაციონალური კორპორაციების მატებასთან ერთად გართულდა ეკონომიკური აქტივობების მართვა. დღეისათვის ტრანსნაციონალური კორპორაციები ზოგიერთ ქვეყანას წინ უსწრებენ მათი ზომითა და ძალაუფლებით. მაგალითისთვის გამოგვადგება კორპორაცია “General Motors”, რომელიც ძალიან ნათლად ხსნის აღნიშნულ ფენომენს. ძალაუფლება და ბაზრის მომცველობა რომელიც მას გააჩნია, აძლევს საშუალებას აკონტროლოს მსოფლიო ბაზრის დიდი ნაწილი. ამასთანავე აღსანიშნავია ისიც რომ, 1990 წელს როცა 3 ინტერნაციონალური ფირმა აკონტროლებდა მსოფლიოს ბაზარს, დღეს ეს მდგომარეობა რადიკალურადაა შეცვლილი და 15-მდე არის გაზრდილი .კორპორაციების მსხვილი საინვესტიციო პორტფოლიოები არის მათი სიძლიერის გარანტი მოლაპარაკების მაგიდასთან, რადგან უმეტესობა განვითარებადი ქვეყნებისა თავისი რთული და არც ისე სახარბიელო ეკონომიკური მდგომარეობით ვერ დგას შესაბამის სიმალლეზე რომ კორპორაციებს ბაზარზე შესვლისას დაუწესოს გარკვეული მოთხოვნები და ბარიერები, და სამწუხაროდ ხდება პირიქით. ხშირია შემთხვევები როცა კორპორაციები იღებენ თავიანთი მოთხოვნების შესაბამის გარემოს.

კრიტიკოსების შეფასებით ხარვეზებია ასევე ტექნოლოგიური ტრანსფერის განხორციელების კუთხითაც, რადგან მსგავის შეთანხმებები კორპორაციების მხრიდან არ სრულდება, რადგან კორპორაციათა უმეტესობა არ თანხმდება პროცესების გამჭვირვალებას, რის გამოც ხშირად შეთანხმების მიუხედავად ქვეყანაში შემოდის ფალსიფიცირებული და დაპატენტებული ტექნიკა ან ტექნოლოგია რის გამოც მისი ათვისებისა და დანგრევის შესაძლებლობაა მასპინძელ ქვეყანაში. მთავარი პრობლემა დაკავშირებული კომპანიასთან რომელიც აწარმოებს მულტი ნაციონალურ ოპერაციებს, დაკავშირებულია უცხო ქვეყნის სამთავრობო რეგულაციებთან, პროდუქციის სტანდარტიზაციასთან, პროდუქციის ადაპტაციასთან, ბაზარზე შესვლის ბარიერები და ადამიანური რესურსების ეფექტური მენეჯმენტი. როცა ფირმა იღებს გადაწყვეტილებას რომ მისი ოპერაციები გაათავართოს და გახადოს გლობალური, მან უნდა გაითვალისწინოს ბაზრის მრავალფეროვნება ქვეყნის ბუნებრივი რესურსების ჩათვლით, ბაზრის ტიპი და პოტენციური განსხვავებები სტანდარტულ ბიზნეს პროცედურებთან. კომპანიამ ასევე უნდა გაითვალისწინოს ბაზარზე შესვლის სტრატეგია. მულტი ნაციონალური კომპანია უპირისპირდება გამოწვევას გაუმკლავდეს უცხო ქვეყნის სამთავრობო რეგულაციებს, რაც შეიძლება გახდეს ორგანიზაციისთვის დამატებითი დანახარჯების გამომწვევი ფაქტორი. ამიტომ ორგანიზაციამ ფილიალის გახსნამდე ამა თუ იმ კონკრეტულ ქვეყანაში კარგად უნდა შეისწავლოს მისი ბიზნეს კლიმატი. მთავრობის დამოკიდებულება და მიდგომა ბიზნესის მიმართ, საგადასახადო კოდექსი. ERNST & YOUNG -ის გამოცემის თანახმად, რომელიც გამოიცა 2010 წელს, საკმაოდ დამთრგუნველ საგადასახადო პირობებთან ერთად უცხოური მთავრობები ზრდიან დამატებითი ღირებულების გადასახადს პროდუქციასა და მომსახურებაზე. სამართლებრივი ნორმების შეცვლა ხშირ შემთხვევაში ნიშნავს რომ მულტი ნაციონალურმა ორგანიზაციებმა უნდა მოახდინონ საოპერაციო სტრატეგიის ადაპტირება მოცემულ ბაზართან და შეცვალო პროდუქციისა და სერვისის ბაზარზე მიწოდების გზები. რამაც შეიძლება გამოიწვიოს დამატებითი დანახარჯები,

კონკრეტულად კი საჭიროება ხდება ორგანიზაციამ დაიქირაოს ადგილობრივი სპეციალისტები რომლებსაც შეუძლიათ ჯეროვნად აღიქვან მთავრობის მოთხოვნები და გაუმკლავდნენ მათ. პროდუქციის სტრატეგია: როდესაც საერთაშორისო კომპანია უცხო ქვეყანას წარუდგენს ახალ პროდუქციას, ფირმამ უნდა ჩაატაროს ბაზრის გამოკვლევა , რომ განსაზღვროს რა ტიპის ცვლილებები უნდა განახორციელოს პროდუქციის ბზარზე ადაპტაციისთვის. ბრენდის სახელი, ლოგო, შეიძლება გადასაკეთებელი გახდეს, იმისთვის რომ იგი წარმატებული იყოს ამ კონკრეტულ ბაზარზე. ესაა მთავარი გამოწვევა კორპორაციებისთვის რომლებიც შედიან მათთვის უცნობ ბაზრებზე ასევე გასათვალისწინებელია ენობრივი ბარიერი, სლოგანებისა და სახელების თარგმნისას. „ვორდინგსა“ და წინადადებების ფორმირებას ენიჭება დიდი მნიშვნელობა, რისთვისაც ნამდვილად საჭიროა ადგილობრივი სპეციალისტების დაქირავება და სავარაუდო განსახორციელებელი ოპერაციების კოორდინაცია: მულტი ნაციონალური კომპანიისთვის კიდევ ერთი გამოწვევაა გადაწყვიტოს თუ როგორ უნდა მოახდინოს ოპერაციების დაკავშირება და კოორდინაცია მისი წარმომავლობის ქვეყანასა და უცხოურ ოპერაციებს შორის. გადაწყვეტილება მიღებულ უნდა იქნას მას შემდეგ რაც გადაწყდება სად და როდის უნდა გაიხსნას კომპანიის წარმომადგენლობა, და როგორ უნდა მოხერხდეს ადგილობრივი ორგანიზაციების მხრიდან დახმარების მიღება-როგორცაა სამუშაო ძალა და პოტენციური მომწოდებლების ნუსხა. ოპერაციების კოორდინირებისთვის აუცილებელია რომ კორპორაციამ დაიქირაოს განსაზღვრულ ექსპერტთა ჯგუფი, რათა დადგინდეს თუ რამდენად ეფექტურად შეუძლია ფირმას ოპერირებდეს და კოორდინირებდეს უცხო ქვეყნის გარემოში. შესაძლოა შეიქმნას საჭიროება რომ პროცესები გახდეს მეტად სტანდარტიზებული ქვეყნებს შორის. ხოლო, რაც შეეხება სამუშაო ძალას, ორგანიზაციებს ხშირად უხდებათ ადმინისტრირება გაუკეთონ იმ ბენეფიტებს რომელსაც იღებენ კონკრეტული დასაქმებულისგან და იმ ხელფასს რომელსაც მას შესრულებულ სამუშაოში უხდიან. აუცილებლად

გასათვალისწინებელია სხვადასხვა ქვეყნის სამუშაო ძალის ბაზრის მდგომარეობის ანალიზი. იმის დადგენა თუ რა ოდენობის ანაზღაურება უნდა დადგინდეს რომ ორგანიზაციამ შეძლოს ტალანტების შენარჩუნება. მენეჯმენტის პრობლემები მულტი ნაციონალურ კომპანიებში: დღესდღეობით, ბიზნესი მიმდინარეობს გლობალურ გარემოში. კომპანიები უკვე აღარ მოიცავენ ადგილობრივ საბაზრო მასშტაბებს და ფართოვდებიან მსოფლიო მასშტაბით. აქედან გამომდინარე, ყოველდღიურად უფრო მეტი კომპანია იწყებს ბიზნესს საზღვარგარეთ, მსოფლიოს სხვადასხვა მხარეში. კომპანიები რომლებიც აწარმოებენ საერთაშორისო ბიზნესს, იწოდებიან როგორც ინტერნაციონალური კომპანიები. გლობალიზაციის კამპანიის შესაბამისად, ტნკ-ების მიწოდების ჯაჭვი შეიძლება გამდიდრდეს, მაღალანაზღაურებადი სამუშაო ადგილები შეიძლება გაიზარდოს და პოტენციურ ბაზრებიც შესაძლოა გაფართოვდეს. ტრანსნაციონალურმა კორპორაციებმა უნდა გაითვალისწინონ კროს-კულტურული პრობლემები როდესაც ისინი აწარმოებენ საერთაშორისო ბიზნესს. მარკეტინგის მენეჯმენტი განსხვავებულ ნაციონალურ კულტურებში იწვევს განსხვავებულ მომხმარებელთა ქცევას. გოგელის და ლარეჩის (1991 წ) აზრით : „ მარკეტინგი სხვადასხვა კულტურებს შორის რთული პროცესია, ერთის მხრივ რესურსების დაბალანსებასა და პროდუქციის სიძლიერისა და იდენტობის ხოლო მეორე მხრივ გეოგრაფიული მომცველობის კუთხით. ტრანსნაციონალური კორპორაციები შეიძლება წააწყდნენ პრობლემებს უცხო ქვეყანაში ბაზრის გაფართოებისას, თუ ისინი კარგად არ გაანალიზებენ უცხოური ბაზრის მატერიალურ კულტურას და თუ არ შეცვლიან პროდუქციის სტანდარტებს, რომ მოვიდნენ შესაბამისობაში სპეციფიურ ბაზართან. ხშირ შემთხვევაში, კულტურული მრავალფეროვნება უგულებელყოფილია მულტი ნაციონალური კორპორაციების მიერ. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მულტი ნაციონალურ კომპანიად შეიძლება განისაზღვროს კომპანია, რომელიც იღებს თავისი შემოსავლების ნაწილს მისი წარმომავლობის ქვეყნის გარედან .იგი ძირითადად შედგება მშობელი კომპანიისგან რომელიც განლაგებულია მისი

