

ISSN 1987-5789

ეკონომიკა და ბიზნესი



ECONOMICS AND BUSINESS
ЭКОНОМИКА И БИЗНЕС

ნოემბერი-დეკემბერი
NOVEMBER-DECEMBER
НОЯБРЬ-ДЕКАБРЬ

2013

ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის
ეკონომიკისა და პიზნესის ფაკულტეტის საერთაშორისო რეფერირებადი
და რევენგირებადი სამეცნიერო-პრაქტიკული ჟურნალი

International refereed and reviewed scientific and practical journal
of the Faculty of Economics and Business,
Iv. Javakhishvili Tbilisi State University

Международный реферируемый и рецензируемый научно-
практический журнал факультета Экономики и Бизнеса
Тбилисского государственного университета имени Ив.
Джавахишвили



გამოდის 2008 წლის იანვრიდან, ორ თვეში ერთხელ
Published since January, 2008 once in two month
Выходит с Января 2008 года раз в два месяца

რედაქციის მისამართი: თბილისი, უნივერსიტეტის ქ., №1,
თსუ მაღლივი კორპუსი, მე-13 სართ.,
ტელ. 230-36-68, 599-10-38-16; 599 24-77-47.
e-mail: ebf.journal@tsu.ge

სარედაქციო კოლეგია

რევაზ გოგოხია – მთავარი რედაქტორი,

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი.

საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის აკადემიკოსები, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები: **ვლადიმერ პაპავა**, **ავთანდილ სილაგაძე**, საქართველოს მეცნიერებათა ეროვნული აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი **ლეო ჩიკავა**.

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორები, პროფესორები: **იური ანანიაშვილი**, **რამაზ აბესაძე**, **თემურ ბერიძე**, **გიორგი ღაღანიძე**, **სიმონ გელაშვილი**, **რევაზ გველესიანი**, **ნუგზარ თოდუა**, **ირაკლი კოვსანაძე**, **ნათელა ლაცაბიძე**, **ეკა ლეკაშვილი**, **მურთაზ მაღრაძე**, **მაია მარგველაშვილი**, **ქეთევან მარშავა**, **ელგუჯა მექვაბიშვილი**, **იაკობ მესხია**, **დავით ნარმანია**, **ნუგზარ პაიჭაძე**, **სერგო სანაძე**, **ირაკლი სალარეიშვილი**, **დემურ სიჭინავა**, **მირიან ტუხაშვილი**, **ეთერ ხარაიშვილი**, **ელენე ხარაბაძე**, **რომან ხარბედია**, **ნოდარ ხადური**, **აკაკი ხელაძე**, **თემურ შენგელია**, **ემზარ ჯგერენაია**.

EDITORIAL BOARD

Revaz Gogokhia – Editor-in-chief, Doctor of Economic sciences, professor.

Academicians of National Academy of Sciences of Georgia, Doctors Of Economics Sciences, professors: **Vladimir Papava**, **Avtandil Silagadze**, corresponding member of Georgian National Academy of Sciences, doctor of Economic Sciences, professor **Leo Chikava**.

Doctors of Economic Sciences, professors: **Iuri Ananiashvili**, **Ramaz Abesadze**, **Temur Beridze**, **Giorgi Gaganidze**, **Simon Gelashvili**, **Revaz Gvelesiani**, **Nugzar Todua**, **Irakli Kovsanadze**, **Natela Latsabidze**, **Eka Lekashvili**, **Murtaz Magradze**, **Maya Margvelashvili**, **Ketevan Marshava**, **Elguja Mekvabiishvili**, **Iakob Meskhia**, **David Narmania**, **Nugzar Paichadze**, **Sergo Sanadze**, **Irakli Sagareishvili**, **Demur Sichinava**, **Mirian Tukhashvili**, **Eter Kharaiishvili**, **Elene Kharabadze**, **Roman Kharbedia**, **Nodar Khaduri**, **Akaki Kheladze**, **Temur Shengelia**, **Emzar Jgerenaia**.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Реваз Гогохия – главный редактор, доктор экономических наук, профессор.

Академики Национальной Академии наук Грузии, доктора экономических наук, профессора: **Владимер Папавა**, **Автандил Силагაძე**, член-корреспондент Национальной Академии наук Грузии, доктор экономических наук, профессор **Лео Чикава**.