წარმომავლობის ქვეყანაში და დაახლოებით ხუთი ან ექვსი სუბსიდირებული ფილიალისგან, ჩვეულებრივ მაღალი სტრატეგიული ხარისხის ინტერაქციით ფილიალებს შორის. უმსხვილესი კორპორაციებია ნავთობ კომპანიები როგორცაა BP, ასევე მანქანათ მწარმოებელი კომპანიები როგორცაა ფორდი, ტოიოტა, ფოლგსვაგენი. ბევრ ტრანსნაციონალურ კორპორაციას გააჩნია დაახლოებით 100 ზე მეტი ფილიალი მსოფლიოს გარშემო და მათგან თითქმის ყოველი ფილიალი დგას სხვადასხვა გამონწვევის წინაშე, რომელსაც უნდა გაუმკლავდნენ რომ შეძლონ ბაზარზე წარმატებით ოპერირება. დავინყოთ იმით, რომ ზოგადად არ არსებობს ორგანიზაცია რომელსაცა რ აქვს გარკვეული ტიპის პრობლემები და გამონწვევები. მიუხედავად იმისა კორპორაცია დიდი მასშტაბისაა თუ პატარა, ყოველთვის იქნება რაღაც ტიპის დაბრკოლება რომელიც ხელს შეუშლის მის წინსვლას. მულტი ნაციონალურმა კომპანიებმა შეიძლება გამოიწვიონ სხვადასხვა სერიოზული პრობლემები როგორც საკუთარ წარმომავლობის ქვეყანაში ასევე სხვა ქვეყნებშიც. მაგალითისთვის, ადამიანურ რესურსებთან დაკავშირებული ოპერაციები. ადამიანური რესურსების მენეჯერებს უწევთ გადალახონ უამრავი კულტურული ბარიერი, იმისთვის რომ იპოვონ საკმარისად კვალიფიციური სპეციალისტი საჭირო პოზიციისთვის, უცხო ქვეყანაში. თუმცა კომპანიის მენეჯერები უცხო ქვეყანაში წამყვან პოზიციაზე დასასაქმებელი კადრის ძიებისას შეიძლება წააწყდნენ გარკვეული უნარ-ჩვევების ნაკლებობას, პოზიციებზე სადაც მოთხოვნილია უმაღლესი განათლება და გამოცდილება. ხოლო კომპანიის წარმოშობის ქვეყანაში კადრის პოვნა რომელიც დაჯილდოებულია საჭირო ცოდნით, გამოცდილებითა და ენთუზიაზმით რომ დაიკავოს წამყვანი პოზიცია საკუთარი ქვეყნის საზღვრებს მიღმა. ზოგიერთ დასაქმებულს შეიძლება არ მოუნდეს იმუშაოს ან იცხოვროს მსოფლიოს რომელიმე განსაზღვრულ წერილში პირადი მიზეზების გამო. მიუხედავად თანამშრომლების სურვილისა, ნებისმიერ კომპანიას მეტი სანდოობისათვის სურს რომ თავის ფილიალებში ჰყავდეს თავისი ქვეყნიდან წარმომადგენლობა რასაც ხშირ შემთხვევაში

ანაზღაურების მნიშვნელოვნად გაზრდის ხარჯზე აღწევს. აღსანიშნავია ის ფაქტიც რომ ორგანიზაციებს ექსპერტების გამო მნიშვნელოვნად ეზრდებათ დასაქმებულთა ხელფასების დანახარჯები და მათი კეთილმოწყობის, ქირისა და კომუნალური დანახარჯები. ასევე ბევრ საერთაშორისო კორპორაციაში დანერგილია პრაქტიკა რომ ექსპერტებზე გამოყოფილია სპეციალური ყოველწლიური ბიუჯეტები, წელიწადში ერთხელ მშობლიურ ქვეყანაში მივლინებისა და დასვენებისთვის ოჯახთან ერთად. ორგანიზაციები ცდილობენ თანამშრომლებს მაქსიმალურად კომფორტული გარემო პირობები შეუქმნან საზღვარგარეთ, რომ მან მოახერხოს მარტივად ადაპტირდეს და სრულფასოვნად დამკვიდრდეს იმ ქვეყანაში რომელსაც არ იცნობს. სხვა პრობლემა, რომელსაც ტრანსნაციონალური კორპორაციები აწყდებიან, არის კომუნიკაციის პრობლემები და კულტურული განსხვავებები. ადამიანების რესოციალიზაციის პროცესში საკმაოდ მნიშვნელოვანია ენა. დღის წესრიგში დგას საკმაოდ სერიოზული ენობრივი ბარიერი. ენის შემსწავლელი კურსები შესაძლოა იყოს საკმაოდ ძვირადღირებული და ასევე მიუახლოვდეს დიდ ღირსს. ბევრი ადამიანისთვის სირთულეს წარმოადგენს ახალი ენის შესწავლა. ამიტომ შესაძლოა რომ ორგანიზაციამ დაიქირაოს თარჯიმნები, მაგრამ ხშირ შემთხვევაში შეიძლება თარჯიმანმაც არ გაამართლოს. ტრანსნაციონალური კორპორაციები ყოველთვის დგანან სხვადასხვა ფინანსური სირთულის წინაშე. კომპანიის მენეჯერები კი აწყდებიან დამატებით რისკებს, მაგალითისთვის ბაზარზე ვალუტის კურსის ცვლილება დამატებითი ლიცენზიები და სხვადასხვა დოკუმენტაციაც ხშირად არის მოთხოვნილი რათა შემცირებული და თავიდან აცილებული იქნეს დისკრიმინაცია უცხოურ და ლოკალურ კომპანიებს შორის. საკმაოდ მაღალია ექსპლუატაციის რისკიც. ასევე საკმაოდ რთულად დასაძლევია რისკია უცხოური გაცვლითი კურსი. ეს არის კურსი რომელშიც კომპანიამ ერთი ვალუტა უნდა გადააკონვერტიროს მეორეში. ასევე არსებობს უამრავი სარისკო ფაქტორი არსებობს პროდუქციასთან დაკავშირებით: თუ რამდენად წარმატებული იქნება ესა თუ ის პროდუქცია ბაზარზე და რამდენს

დახარჯავენ მასში მომხმარებლები. გასაყიდი პროდუქციის დაგეგმარების პროცესში ძალიან მნიშვნელოვანია პროდუქციის გასაყიდი ფასი. მაგალითისთვის, კომპიუტერული კომპანია „Apple“ ს პროდუქციის გასაყიდი ფასები მუდმივად ვარირებს იმის გათვალისწინებით თუ სად ხდება ამ პროდუქციის რეალიზება - მისი მსყიდველუნარიანობისა და შემოსავლიანობის გათვალისწინებით (Shapiro,A:2010) . უპირველეს ყოვლისა, ყველაზე მნიშვნელოვანი და თვალშისაცემი ნეგატიური ხმარე უცხოური ინვესტიციებისა გახლავთ ის რომ შესაძლოა გამოიწვიოს მსოფლიოზე მაღალი დამოკიდებულების ხარისხი . მაგალითისთვის, „ფროვიუენი“ მომავალში საჭირო რესურსებისთვის, ეგრეთწოდებული გარანტი ან მოლოდინი, როგორცაა ტექნოლოგიები, კაპიტალი და მრავალი სხვა. მეორე მხრივ, კორპორაციების მიერ მასპინძელი ქვეყნისთვის შეთავაზებული შეუფერებელი ტექნოლოგიები ან სერვისები, რომელიმე ამათუიმ ქვეყნის ეკონომიკური ან ტექნოლოგიურ პროგრესთან ან განვითარებასთან ან ძალიან ვადაგასულია, ან ძალიან მაღალი დონისაა რომ ამ ეტაპზე ქვეყანაში იმუშაოს. იქიდან გამომდინარე რომ ორგანიზაციები უმეტეს შემთხვევაში თავის ფილიალებს ხსნიან ნაკლებად განვითარებულ ან განვითარებად ქვეყნებში. მასპინძელ ქვეყნებს არ აქვთ საკმარისი ცოდნა და გამოცდილება თუ როგორ მიიღონ შეთავაზებული ტექნოლოგიები ან სერვისი. სწორედ ეს აფიქრებინებთ მასპინძელ ქვეყნებს რომ, კორპორაციები არ აქცევენ საკმარის ყურადღებას ამათუ იმ ქვეყნის ნამდვილ მოთხოვნებსა და საჭიროებებს. მესამე მხრივ, ექსპლუატაცია შესაძლოა გაიზარდოს. ექსპლუატაციის გაზრდა მდგომარეობს იმაში, რომ ხშირად კომპანიები იყენებენ მასპინძელი ქვეყნის ისეთ ბუნებრივ რესურსებს რომლებიც არის არა განახლებადი. თავისთავად ცხადია, ტრანსნაციონალური კორპორაციები გასწევენ ახალ სერვისებს და აწარმოებენ ახალ პროდუქციას ადგილობრივი რესურსების გამოყენებით, ამის შემდგომ ბუნებრივი რესურსების მოხმარება გაიზრდება, ხოლო ადგილობრივი ფონდები და ინვესტიციების მოცულობა შემცირდება. უკანასკნელი, მაგრამ არანაკლებად

მნიშვნელოვანი პრობლემა მულტი და ტრანსნაციონალური კორპორაციების მართვისას, არის გარემოს დაზიანება. ეს პრობლემა ნამდვილად იმსახურებს ყურადღების გამახვილებას, რადგან მსოფლიო მასშტაბით პროდუქციისა და საქონელის გადაადგილებას ზღვის თუ სახმელეთო ტრანსპორტით ესაჭიროება მხოთავი აირი. მულტი ნაციონალური კორპორაციები ხშირად აწარმოებენ პროდუქციას ისეთ ქვეყნებში როგორცაა ტაილანდი, ჩინეთი, იაპონია სადაც საწარმოო დანახარჯები ერთმნიშვნელოვნად ძალიან დაბალია, ხოლო წარმოებული პროდუქციის ტრანსპორტირება ევროპასა და ამერიკის ქვეყნებში მოზრდილი სატვირთო ხომალდებით, მარტივია და შედარებით იაფიც. მსგავსი ინტენსიური ხასიათის პროცესებს მივყავართ ბუნების ეკოსისტემის დაზიანებამდე. დაზიანებები ხდება უფრო მეტად მძაფრი და სასტიკი, თუ ქვეყანაში არ არსებობს გარემოს პირობების რეგულირების მკაცრი წესები და კანონები, რასაც ცხადია მივყავართ ეკოსისტემის მონამვლამდე, ტოქსიკური სუბსტანციების გამოყოფაზე. გაზეთი გარდიანი (The Guardian) აქვეყნებს სტატიას იმის შესახებ, რომ გაერთიანებულ სამეფოში ჰაერის დაბინძურება იწვევს დაახლოებით 50,000 ადამიანის სიკვდილს ყოველ წლიურად, და ამცირებს მოსახლეობის სიცოცხლის ხანგრძლივობას დაახლოებით 9 წლით (Guardian 2010). ნამდვილად არ არის სადაო ის მოვლენა რომ თუ დღესდღეობით ხალხი არ იზრუნებს გარემო პირობების შენარჩუნებასა და დაცვაზე დიდხანს ევრ იარსებებენ. აღნიშნული მიმოხილვა ემსახურებოდა იმას რომ გაგვეცნობიერებინა და დაგვენახა მენეჯმენტის მნიშვნელობა და ის თუ რა როლს თამაშობს მენეჯმენტი მულტი ნაციონალურ ბიზნესში. მულტი ნაციონალური კორპორაციები, უპირისპირდებიან უამრავი სახის გამოწვევას, როგორცაა კულტურული განსხვავებები პარტნიორებსა და თანამშრომლებს შორის, ფინანსური პრობლემები, ორმაგი დაბეგვრა, უცხოური ინვესტირების ნეგატიური ასპექტები და ასევე გლობალური გარემოს მდგომარეობაც ყურადსაღებია. სხვადასხვა ეროვნებებისა და ნაციების ჩაბმა ამათუიმ ბიზნესში, რაც ინტერ ნაციონალიზაციის განუყრელი პროცესია, ნიშნავს რომ ორგანიზაცია

ეცნობა მრავალ განსხვავებულ და ახალ მეთოდ ბიზნესის საკეთებლად. იმისათვის რომ მივალწიოთ ეფექტიანობას მულტი ნაციონალურ ბიზნესში, კორპორაციებს სჭირდებათ გაიაზრონ და გაითავისონ სწორედ მენეჯმენტის ეს გამოწვევები, და შეძლონ რომ გამოიყენონ აღნიშნული ცოდნა მათ სასარგებლოდ.

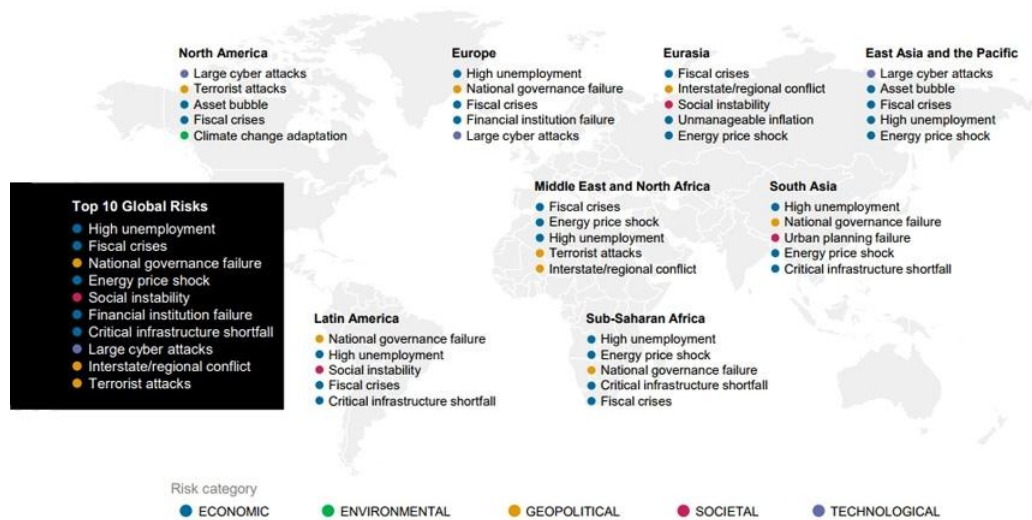
თავი 3.2 ტრანსნაციონალური კორპორაციების მთავარი რისკები, მართვის ძირითადი რეგულაციები და მათი გადაჭრის გზები

მულტი ნაციონალური კორპორაციების მართვის 10 ყველაზე მთავარი რისკი: ახალი გამოკვლევების მიხედვით უმუშევრობის მაღალი ხარისხი არის გლობალური ბიზნეს ლიდერების ყველაზე მთავარი პრობლემა. ფინანსური კრიზისი და ეროვნული მთავრობის გაუმართავად მუშაობა იგივე კრახი იკავებს თანმიმდევრულად მეორე და მესამე ადგილს. ბრიტანეთში ფინანსურ რისკებსა და აქტივების მიმოქცევის პრობლემებს ემატება კიბერ უსაფრთხოების პრობლემაც. საერთაშორისო ეკონომიკური ფორუმის გლობალური კორპორატიული რისკების კვლევის ბოლო გამოკვლევის მიხედვით, რომელიც დაკომპლექტებულია პროფესიონალებით კორპორატიული რისკების საკითხებში როგორცაა Marsh & McLennan Companies საკონსულტაციო კომპანია და Zurich Insurance Group სადაზღვეო კომპანია, აერთიანებს მსოფლიო მასშტაბით 12400 ხელმძღვანელს და უმაღლეს სპეციალისტს. გამოკვლევა ცდილობს გამოარკვიოს თუ როგორ მიაჩნიათ რესპონდენტებს, რა შეიძლება იყოს მულტი ნაციონალური კორპორაციების საქმიანობის პირობებში თავიანთი ქვეყნის მთავარი რისკი მომდევნო ათი წლის მანძილზე. გლობალურად, მიჩნეულია რომ უმუშევრობა იქნება მთავარი პრობლემა მომდევნო 10 წლის განმავლობაში. უმუშევრობა წამოიწია ფრონტალურ პოზიციაზე სხვადასხვა რეგიონის ანალიზის საფუძველზე და გამოვლინდა

ასაკობრივი ჯგუფები სადაც პროცენტულად ყველაზე მაღალია უმუშევრობის მაჩვენებლები ეს არის ძირითადად ახალგაზრდობა და ადამიანები რომლებიც იცვლიან სამუშაო დარგს. რადგანაც დღეს დღეისობით კორპორაციების მიერ განვითარებულ ტექნოლოგიურ გარემოში შრომა უფრო მეტად მექანიზებული ხდება და ცდილობენ რომ მაქსიმალურად ჩანაცვლდეს ადამიანური კაპიტალი. ტრანსნაციონალური კორპორაციების შემფოთებას უმუშევრობის მაღალი მაჩვენებლის მიმართ მივყავართ პარადოქსამდე. რადგან ერთის მხრივ ორგანიზაციები ცდილობენ სამუშაო ძალის ჩანაცვლებას რობოტული შრომით ანუ შრომის მექანიზაციას, რაც სჭირდებათ გრძელვადიან პერიოდში ხელფასებთან და თანამშრომლების დაზღვევასთან დაკავშირებული დანახარჯების შესამცირებლად, მაგრამ მეორე მხრივ მომხმარებელზე ორიენტირებულ კორპორაციებს ამფოთებთ ის ფაქტიც რომ რაც უფრო მეტი ადამიანი იქნება უმუშევარი მით უფრო მეტად შემცირდება მათი მსყიდველობით უნარიანობა. სხვა მნიშვნელოვანი საშიშროებები რომლებიც ემუქრებათ ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს არის ფინანსური კრიზისი, რომელსაც მოჰყვება რიგით მეორე რისკი ეს არის მთავრობების კრაზი. ენერგეტიკული ბიზნესის ირგვლივ არსებულმა ცვალებადმა დინამიკამ შეიძლება გახდეს შოკური ფასის დასაწყისი, თუმცა ენერგეტიკულ ბაზარს აქვს რისკი იმისა რომ თვითონ გახდეს არასტაბილური. ასევე კიბერნეტიკული შეტევები და თავდასხმები არ თმობს თავის პოზიციებს ყველაზე საშიშ რისკებს შორის. ასევე მნიშვნელოვანია რისკებს შორის, ტერორისტული აქტების სიხშირე. ტრანსნაციონალური კორპორაციებისთვის მნიშვნელოვანია, თავისი შვილობილი კომპანიის მომავალი ლოკაციის განსაზღვრისას კარგად აწონ დაწონოს აღნიშნული რისკები და შესაბამისად გადანყვიტოს რომელი ბაზარი მეტად არის მისთვის საიმედო და რომელი მისცემს მას შესაძლებლობას იფუნქციონიროს მშვიდ გარემოში. ორიენტირდეს მოგებასა და საზოგადოებრივ კეთილდღეობაზე. ტრანსნაციონალური კორპორაციები ნაკლებად არიან მოქცეული ადგილობრივი ეკონომიკური რეცესიის გავლენის ქვეშ, იმ