Доктора экономических наук, профессора: **Юрий Ананиашвили**, **Рамаз Абесадзе**, **Темур Беридзе**, **Георгий Гаганидзе**, **Симон Гелашвили**, **Реваз Гвелесиანი**, **Нугзар Тодуа**, **Ираклий Ковсанაძე**, **Натела Лацаბიძე**, **Ека Лекашвили**, **Муртаз Магრაძე**, **Майя Маргвелаშვილი**, **Кетеван Маршава**, **Злгуджа Мекვაбишвили**, **Якоб Месхия**, **Давид Нармания**, **Нугзар Пайчаძე**, **Серго Санаძე**, **Ираკლი Сагарეишვილი**, **Демур Сичинаვა**, **Мирриан Тухашვილი**, **Етер Хараишვილი**, **Элене Харабаძე**, **Роман Харбедия**, **Нодар Хадური**, **Акаки Хеладзе**, **Темур Шенгелиა**, **Эмзар Джгеренаია**.

სარედაქციო კოლეგიის უცხოელი წევრები.

ვოლფგანგ ვენგი – ბერლინის (გერმანია) უნივერსიტეტის პროფესორი, ჰარალდ კუნცი – ბრანდერბურგის (გერმანია) უნივერსიტეტის ეკონომიკური თეორიის კათედრის გამგე, პილიპენკო ე.ვ. ემდ. რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის ურალის განყოფილების ეკონომიკის ინსტიტუტის კურგანის ფილიალის დირექტორი. კიმ ტაქსირი – რუსეთის მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, ჯოზეფ ხასიდი – პირეუსის (საბერძნეთი) უნივერსიტეტის ეკონომიკური ფაკულტეტის დეკანი, პროფესორი, ტომას ჰალდმა – ტარტუს (ესტონეთი) უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ადმინისტრირების ფაკულტეტის დეკანი, პროფესორი.

FOREIGN MEMBERS OF THE EDITORIAL BOARD OF ECONOMICS:

Wolfgang Weng – Professor at Berlin University (Germany), Harald Kunz – Head of department of Economic theory at Branderburg University (Germany), Pilipenko E.V. Economical doctor in science, economic branch in Kurgan unstitute, region of Ural, Russia. Kim Taksir – Academician of Russian Academy of Sciences, Joseph Hassid - Dean of the Faculty of Economics Piraeus University (Greece), Professor, Toomas Haldma – Tartu University's Dean Faculty of Economics and Business Administration, professor (Estonia).

ИНОСТРАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

Волфганг Венг - Профессор Берлинского Университета (Германия), Кунц Гаралд – зав. кафедрой экономической теории Брандербургского Университета (Германия), Пилипенко Е.В. Д.Э.Н. - Директор Курганского филиала ИЭ УрО РАН, Ким Таксир – Академик Российской Академии Наук, Джозеф Хассид – декан экономического факультета Пирейского Университета (Греция), Тоомас Халдма - декан факультета экономики и администрирования бизнеса Университета Тарту (Эстония), профессор.

სარჩევი

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

რევაზ გველესიანი. თანამიმდევრული და ეტაპობრივი რეფორმების სოციალური ტექნიკა	10
ЕВГЕНИЙ МНЬИХ. Научная составляющая экономических инноваций	23
ავთანდილ ჩუთლაშვილი. ამერიკის შეერთებული შტატების სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ძირითადი ტენდენციები	31
ინგა ალარჯიშვილი. რაციონალური არჩევანის პრობლემა პოსტსაბჭოთა პოლიტიკურ ბაზრებზე	49

მიკრო-მაკროეკონომიკა

თენგიზ ვერულავა. სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემა – ჯანდაცვის ეფექტიანი დაფინანსების მექანიზმი..65	
ТАТЬЯНА ОМЕЛЬЯНЕНКО. Производственные приоритеты и процесс разработки производственной стратегии предприятия	91
ნონა ბულიბაშვილი. თანამედროვე საპენსიო რეფორმის მიზნები და სტრატეგია საქართველოსთვის	103

მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ტურიზმი

გიორგი ღალანიძე. ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის კონკურენტუნარიანობა და საექსპორტო სტრატეგიის ფორმირების საკითხები ევროკავშირის ბაზარზე	113
---	-----

ლეილა ქალაგიშვილი. ორგანიზაციული კულტურის ფორმირების საკითხისათვის	127
დავით ნიჭარაძე. კულტურული თავსებებების გავლენა კომუნიკაციის პროცესზე საერთაშორისო ფორმებში	141