კომპანიებთან შედარებით რომლებიც ოპერირებენ მხოლოდ და მხოლოდ ერთ კონკრეტულ ბაზარზე. გარდა ამისა, კომპანიები რომლებიც მუშაობენ ერთდროულად რამდენიმე ქვეყანაში, ფლობენ ბევრად მაღალ შესაძლებლობას გააერთიანონ მომხმარებლები, რაც ნიშნავს რომ მათ აქვთ მეტი შესაძლებლობა გამოიმუშაონ მეტი და მიიღონ მეტი მოგება. ამასთანავე ტრანსნაციონალური კორპორაციები მუდმივად ებრძვიან მრავალი ტიპის რისკებს, რომლებსაც შეუძლიათ იმოქმედონ კომპანიის მომგებიანობაზე და ხშირ შემთხვევაში მისი რომელიმე ქვეყანაში ფუნქციონირების ხანგრძლივობაზეც კი. პოლიტიკური რისკი ყოველ ქვეყანას გააჩნია მისი საკუთარი მმართველობა, რომელიც იყენებს ამ ქვეყნისთვის საჭირო და მისაღებ კანონებს ბიზნესთან დაკავშირებით.

GLOBAL RISKS OF CONCERN TO BUSINESS (by rank order) Global and regional overview



დიაგრამა. 3.1 საერთაშორისო ბიზნესის რისკები ხარისხის მიხედვით.

ტრანსნაციონალურმა კორპორაციებმა გარანტირებულად უნდა იცოდნენ რომ ორგანიზაციის პოლიტიკა ზუსტად ეთანხმება და პასუხობს ადგილობრივ კანონებს. რაც ხშირ შემთხვევაში ნიშნავს რომ ორგანიზაციებს უნევთ გამოიყენონ განსხვავებული საოპერაციო საქმიანობა ყოველი ქვეყნისთვის სადაც კომპანია მოქმედებს. კანონების ცვლილებამ ამ მმართველი გუნდის შეცვლამ შესაძლოა ბიზნესი ჩააგდოს საფრთხეში იქიდან გამომდინარე რომ

სამთავრობო გუნდში მომხდარმა ცვლილებებმა შეიძლება გავლენა მოახდინონ ბიზნეს ინდუსტრიაზე, მაგალითად შესაძლოა გადაწყდეს რომ რომელიმე ინდუსტრია უნდა გახდეს ნაციონალიზებული და აიკრძალოს უცხო კომპანიის მიერ მისი იმპორტი ან წარმოება და ეს უფლება მიეცეს მხოლოდ ადგილობრივ კომპანიებს. ქვეყნებს შორი პოლიტიკური კლიმატის შეცვლამ შეიძლება ასევე გამოიწვიოს გადასახადების ზრდა გარკვეული პროდუქციის ექსპორტსა და იმპორტზე. რასაც დანამდვილებით შეიძება ითქვას რომ ექნება უარყოფითი ეფექტი ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფუნქციონირებაზე. სავალუტო კურსის რისკი საერთაშორისო კორპორაცია ვალდებულია გადაიხადოს გამომუშავებული შემოსავლიდან გადასახადები იმ ქვეყნის ვალუტაში სადაც იგი ფუნქციონირებს. სავალუტო კურსის ცვლილებები არაპროგნოზირებადია . რაც ნიშნავს იმას რომ თუ რომელიმე ვალუტის მსყიდველობით უნარიანობა მცირდება, ქვეყანა კარგავს ღირებულებას რაც აისახება იმას რომ ტრანსნაციონალურ კორპორაციას ამ ქვეყანაში ბიზნესის კეთებაზე გაცილებით მეტი დანახარჯი ექნება. სავალუტო კურსის თამაში ძალიან კრიტიკულად აისახება იმ კომპანიებზე რომლებიც დაკავებულნი არიან საქონლისა და მომსახურების ექსპორტითა და იმპორტით, რადგანაც თუ რომელიმე კონკრეტული ქვეყნის ვალუტა იზრდება ეს ნიშნავს კომპანიებს უძვირდებათ საბაჟო გადასახადი. ამიტომ კორპორაციები ხშირად ცდილობენ იზინასწარმეტყველონ თუ როგორ გავლენას მოახდენს სამომავლო სავალუტო ძვრები ოპერაციულ დანახარჯებზე. მსგავსი ტიპის გამოკვლევები შესაძლოა ძალიან ძვირი დაჯდეს. ენერჯია ტრანსნაციონალური კორპორაციები უმეტეს შემთხვევაში პროდუქციას აწარმოებენ ერთ ქვეყანაში და გადამყიდველების დახმარებით ყიდნიან მას მთელი მსოფლიოს მასშტაბით. ქვეყნებს შორის საქონლის გადაზიდვის ღირებულება შესაძლოა მოულოდნელად გაძვირდეს იმ შემთხვევაში თუ გაძვირდება ნავთობი. ეს ძირითადად მაშინ ხდება თუ წელიწადის რომელიმე დროს ნავთობის მოპოვება და გადამუშავება გართულდა ან იმ შემთხვევაში როცა ინვესტორები გადაწყვეტენ რომ ნავთობი

შეისყიდონ როგორც ინვესტიცია დაზღვევის მიზნით, ისეთი სიტუაციის დადგომისას როცა მოლოდინი აქვთ რომ საფონდო ბაზარი აღმოჩნდება კრიზისულ მდგომარეობაში. თუმცა ამ რისკების ოპტიმიზაცია მხოლოდ იმითაა შესაძლებელი რომ ორგანიზაციამ პროდუქციის წარმოებისას განსაზღვროს დანახარჯები იმგვარად რომ მზად იყოს ნებისმიერი ფინანსური რისკისთვის და დანაკარგისთვის. ტექნოლოგია ბევრი კომპანია ტექნოლოგიური პროგრესის მეშვეობით იღებს ტექნოლოგიურ უპირატესობას კონკურენტებთან შედარებით. ამასთანავე კომუნიკაციური სისტემები ვარირებს ერთი ქვეყნიდან მეორეში. მაგრამ კორპორაციას არ შეუძლია გამოიყენოს ერთი რომელიმე ძალიან თანამედროვე და ეფექტიანი ტექნოლოგია სხვა ქვეყანაში იმის გამო რომ ამ ქვეყნის ინფრასტრუქტურა არ არის განვითარებული სატელეფონო კავშირისა და სატელიტური კავშირების მიმართულებით, რომ მხარი დაუჭიროს და უზრუნველყოს ამ კონკრეტული ტექნიკის მუშაობა. ტრანსნაციონალური კორპორაცია არ იქნებოდა კონკურენტულ უნარიანი თავის დარგთაშორის კონკურენტებისთვის რომ არ შეეძლოს თანამედროვე და უახლესი ტექნოლოგიის ექსპლუატირება. ამიტომ, ეს ორგანიზაციები გარკვეულწილად წაადგებიან ქვეყნებს, იმ მხრივ რომ აფინანსებენ მათთვის ხელსაყრელი და ადაპტირებად გარემო პირობების შექმნას რაც პოზიტიურად აისახება ქვეყნის ეკონომიკასა და ტექნოლოგიურ პოტენციალზე .დღეისათვის საყურადღებო მომენტია ტრანსნაციონალური კორპორაციების ცვალებადი როლი: ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი ზრდის და ეჭვქვეშ აყენებს ზოგიერთ გლობალურ აგრიკულტურული ბაზრის კონკურენტულ უნარიანობას. მთავარია გავიგოთ ვინ ნახულობს სარგებელს და ვინ იმყოფება წაგებულ მდგომარეობაში აგრარული ბაზრის როლის ცვლილების შემთხვევაში. ამავედროულად მნიშვნელოვანია გავაანალიზოთ ისიც თუ რატომ ხდება მსგავსი ცვლილებები და შეიძლება თუ არა ისინი იყოს გარდაუვალი. ერთერთი ფაქტორი შეიძლება იყოს ის რომ, ტრანსნაციონალური კორპორაციები ხდება ძალიან დიდი და ვინაიდან აგრიკულტურული წარმოების პროდუქციით