შინაინსები და საბანკო საქმე

მაია გოგონია. ფულის თანამედროვე თეორიების ზოგიერთი აქტუალური საკითხი	153
ეკა ბრიგაღაშვილი. საგადასახადო პოლიტიკის სრულყოფისა და ეფექტიანობის ამადლების საკითხისათვის	179

ჩვენი იუბილარები

ღირსეულ იუბილარს - ღირსეული ჯილდო	192
ჟურნალ „ეკონომიკა და ბიზნესის“, 2013 წლის №1-5-ის შინაარსი	195
ჟურნალში – „ეკონომიკა და ბიზნესი“, სამეცნიერო სტატიების წარმოდგენისა და გამოქვეყნების წესი	202

CONTENTS

ECONOMIC THEORY AND ECONOMIC POLICY

REVAZ GVELESIANI. Social Techniques of Successive and Gradual Reforms	10
EVGENI MNIKH . Scientific component of economic innovations	23
AVTANDIL CHUTLASHVILI. The Main Indicators of Economic Development for the USA	31
INGA BALARJISHVILI. The Problem of Rational Choice on the Postsoviet Political Markets	49

MICRO – MACROECONOMICS

TENGIZ VERULAVA. Medical Savings Accounts: Effective mechanism for financing health care	65
TATIANA OMELIANENKO. Production priorities and the process of developing production strategy of the company	91
NONA GELITASHVILI. Objectives and strategy of modern pension reform for Georgia	103

MANAGEMENT. MARKETING. TOURISM

GIORGI GAGANIDZE. Competitiveness of Georgian Agro products and creation of the export strategies on the EU market ..	113
--	-----

LEILA KADAGISHVILI. The Issue of Organizational Culture Formation	127
DAVID NIZHARADZE. The characteristics of the cultural impact on communication process in the international firms	141

FINANCIAL ECONOMICS

MAYA GOGOKHIA. Some Actual Questions of the Modern Monetary Theories	153
EKA GRIGALASHVILI. For the Question of improvement of Tax Policy and Heighten its Effectiveness	179

BIRTHDAY ANNIVERSARIES

Deserved gift for the hero of an anniversary	192
Contents of “economics and business” #1-5, 2013	195
In magazine “Economic and Business” , Presentation of scientific articles and submission rule	202

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

РЕВАЗ ГВЕЛЕСИАНИ. Социальная техника последовательных и этапных реформ	10
ЕВГЕНИЙ МНЫХ. Научная составляющая экономических инноваций	23
АВТАНДИЛ ЧУТЛАШВИЛИ. Основные тенденции социально-экономического развития США	31
ИНГА БАЛАРДЖИШВИЛИ. Проблема реального выбора на постсоветском политическом рынке	49

МИКРО-МАКРОЭКОНОМИКА

ТЕНГИЗ ВЕРУЛАВА. Система медицинского сберегательного вклада – эффективный механизм финансирования здравоохранения	65
ТАТЬЯНА ОМЕЛЬЯНЕНКО. Производственные приоритеты и процесс разработки производственной стратегии предприятия	91
НОНА ГЕЛИТАШВИЛИ. Цели и стратегия современной пенсионной реформы для Грузии	103

МЕНЕДЖМЕНТ. МАРКЕТИНГ. ТУРИЗМ

ГЕОРГИЙ ГАГАНИДЗЕ. Конкурентноспособность грузинской сельскохозяйственной продукции и вопросы формирования экспортной стратегии на рынках Евросоюза	113
--	-----

ЛЕЙЛА КАДАГИШВИЛИ. К вопросу формирования организационной культуры	127
ДАВИД НИЖАРАДЗЕ. Влияние культурных особенностей на процесс коммуникаций в международных фирмах	141

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

МАЙЯ ГОГОХИЯ. Некоторые актуальные вопросы современных денежных теорий	153
ЭКА ГРИГАЛАШВИЛИ. К вопросу совершенствования и повышения эффективности налоговой политики	179

НАШИ ЮБИЛЯРЫ

Достойному юбиляру – достойная награда	192
Содержание журнала «Экономика и бизнес» за 2013 г. №1-5.	195
Правила представления и опубликования научных статей в журнале «Экономика и бизнес».....	202

თანამიმდევრული და ეტაპობრივი რეფორმების სოციალური ტექნიკა

რევაზ გველესიანი

ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სრული პროფესორი, ეკონომიკური პოლიტიკის კათედრის ხელმძღვანელი, ეკონომიკური პოლიტიკის ქართულ-გერმანული ინსტიტუტის დირექტორი

ეკონომიკური პოლიტიკის პრობლემების გადაჭრის შესაძლებლობათა არარაციონალურ შეფასებასთან მხოლოდ მაშინ გვაქვს საქმე, როცა უგულებელყოფილია გადაწყვეტილების მიღების საზღვრები. ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომ პრობლემის გადაწყვეტისას არსებული ცოდნა უნდა გამოვიყენოთ, რომელიც ასეთი ცოდნის საზღვრების ცოდნასაც გულისხმობს [1, გვ. 64].

შემცვენებითი ინფორმაციის (ცოდნის) საზღვრების შესახებ ცოდნა შემდეგი მოთხოვნის წინაშე გვაყენებს:

- საზოგადოებრივი პროგრესის ინტერესებიდან გამომდინარე ნებისმიერი ლოკალური ცვლილება მაქსიმალურად სისტემურად უნდა გავიაზროთ და
- როგორც გადაწყვეტილების მომზადების პროცესის ორგანიზება, ისე მასზე ორიენტირებული მთელი ძალისხმევა, ფაქტობრივი მდგომარეობის ანალიზსა და მის შესახებ ინფორმაციის მოპოვების შესაძლებლობებს უნდა დაემყაროს.

ამ პოსტულატის პირველ ნაწილში ნაგულისხმევი პროცედურა ყველაზე დამაჯერებლად თანამიმდევრული რეფორმების სოციალური ტექნიკის ფორმულირებით პოპერმა [2, გვ.64] ჩამოაყალიბა. მეორე მხარე ზემოაღნიშნული სოციალური ტექნიკის პრაქტიკულ გამოყენებას ეხება. იგივე მცდელობად უნდა მივიჩნიოთ ლინდბლომის [3, გვ.301] მიერ

შემოთავაზებული მეთოდი. რომელიც ერთმანეთისაგან იზოლირებულ, თანდათანობით ცვლილებებს გულისხმობს.

თანმიმდევრული რეფორმების გატარების სოციალური ტექნიკა არსებულ შესაძლებლობებს ემყარება. „დაუგვეგმავი მოქმედების“ პოლიტიკა ვერ იყენებს ყველა შანსს, რომელსაც მიუხედავად მისი შეზღუდულობისა, რაციონალური პროცედურა გვაძლევს. ადამიანური ცოდნის შეზღუდულობის გაცნობიერება ღრმა ეჭვს ბადებს იმასთან დამოკიდებულებაში, რასაც პოპერი [2, გვ.157] უტოპიურ სოციალურ ტექნიკას უწოდებს. საქმე ეხება იმ კონსტრუქტივისტულ პოზიციას, რომელიც ჯერ კიდევ პლატონისთვის იყო ცნობილი და რომლის მიხედვითაც საზოგადოებრივი იდეალის განხორციელება შესაძლებელია მხოლოდ გლობალური გეგმის საშუალებით. ამ პოზიციის მიმართ არსებული ეჭვი არ არის დამოკიდებული იმ წარმოდგენებზე, რომლებსაც ამგვარი სოციალური ტექნიკის წარმომადგენელი იდეალური საზოგადოების შესახებ ფლობს. პოპერის თვალსაზრისით არსებითია [2, გვ.158] ის, რომ:

- იდეალის შესახებ წარმოდგენები, გაბატონებულ ნაკლოვანებებთან შედარებით, ძნელად გასაგები და შესაფასებელია;

- ყოველ შემთხვევაში ბუნდოვანია არსებობს თუ არა ისეთი საზოგადოება, რომელსაც იდეალურად მიიჩნევს არა მარტო ახლანდელი თაობა, არამედ მომავალი თაობებიც და ამ მხრივ მათი ბედი წინასწარ არის განსაზღვრული;

- საზოგადოების გადაწყვეტილების მიღების ველი იმდენად კომპლექსურია, რომ შეუძლებელი ხდება იმის შეფასება, თუ რამდენად რეალიზებადია მისი გლობალური და მრავალმხრივი ცვლილების გეგმა;

- რამდენად არის შესაძლებელი სიტუაციის გაუმჯობესება, რას უნდა მოველოდეთ ამ გეგმის განხორციელებიდან და რა ხარჯებთანაა იგი დაკავშირებული.