ვაჭრობა და პოზიციონირება არის საკმაოდ რისკიანი, ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს სჭირდებათ დამატებითი კაპიტალი იმისთვის რომ ბაზარზე შემოსული წვრილ წვრილი მოთამაშეების ურთიერთქმედება აღმოჩნდეს კორპორაციული მიზნების მიღწევისთვის ხელის შემწყობი და არა პირიქით. იმისთვის რომ გავცეთ კითხვას პასუხი თუ ვინ იღებს სარგებელს, საჭიროა დროებით დავივიწყოთ რეგიონების აგრეგაციაზე ფიქრი და არამართო რეგიონების არამედ ქვეყნებისაც. მნიშვნელოვანია რომ საკვები პროდუქტების მწარმოებლები განვიხილოთ ყველა მისი შემადგენელი ნაწილითურთ. ძალიან მნიშვნელოვანია გავიგოთ, რა არის ეკონომიკურად რაციონალური დომინანტი ტრანსნაციონალური კორპორაციებისთვის, რადგან პროდუქციის მწარმოებელსა და მთავრობას არ აქვთ ერთნაირი მიდგომები კეთილდღეობის ასამაღლებლად მიმართულ საქმიანობაში. პოლიტიკა რომელიც შემუშავებული აწარმოოს მწარმოებლების მომხმარებლების და მთავრობის მონაწილეობით ვერ იქნება სრულყოფილი რადგან მას აკლია მთავარი მმართველი სასოფლო სამეურნეო ეკონომიკის სახით. ან ადგილობრივი ან გლობალური. იმის გათვალისწინებით, რომ დიდმა ბრიტანეთმა მოულოდნელად დატოვა ევროკავშირი და ასევე ამერიკის შეერთებულ შტატებში ჩატარდა საყოველთაო მნიშვნელობის საპრეზიდენტო არჩევნები, 2016 წელი იყო ძალიან დიდი ცვლილებებისა და არასტაბილურობის წელია. ყოველივე ზემოაღნიშნულმა გამოიწვია ის რომ პოლიტიკური, ეკონომიკური და გარემოს დაცვის პრობლემები გახდა არამართო ინტერნაციონალური ბიზნესების, არამედ სხვადასხვა ქვეყნების კომპეტენცია. ბიზნესის გატანა საზღვრებს გარეთ არის გარანტი ახალი მომხმარებლების მოძიების და დამატებითი მოგების მიღებისა. მიუხედავად 2017 წლის არაპროგნოზირებადობისა მეცნიერებსა და ეკონომისტებს აქვთ გარკვეული მითითებები რომლებიც სხვადასხვავ ბიზნესებმა აუცილებლად უნდა გაითვალისწინონ სანამ ჩაერთვებიან საერთაშორისო ოპერაციების წარმოებაში. ქვევით მოყვანილია 11 ყველაზე მნიშვნელოვანი გამოწვევა რომელიც გამოიკვეთა საერთაშორისო ბიზნესისთვის:

საერთაშორისო კომპანიის სტრუქტურა; უცხოური კანონები და რეგულაციები; საერთაშორისო აღრიცხვა; დანახარჯების კალკულაცია და საერთაშორისო ფასწარმოქმნის სტრატეგია; უნივერსალური ანგარიშსწორების მეთოდები; სავალუტო კურსი; გლობალური გადაზიდვის სწორი მეთოდის შერჩევა; კომუნიკაციის სირთულე და კულტურული განსხვავებები; პოლიტიკური რისკები; მიწოდების ჯაჭვის კომპლექსურობა და სამუშაო ძალა; საერთაშორისო ეკოლოგიური პრობლემები. საერთაშორისო კომპანიის ფინანსური სტრუქტურა: თუ თქვენი ორგანიზაციის მიზანია რომ გლობალურად კონკურენტუნარიანი იყოს, თქვენ უნდა გყავდეთ პროფესიონალთა გუნდი იმ ადგილას სადაც გსურთ რომ მიაღწიოთ კონკურენტული უპირატესობას. ერთერთი ფუნდამენტალური მიშვნელობის მქონე დეტალი თქვენი ორგანიზაციის სტრუქტურა და თქვენი გუნდის მდებარეობა. მაგალითად, ორგანიზაციის მმართველობა უნდა განხორციელდეს სათაო ოფისიდან თუ თქვენ გეყენებათ წარმომადგენლობითი ოფისები ყველა იმ ქვეყანაში სადაც გსურთ განავითაროთ ბიზნესი. ასევე მნიშვნელოვანია როგორი იქნება სხვადასხვა წარმომადგენლობით ოფისში გუნდის უფლებამოსილება, როგორ მოახდენენ ისინი სხვადასხვა დროითი სარტყელების პირობებში კოორდინირებას. კოკა-კოლა გვთავაზობს ეფექტური მულტი ნაციონალური ბიზნეს სტრუქტურის საინტერესო მაგალითს. კომპანია ორგანიზებულია სხვადასხვა კონტინენტურ ჯგუფებად რომელიც იმართება პრეზიდენტის მიერ. ცენტრალური პრეზიდენტები აკონტროლებენ და მართავენ მცირე და რეგიონალურ დონეზე არსებულ ფილიალებს. მიუხედავად იმისა რომ კოკა-კოლას გააჩნია დივერსიფიცირებული წარმომადგენლობა, ბრენდი და პროდუქტი კონტროლდება ცენტრალიზებულად. ამიტომ, თქვენი ბიზნესის სტრუქტურა, ნაციონალობა და იმ ქვეყნების რაოდენობა სადაც ამ ბიზნესს აწარმოებთ, ასევე თქვენი გუნდის პროფესიონალიზმის დონე განსაზღვრავს ინდუსტრიის დამოკიდებულების ხარისხს თქვენს ბიზნესზე, პროდუქტსა და სამომავლო ზრდის პერსპექტივაზე. უცხოური კანონები და რეგულაციები:

ბიზნესის ამათუიმ ბაზარზე შესვლის პარალელურად, ძალიან მნიშვნელოვანია ორგანიზაციებმა შეისწავლონ ადგილობრივი კანონები და რეგულაციები. საგადასახადო კანონმდებლობიდან სავაჭრო პოლიტიკისა და მიდგომების ჩათვლით შესაბამისი მიმართულების აღება არის ნებისმიერი საერთაშორისო ბიზნესის ამათუიმ ბაზარზე წარმატების მიღწევის მთავარი განმსაზღვრელი ელემენტი. საერთაშორისო ტურისტული კომპანია “Airbnb” გაეხვა გარკვეულ პრობლემებში 2014 წელს, როცა მან განახორციელა ისეთი რეკლამები რომელიც აკრძალული იყო ბარსელონას ტურისტული რეგულაციების მიხედვით, რის გამოც კომპანია დაჯარიმდა 30,000 ევროთი. ასევე მნიშვნელოვანია კომპანიებმა გაითვალისწინონ რომ შრომის კოდექსი და მისი მოთხოვნებიც განსხვავებულია ბევრ ქვეყნებში. მაგალითისთვის, დიდი ბრიტანეთის შრომის კოდექსით გათვალისწინებულია რომ თანამშრომელს ორგანიზაციამ უნდა შესთავაზოს მინიმუმ 14 კვირიანი დეკრეტი, რაც არ არის მოთხოვნილი ამერიკის შრომის კოდექსში. ორგანიზაციებისთვის რომლებიც კომპლექსურად არიან ჩართულები საერთაშორისო ბიზნესში, ფასდაუდებელია განათლებული და გამოცდილი კორპორატიული კონსული - იურისტი. საერთაშორისო აღრიცხვა: როდესაც ორგანიზაცია იღებს გადაწყვეტილებას საერთაშორისო ოპერაციების განხორციელების შესახებ, მისი ერთერთი მთავარი საზრუნავია აღრიცხვის სისტემა. აღნიშნული შეიძლება წარმოადგენდეს დიდ გამოწვევას ორგანიზაციებისთვის, რომლებიც იხდიან კორპორაციულ გადასახადებს საზღვარგარეთ. საერთაშორისო აღრიცხვას ართულებს განსხვავებული სავალუტო პოლიტიკა, სავალუტო კურსი. სააღრიცხვო პოლიტიკის სტრატეგია არის ორგანიზაციებისთვის მოგების მაქსიმალიზაციის საშუალება, ის თუ სად მდებარეობს ორგანიზაციის ფილიალები განსაზღვრავს საგადასახადო ვალდებულებების მოცულობას. საგადასახადო ეფექტიანობა ხშირ შემთხვევაში წარმოადგენს საერთაშორისო სააღრიცხვო სისტემის მიზანს. ევროკავშირში, ორგანიზაციებმა შესაძლოა მიიღონ ბენეფიტი საერთო კონსოლიდირებული საგადასახადო ბაზის

მეშვეობით, იქიდან გამომდინარე, რომ კომპანიები რომლებიც ფუნქციონირებენ ევროკავშირის საზღვრებში ფლობენ უპირატესობას შეამცირონ კორპორაციული საგადასახადო ვალდებულება ერთი ორგანიზაციის ცენტრამდე. გადასახადების კონსოლიდაცია არის რამოდენიმე მულტი ნაციონალური ორგანიზაციის მახასიათებელი, რომელიც იმართება დუბლინიდან, ვინაიდან ირლანდია ცნობილია როგორც ლოიალური ქვეყანა საგადასახადო კუთხით. საყოველთაოდ ცნობილი ორგანიზაციები რომლებიც იმართება ირლანდიის რესპუბლიკიდან არის: Facebook, Google, Intel. დანახარჯების კალკულაცია და საერთაშორისო ფასწარმოქმნის სტრატეგია :საზღვარგარეთ ბიზნესის კეთებისას კორპორატიული სტრატეგიის ერთერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორია კომპანიის პროდუქტსა და მომსახურებაზე საფასო პოლიტიკა. ორგანიზაციამ უნდა გაითვალისწინოს რომ დანახარჯები მანამდე შეიძლება იყოს კონკურენტუნარიანი სანამ მოაქვს მოგება. პირდაპირი კონკურენტების ფასების გამოკვლევიტა და მათემატიკური გამოთვლებით შეიძლება დავადგინოთ აღნიშნული ფასწარმოქმნის პოლიტიკა მუშაობს თუ არა ორგანიზაციის სასარგებლოდ. მაგალითად წარმოებისა და ტრანსპორტირების ღირებულება, შრომის, მარკეტინგისა და დისტრიბუციის დანახარჯები აუცილებლად უნდა იქნეს ორგანიზაციის მხრიდან მიღებული მხედველობაში, იმისთვის რომ ბიზნესი იყოს სიცოცხლისუნარიანი ამათუიმ რეგიონში. ფასწარმოქმნა ასევე გამომდინარეობს იქიდან თუ როგორია ბრენდის პოზიციონირება ბაზარზე და ვინ არის მისი მიზნობრივი სეგმენტი. წარმოებული პროდუქცია წარმოადგენს ფუფუნების საგანს თუ ორიენტირებულია უფრო დაბალ ფასზე, რომელიც დაეხმარება ორგანიზაციას მარტივად შეაღწიოს ახალ ბაზრებზე. ავეჯის მწარმოებელი შვედური კომპანია „IKEA”, რომელიც ევროპაში ცნობილია როგორც დაბალ ფასზე ორიენტირებული კომპანია, მნიშვნელოვან პრობლემებს შეეჯახა ჩინეთში წარმომადგენლობის გახსნისას, იქიდან გამომდინარე რომ ჩინეთში მასალები და სამუშაო ძალიან იაფია ადგილობრივი მწარმოებლები იდენტურ პროდუქციას გაცილებით დაბალ

ფასად სთავაზობდნენ მომხმარებლებს. მაგრამ იკვამ ბაზრის ანალიზის დახმარებით შეძლო ადგილობრივი ნედლეულსა და მასალებზე დაყრდნობით კონკურენტული პროდუქციის შეთავაზება. უნივერსალური ანგარიშსწორების მეთოდი: ელექტრონული კომერციის განვითარებამ და ბოლო დროინდელმა საერთაშორისო ვებ საიტები სიმრავლემ ძალიან მნიშვნელოვნად გაამარტივა და უფრო ხელმისაწვდომი გახდა პროდუქციის გაყიდვა საზღვარგარეთ როგორც მომხმარებლებისთვის ასევე ბიზნეს ოპერატორებისთვისაც. კომპანიების მიერ გადახდის გლობალური ტიპების აღიარება როგორცაა “WorldPay”, ასევე გადახდის ადგილობრივი მეთოდების აღიარება როგორცაა აზიაში JCB, ბოლო Yandex Money რუსეთში, შეიძლება იქცეს მსხვილი საერთაშორისო ბიზნესისთვის მნიშვნელოვან ხელშემწყობ ფაქტორად. ელექტრონული გადარიცხვების შემოღება PayPal-ის ტრანზაქციები და Bitcoin-ის საშუალებით ვაჭრობა ქმნის ახალ შესაძლებლობებს. ბიტკოინის მომხმარებლების ბენეფიტად ითვლება ის რომ გადარიცხვისას მათ არ უწევთ საბანკო სერვისის გამოყენება და საკრედიტო ბარათებით ანგარიშსწორება რითიც ზოგავენ მომსახურების საკომისიოს. ვალუტის ფლუქტუაციის შესაძლებლობის მიუხედავად, საკომისიოების არ არსებობის გამო, ბევრი ონლაინ კომპანია მათ შორის WordPress , App Store, Apple, Expedia და მრავალი სხვა ორგანიზაციებისთვის მისაღების ანგარიშსწორება ბიტკოინების საშუალებით. სავალუტო კურსი: ერთერთი მთავარი პრობლემა და გამონვევა ინტერნაციონალური ბიზნესისთვის არის სავალუტო კურსის ნავიგაცია. სავალუტო კურსის ცვლილებაზე მონიტორინგი უნდა იყოს ცენტრალური და მნიშვნელოვანი ნაწილი ინტერნაციონალიზაციის სტრატეგიის შემუშავებისას. ერთის მხრივ გლობალური ეკონომიკური ცვალებადობა შეიძლება გახდეს მთავარი დამაბრკოლებელი ფაქტორი ორგანიზაციების საპროგნოზო მოგების დადგენისას, რადგან სავალუტო კურსს ახასიათებს არაპროგნოზირებადი ცვალებადობა. სავალუტო კურსის მნიშვნელოვანმა ძვრებმა შესაძლოა დიდი გავლენა იქონიოს კომპანიის მოგებასა და ზარალზე. მაგალითად თუ თქვენი

კომპანია ანგარიშსწორებას ახდენს მომწოდებლებთან და პროდუქციის მასალების შესაძენად ამერიკულ დოლარში, ხოლო რეალიზაციას ახორციელებს სხვადასხვა ბაზრებზე სადაც სავალუტო კურსი გაცილებით დაბალია სავალუტო ძვრები მეტად არაპროგნოზირებადია, შეიძლება კომპანიამ მიიღოს გაცილებით ნაკლები კონტრიბუცია ერთეულზე და შესაძლოა იზარალოს კიდევ. ერთერთი ხერხი, იმისა რომ დავიცვათ კომპანია მსგავსი დანაკარგებისგან არის, რომ ანგარიშსწორება მომწოდებლებთან მოახდინოს იმ ვალუტაში, რომელშიც ახორციელებს პროდუქციის რეალიზაციას. ამ მიდგომამ შეიძლება მრავალი კომპანია მიიყვანოს იმ გადანყვეტილებამდე, რომ აწარმოოს პროდუქცია იმ ქვეყნებში სადაც სურს მისი გაყიდვა რომ მეტად დააბალანსოს ხარჯები და ამონაგები რეალიზაციიდან. არსებობს სხვა შესაძლებლობაც რომ კომპანიებმა შეამცირონ არაპროგნოზირებადი სავალუტო კურსის რისკები, არის რომ აწარმოონ ფორვარდული კონტრაქტები და დადონ შეთანხმება ფიქსირებულ ფასზე მომავალში სარეალიზაციო პროდუქციისთვის. რათქმაუნდა მსგავსი შეთანხმება მოიაზრებს პოტენციურ დანაკარგებს მოგებისა, რომელიც შეიძლებოდა ამ შეთანხმების არ არსებობისას აღმოჩენილიყო თქვენი მოგების შემადგენელი ნაწილი. მაგრამ ფორვარდული კონტრაქტები და ფიქსირებული სამომავლო სარეალიზაციო ფასი დაიცავს თქვენს კომპანიას ვალუტის კურსის ცვლილების შედეგად გამონწვეული დანაკარგებისგან. ონლაინ გაყიდვების პოტენციური წარმოდგენს დიდ შესაძლებლობას 21-ე საუკუნის საერთაშორისო ბიზნესში მონაწილე გადამყიდველებისთვისაც, მაგრამ ტრანსპორტირებისა და გასაღების სანდო , სწრაფი და რენტაბელური მეთოდების პოვნა შესაძლოა საკმაოდ გართულებული იყოს სხვადასხვა ბაზრებზე. თქვენს მიერ გადასაზიდი ტვირთის მოცულობა და ადგილმდებარეობა განსაზღვრავს მეთოდს იქნება ეს საზღვაო სახმელეთო თუ კომბინირებული. თქვენს მიერ არჩეული მიწოდების ხერხი შეიძლება აღმოჩნდეს განმსაზღვრელი ფაქტორი თქვენი მოგებისა , და შესაძლოა გახდეს შემზღუდველი ფაქტორი თქვენს მიერ რეალიზებული

პროდუქციის რაოდენობისა. სხვა შეხედულებები თუ როგორ უნდა მართოს კომპანიამ წარმოებული პროდუქცია და როგორ უნდა მიანოდოს მან იგი მიზნობრივ ბაზარს, მოიცავს განბაჟების მოსაკრებელს, შენახვისა და დასაწყობების დანახარჯები. ასევე გასაღების ადგილობრივი მეთოდები. ასევე არსებობს განსაზღვრული ქვეყნებისთვის რეკომენდაციების და სამართლებრივი ნორმების ერთობლიობა რომლებიც ასევე ყურადსაღებია ინტერნაციონალური კომპანიისთვის. კომუნიკაციის სირთულე და კულტურული განსხვავებები: კარგი კომუნიკაცია არის საერთაშორისო ბიზნესის გულისცემა. სხვადასხვა კულტურებს შორის კარგი კომუნიკაცია ერთერთი ყველაზე დიდი გამოწვევაა თანამედროვე ბიზნესისთვის. ეფექტური კომუნიკაცია ადგილობრივ და საზღვარგარეთ არსებულ მომხმარებელთან, მომწოდებლებთან და კოლეგებთან არის თანამედროვე ბიზნესის წარმატების საწინდარი. კომუნიკაციის პრობლემად ითვლება არა მხოლოდ ენობრივი ბარიერი, არამედ კომპანიებმა უნდა იფიქრონ ასევე არავერბალურ კომუნიკაციაზეც მომხმარებლებთან რომელსაც შეუძლია როგორც წარმატება მოუტანოს ასევე ჩააგდოს ბევრი კომერციული სტრატეგია. ორგანიზაციებმა უნდა ჩაატარონ გამოკვლევები და გამოკითხვები რომ დაადგინონ სხვადასხვა კულტურების ღირებულებები და ეტიკეტი მაგალითად ხელის ჩამორთმევა, რამდენად მნიშვნელოვანია რომელიმე კონკრეტული ნაციისთვის რომ ეს ჩვევებისა და ნორმების ნაკრები გამოიყენონ ორგანიზაციებმა საქმიან კონტექსტში. უცხო ქვეყნის საქმიანი ეტიკეტის, ეროვნული და რელიგიური კუთვნილებისა და ღირებულებების ცოდნა საშუალებას მისცემს საერთაშორისო ბიზნესის კომპანიებს დაძლიონ გარკვეული კომუნიკაციური სირთულეები სხვა რეგიონში. მაგალითისთვის მოვიყვანოთ სხვადასხვა ქვეყნებში გავრცელებული სხეულის ენა რომელიც სხვადასხვა გვარად აღიქმება. ყველასთვის ცნობილი ფაქტია რომ თავის დაქნევა ნიშნავს თანხმობას, მაგრამ როგორც ცნობილია ბულგარელი და ბერძენი ხალხი გამოირჩევა თანხმობისა და უარყოფის უჩვეულო მანერით მაგალითად თავის დაქნევა არის უარყოფა. რაც შეეხება

თვალეხს, დასავლეთის ქვეყნებში ძალიან გავრცელებულია თვალით კონტაქტი, ასევე ესპანეთში, საბერძნეთში, და არაბულ სახელმწიფოებში. ხოლო ფინელებისთვის და იაპონელებისთვის თვალით კონტაქტი გამაღიზიანებელ უესტად მიიჩნევა. რაც შეეხება ყურებს, პორტუგალიაში მარჯვენა ყურზე ხელის წავლება გემრიელი საჭმლის დაგემოვნების თანმდევი პროცესია, მაგრამ იგივე უესტი იტალიაში ატარებს სექსუალურ კონტექსტს, ხოლო ესპანეთში ეს ნიშნავს რომ მომხმარებელი არ აპირებს ფულის გადახდას. მაგალითად, ცხვირის ხმაურიანად მოხოცვა დასავლეთში ჩვეულებრივი მოვლენაა მაგრამ სასირცხოდ და უკულტურობად აღიქმება იაპონიაში. ხოლო ინგლისში ცხვირზე ხელის მოკიდება ნიშნავს რომ სხვას ანიშნებ რაიმე მოვლენის კონფიდენციალურობაზე. ფეხებ გადადებილი ჯლომა მისაღები და გავრცელებული მანერაა ჩრდილოეთ ამერიკასა და ზოგიერთ ევროპულ ქვეყანაში. მაგრამ უპატივცემულობად აღიქმება ფეხის გულის სხვა პიროვნებისთვის ჩვენება ახლო აღმოსავლეთსა და აზიაში. კულტურულმა განსხვავებებმა შეიძლება შეამციროს მოთხოვნა ბაზარზე თქვენს პროდუქციასა ან მომსახურებაზე. მოთხოვნილებები რომლების დაკმაყოფილებასაც ემსახურება ორგანიზაცია თავისი წარმომავლობის ქვეყანაში, შეიძლება საერთოდ არ გააჩნდეს ან უკვე დაკმაყოფილებული ჰქონდეს სხვა რომელიმე ქვეყანას. ადგილობრივი ბაზრის კარგად შესწავლა არის გადამწყვეტი , არსებობს უამრავი მაგალითი და ბიზნეს მოდელი როცა წარმატებული კომპანია არ აღმოჩნდა სიცოცხლისუნარიანი სხვა ქვეყანაში. მაგალითად ამერიკული ყავის მწარმოებელი გიგანტი კომპანია Starbucks სერიოზულ სირთულეებს წააწყდა ავსტრალიაში, სადაც ადგილობრივ კაფეებსა და ყავაზე მოთხოვნა სტარბაქსის გამოჩენის შემდეგაც კი არ შეცვლილა. პატარა პრაქტიკული ხარვეზები ხშირად შეიძლება გამორჩეთ კომპანიებს მხედველობის არედან, ისეთები როგორცაა პროდუქციისა და რეკლამირების საშუალებების ხარისხიანი თარგმანი, და ხშირ შემთხვევაში კომპანიის ლოგოს ადაპტირებაც კი. ბევრ კომპანიას უნდა მიეცეს ყურადღება თავისი ბრენდისა და პროდუქციის

დასახელების ადაპტირებისთვის, როცა იწყებდნენ უცხოურ ბაზარზე შესვლას. მაგალითისთვის მოვიყვან ძალიან ცნობილ შემთხვევას სამანქანო ინდუსტრიიდან მანქანის მოდელზე Chevrolet NovaNoVa-ს გრამტიკული ზუსტი თარგმანი ესპანურ ენაზე ნიშნას არ წახვიდე, რაც ნამდვილად არ არის კარგი დასახელება ესპანეთში გასაყიდი მანქანისთვის. ესპანეთის ბაზარზე ამ ავტომობილების რეალიზაციის რიცხვმა იმდენად იკლო რომ საბოლოოდ შეჩერდა მისი ესპანეთში გაყიდვა. დღემდე ეს მაგალითი რჩება ამომავალ წერტილად კულტურული განსხვავებებისა და ენობრივი ბარიერების შესახებ, რომელიც მუდმივად ახსენებს კომპანიებს რომ ნამდვილად მნიშვნელოვანია მანამ სანამ გადაწყვეტენ რომელიმე უცხოურ ბაზარზე ჩაუშვან თავიანთი პროდუქცია, კარგად გამოიკვლიონ ბაზარი, ანალიტიკა გაუკეთონ მომხმარებლებს მათ მოთხოვნილებებს, ეროვნულ და რელიგიურ თვსეულობებს და ცრურწმენებსაც კი. პოლიტიკური რისკი ეს არის ერთერთი ცხადი და მნიშვნელოვანი პრობლემა რომელიც დღესდღეობით ინტერნაციონალური კომპანიებისა და მთლიანად საერთაშორისო ბიზნესისთვის არსის პოლიტიკური არასტაბილურობა და არაპროგნოზირებადობა. ქვეყნები და განვითარებადი ბაზრები რომლებსაც აქვთ პოტენციალი რომ განვითარებისა და ზრდის საშუალება მისცენ ინტერნაციონალურ კომპანიებს, ასევე შეუძლიათ შეუქმნან პრობლემები რა პრობლემებსაც არ შექმნიან სხვა მეტად სტაბილური მაგრამ უკვე გაჭერებული ბაზრები. მანამდე სანამ კომპანია გადაწყვეტს ახალ ან სრულიად უცხო ბაზარზე ოპერირებას, მნიშვნელოვანია რომ მან კარგად გაანალიზოს ეკონომიკური რისკის ხარისხი და პოლიტიკური მდგომარეობა აღნიშნულ ქვეყანაში. პრობლემები, როგორცაა არაზუსტად მითითებული ან არასტაბილური პოლიტიკა და კორუმპირებული მეთოდები შეიძლება იყოს ძალიან სერიოზული პრობლემა განვითარებადი ბაზრისათვის. მთავრობის შეცვლამ შეიძლება გამოიწვიოს პოლიტიკურის კურსის ცვლილებები, ინსტრუქციებისა და საპროცენტო განაკვეთების ცვლილება რაც შესაძლოა აღმოჩნდეს

დამანგრეველი ფაქტორი უცხოური ინვესტიციებისთვის. მზარდი ტენდენცია ეკონომიკური ნაციონალიზმისკენ პოლიტიკურ ლანდშაფტს ხდის მეტად ხისტს და ნეგატიურ დამოკიდებულებას უქმნის საერთაშორისო ბიზნესისა და ინტერნაციონალიზაციის მიმართ. მაგალითად კომპანია Facebook აკრძალულია ჩინეთში, ნაწილობრივ იმის გამო რომ განვითარება და ზრდის საშუალება მიეცეს ადგილობრივ სოციალურ ქსელებს და ნაწილობრივ კი ჩინეთის მთავრობის მიერ შემოღებული რეგულაციების გამო რომელიც აკონტროლებს ინტერნეტ კონტენტს. პოლიტიკურ პროცესებზე მონიტორინგის წარმოება და ანალიზის შემდგომ გადანყვეტილების მიღება ამათუიმ ბიზნესის გადასროლაზე სხვა ქვეყანაში, ინტერნაციონალური კორპორაციებისთვის ამცირებს პოლიტიკური რისკების დონეს და ბიზნესის წარმოების პროცესს უფრო საიმედოს ხდის. მიწოდების ჯაჭვის კომპლექსურობა და სამუშაო ძალა: როცა საქმე ეხება პროდუქციისა და მომსახურების მიწოდებას საზღვარგარეთიდან, სამართავი მომწოდებლები და მიწოდების ჯაჭვი შესაძლოა საკმაოდ სახიფათო და ეშმაკურიც კი აღმოჩნდეს. სამუხაროდ მიწოდების ჯაჭვის სიგრძე და სირთულე ზრდის შანსს იმისა რომ ორგანიზაციებმა სამუშაო კონტრაქტი გაათორმონ ისეთ მომწოდებლებთან რომლებსაც აქვთ არაეთიკური და ხშირ შემთხვევაში უკანონო საქმიანი პრაქტიკა. ასევე მზარდი რისკია ორგანიზაციებისთვის სამუშაო ძალის ექსპლუატაციასთან დაკავშირებული პროცესები. 2015 წლის ოქტომბერში, დიდ ბრიტანეთში მიიღეს კანონი მონობის წინააღმდეგ, რომლის ინიცირებაც მოახდინა ბოლო პერიოდში ძალიან გახშირებულმა დარღვევებმა სამუშაო ძალის ექსპლუატაციაში. საერთაშორისო ბიზნესის სკოლ-ის Hult და Ethical Trading Initiative-ის ერთობლივმა გამოკვლევებმა აჩვენეს, რომ თანამედროვე ბიზნესის 77% ვარაუდობს რომ თანამედროვე ფორმებით გამოხატული მონობა მათი სისტემის სტრუქტურაშიც არსებობს. საერთაშორისო ეკოლოგიური პრობლემები: რამდენადაც ეკოლოგიური რისკები და კლიმატის ცვლილების ეფექტები მარტივად პროგნოზირებადი გახდა, კლიმატური პირობების მიართ მდგრადობა არის

მნიშვნელოვანი გლობალური კომპანიებისთვის. ბოლოდროინდელი საერთაშორისო კანონმდებლობებისა და დათქმების მიხედვით წინა პლანზე წამოინია გრემო პირობებისა და ეკოლოგიის დაცვა საერთაშორისო ბიზნესის კეთებისა და ინტერნაციონალიზაციის პროცესში. თანამედროვე ბიზნეს კვლევების მიხედვით, იმდენად გაზრდილია სახელმწიფოების მხრიდან სოციალური პასუხისმგებლობისთვის წაყენებული მოთხოვნები რომ არაერთ ქვეყანაში ორგანიზაციებს ეკრძალებათ ეკოლოგიურად არა მეგობრული ტექნოლოგიებით მუშაობა.

დასკვნა

გლობალიზაცია ტექნოლოგიური პროგრესის პირობებში გარდაუვალ პროცესად იქცა. და თავისი არსიდან გამომდინარე მოახერხა მთელი მსოფლიოს მასშტაბით საზღვრების „მოშლა“ თავისუფალი ვაჭრობისა და ეკონომიკური ურთიერთქმედების საშუალებით. გლობალიზაციამ შანსი მისცა ბევრ ორგანიზაციას, აწარმოონ ბიზნეს ოპერაციები სხვადასხვა ქვეყნის ბაზრებზე და თანდათანობით ჩამოყალიბდნენ როგორც ტრანსნაციონალურ

კორპორაციები. ტრანსნაციონალურ კორპორაციად მიიჩნევა კომპანია, რომელსაც წარმომადგენლობითი ოფისი გააჩნია რამდენიმე ქვეყანაში და ცენტრალიზებულად ან რეგიონალურ დონეზე ახორციელებს მის მართვასა და კოორდინირებას. ინტერნაციონალიზაცია თავისუფალი ვაჭრობის პირობებში ბევრი ორგანიზაციისთვის გახდა შანსი, დაესახათ გლობალური მიზნები, ეწარმოებინათ ისეთი საქონელი და მომსახურება რომელიც სხვადასხვა ქვეყნებისთვის უცხო, მაგრამ სასურველი იქნებოდა. გლობალურ გარემოში თუნქციონირებისას ორგანიზაციის თვითმიზანია მოგების მაქსიმალიზაცია საწარმოო დანახარჯების მინიმიზაციის ხარჯზე. დანახარჯების მინიმიზაციის შესაძლებლობას კი ინტერნაციონალური კორპორაციები ახერხებენ საწარმოო ხაზის ისეთ ქვეყანაში გადატანით სადაც ნაკლებადაა განვითარებული ეკონომიკა, სამუშაო ძალა და მატერიალები არის იაფი რის გამოც წარმოების დანახარჯების მინიმიზაცია საკმაოდ იოლად მისაღწევი ხდება. დანახარჯების მინიმიზაცია ინტერნაციონალური კორპორაციებისთვის ასოცირდება კონტრიბუციის ზრდით ერთეულზე რითიც საბოლოოდ მაღალი მოგების მაჩვენებელი იღება, მაგრამ გარდა ამისა სარგებელს ნახულობენ ის ნაკლებად განვითარებული და ღარიბი ქვეყნებიც, სადაც ხდება უცხოური კომპანიების შემოსვლა და წარმოება რადგან ისინი ხშირ შემთხვევაში უწესებენ მაღალ კორპორაციულ გადასახადებს, როგორც ბაზარზე შესვლისთვის ასევე რეალიზაციიდანაც, რაც მნიშვნელოვნად ზრდის ამ ქვეყნების კეთილდღეობას და ამდიდრებს ბიუჯეტს. ფირმების ინტერნაციონალიზაცია ქმნის ძალიან ბევრ სამუშაო ადგილს. ახდენს კადრების კვალიფიკირებას სხვადასხვა პროფესიებში და ცოდნის გავრცელებას უწყობს ხელს.

პოზიტიურ ასპექტებთან ერთად დასკვნის სახით მინდა გამოვყო რამდენიმე პრობლემა რაც თან სდევს გლობალიზაციას და მუდმივ გამონწვევად რჩება ინტერნაციონალური კორპორაციებისთვის:

1.ინტერნაციონალიზაციას თან სდევს კროს კულტურული განსხვავებები, რომელთა საფუძვლიანი ანალიზის გარეშე ნებისმიერი ბიზნესი განწირულია წარუმატებლობისთვის.

2.ბიზნესის სხვა ქვეყანაში საკეთებლად ორგანიზაციის მმართველებმა აუცილებლად უნდა გაითვალისწინონ რისკების ნაირსახეობა, პოლიტიკური ძვრები და არასტაბილურობა, ეკონომიკური მდგომარეობა , სავალუტო კურსი, ენობრივი ბარიერები, მიწოდებისა და რეალიზაციის ჯაჭვის სირთულეები.

3.კვლევიდან გამომდინარე ჩანს რომ ის ინტერნაციონალური კორპორაციები, რომლებიც ბიზნეს პროექტების შემუშავებისას ატარებენ მონიტორინგს სუბსიდიარ ქვეყანაში მიმდინარე მოვლენებზე, ეკონომიკურ მაჩვენებლებზე, პოპულაციაზე, კლიმატზე , მოსახლეობის ეროვნულ თუ რელიგიურ შეხედულებებსა და რწმუნებულებებზე უფრო მარტივად მობილურები და მოქნილები ხდებიან სამომავლო პრობლემების მიმართ .

აღნიშნული კვლევიდან გამომდინარე შეგვიძლია შემდეგი რეკომენდაციის გაცემა იმ ბიზნესებისთვის რომლებიც სამომავლოდ აპირებენ ინტერნაციონალური ოპერაციების წარმოებას:

1. ორგანიზაციებმა პირველ რიგში უნდა შექმნან მკვლევართა ჯგუფები რომლებიც შეაფასებენ დაგეგმილი პროექტის სამომავლო პერსპექტივებს, კარგად განსაზღვრავენ მოსალოდნელ რისკებსა და პრობლემებს რომლებიც ოპერირების პროცესში შეიძლება შეიქმნას.

2. უცხო ქვეყანაში ბიზნესის საკეთებლად მეტად მოსახერხებელი იქნება თუ ორგანიზაციები გახსნიან წარმომადგენლობით ოფისს .ადგილზევე აწარმოებენ პროდუქციას ვინაიდან ხშირ შემთხვევაში წარმოებული პროდუქციის სხვა ქვეყნიდან იმპორტი დაკავშირებულია საკმაოდ მაღალ გადაზიდვის დანახარჯებთან.

3. მნიშვნელოვანია რომ ორგანიზაციას უცხოურ ფილიალში ჰყავდეს შერჩეული მაღალი დონის პროფესიონალი კონსული სახელმწიფოსთან ურთიერთობის საკითხებში, რადგან მარტივად შეძლოს ადაპტირება უცხო

ქვეყნის საგადასახადო კანონმდებლობასთან და იმუშაოს დარღვევებისა და ჯარიმების გარეშე.

4. ასევე მნიშვნელოვანი რეკომენდაცია, რომელიც კვლევაზე დაყრდნობით და უახლოეს წარსულში მომხდარი არაერთი მაგალითის საფუძველზე შეგვიძლია გავცეთ არის ის რომ კომპანიებმა უნდა გააანალიზონ სოციალური პასუხისმგებლობა, ეკოლოგიისა და ეკოსისტემის დაცვის დარგში. რადგან მსგავსი მიდგომა ძალიან მოქმედებს ორგანიზაციულ იმიჯზე, და ამასთანავე მკაცრად კონტროლდება მმართველი ორგანოების მიერ.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. აბრალავა ა. ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი გლობალიზაციის პროცესში, “ეკონომიკა”, 2004
2. ბარათაშვილი ე. იაშვილი გ. და სხვები. სტრატეგიული მენეჯმენტი. სახელმძღვანელო. თბ. 2013
3. ფარესაშვილი ნ. ორგანიზაციული ქცევა. II-ნაწილი. თბ. 2010.

4. კორძაია ო., ეკონომიკის გლობალიზაციის ზოგიერთი ასპექტი, უ. „სოციალური ეკონომიკა“, 2005,
5. ქამურიძე ვ. „საერთაშორისო ორგანიზაციები“. თბილისი 2004
6. სტიგლიცი ჯ. „გლობალიზაცია და მისი თანმდევი უკმაყოფილება“ . თბილისი 2012 წ.
7. მექვაბიშვილი ე. „ეკონომიკის გლობალიზაცია: მიმართულებები, გამონვევები პერსპექტივები“ . თბილისი 2009.
8. ულ-ქადრი თ. „კულტურის გლობალიზაცია“, პერიოდული გამოცემა , გამომცემლობა არტანუჯი .თბილისი 2002.
9. მოვსესიანი ა.გ ; ოგნივცევი ს.ბ „მსოფლიო ეკონომიკა“ .2004 წ.
10. შაპავა ვ. „პოსტვარდისფერის აქართველოს ეკონომიკური განვითარების ძირითადი გამონვევები“. „ექსპერტის აზრი“ 2013 .
11. სამსონი ი. „განვითარების ძიება : საქართველოს ამოცანები. საქართველოს ეკონომიკური ტენდენციები“ 2006.
12. Neef j. ced.), (1998). The knowledge Economy. Boston
13. Romer P. M. The Origins of Endogenous Growth. The Journal of Economic perspectives. 8(1). Pp.5-6.
14. Друкер П. (1993). Постэкономическое общество.
15. Alkaly R. (2003). The New Economy. N.Y.
16. Kean j. (2009). Life and Death of Democracy. L.
17. <https://www.bartleby.com/essay/Problems-and-Challenges-Faced-by-Multinational-Corporations-Mncs-F3TD6JAX73GEY>
18. <https://www.ukessays.com/essays/business/issues-faced-by-the-multinational-companies-business-essay.php>
19. http://erepository.uonbi.ac.ke/bitstream/handle/11295/58553/Kirema_Market%20Development%20Challenges%20Faced%20By%20Multinational%20Coporations%20In%20Sub-Saharan%20Africa%20A%20Case%20Study%20Of%20Basf.pdf?sequence=3&isAllowed=y

20. <https://www.investopedia.com/articles/investing/021216/multinational-tax-avoidance-end.asp>
21. <https://www.kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>