მისგან განსხვავებით თანმიმდევრული რეფორმების სოციალური ტექნიკა გულისხმობს, რომ:

- საზოგადოებრივი ნაკლოვანებების დადგენა უფრო

ადვილია, ვიდრე მისი იდეალური მდგომარეობის განსაზღვრა. ეს ასე ხდება, ვინაიდან არსებობენ საზოგადოების ისეთი წევრები, რომლებიც ამ ნაკლოვანებათა გამო იტანჯებიან და ისეთებიც, რომლებიც პრაქტიკულად ადასტურებენ, რომ არ ძალუძთ ტანჯულ წევრებს ჩაენაცვლონ;

- უფრო ადვილია კონკრეტული ნაკლოვანების აღმოსაფხვრელად ორგანიზება, ვიდრე იმის დადგენა, თუ როგორი უნდა იყოს მომავლის საზოგადოება და მისი რეალიზების მიზნით გაერთიანება;

- ნაწილობრივი ცვლილებების შემთხვევაში უფრო ადვილია გვერდითი შედეგების შეფასება და სათანადო ტექნოლოგიის შესახებ ცოდნის შექმნა;

- უფრო ადვილია მათი განწყობის შეფასება, ვისზეც კონკრეტულმა შეზღუდულმა ცვლილებებმა პოზიტიური ან ნეგატიური ზემოქმედება მოახდინა;

- პოლიტიკური იდეების ფორმირების დეცენტრალიზებული და დემოკრატიული პროცესი უფრო მეტ შანსს გვაძლევს იმისათვის, რომ უამრავ შეფასებათა შორის კომპრომისს მივალწიოთ. აგრეთვე აუცილებელია პროგრესირებადი ცვლილებების მნიშვნელობის თანმიმდევრული აღიარება;

- თუ აღმოვაჩინოთ, რომ შეზღუდული ცვლილებების შედეგები მცდარად არის შეფასებული, მათზე დანაკარგებიც შემცირდება;

- უფრო ადვილია შეზღუდული ცვლილების შესაძლო მარცხის მიზეზების გაგება და მისი აღმოფხვრისათვის სათანადო დამხმარე საშუალებების მობილიზება, ვიდრე ეს მოქმედების გლობალური პროგრამის ჩავარდნის შემთხვევაშია შესაძლებელი;

- ბოლო ორი მიზეზიდან გამომდინარე შეზღუდული ცვლილებების განხორციელება ბევრად უფრო ნაკლებ რისკთან არის დაკავშირებული;

- მიღებული გადაწყვეტილებები უფრო ნაკლებად ეწინააღმდეგება ერთმანეთს და არც დემოკრატიული მეოდეები ირღვევა.

ეკონომიკურ პოლიტიკასთან დამოკიდებულებაში ასეთი

სოციალური ტექნიკა იმას ნიშნავს, რომ მიზნად დასახულია საწყისი მდგომარეობის ნაწილობრივი, მაგრამ საგრძნობი გაუმჯობესება. ნიშანდობლივია ისეთი სამიზნეების არსებობა, როგორცაა მაგალითად, ინფლაციის დონის შეზღუდვა, სასოფლო-სამეურნეო სავარგულებში სასუქების შეტანის შემცირება, დამოკიდებული დასაქმებიდან თვითდასაქმებაზე გადასვლის ხელშეწყობა, ვაჭრობის არასატარიფო შეზღუდვების გაუქმება, ჯანდაცვის სისტემასთან დაკავშირებული ხარჯების შემცირება და ა.შ. პრაქტიკულ დონისძიებებთან დაკავშირებული სამიზნეები არ გამოირიცხავს პროგრამულად განსაზღვრულ გრძელვადიან მიზნებს, როგორცაა მაგ., ფასების სტაბილურობა, გარემოს გაუმჯობესება, ან სოციალური უსაფრთხოების ხარჯების შემცირება. პრაქტიკული პროცედურის შემთხვევაში საქმე ეხება ისეთი ცვლილებების დაგეგმვას, რომლებიც არადაამაყოფილებელი სიტუაციიდან გამოყვანას და არა „საბოლოო მიზნებამდე“ მიყვანას გვპირდება.

თანმიმდევრული რეფორმების სოციალური ტექნიკა რაციონალური ეკონომიკური პოლიტიკის მოდელიცაა. მართალია, ეს ტექნიკა პოპერმა უტოპიური პოზიციის საწინააღმდეგოდ ჩამოაყალიბა, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ გლობალური და კომპლექსური ცვლილებები აბსოლუტურად არასასურველი იყოს. პირიქით, ცოდნასთან დაკავშირებულ შესაძლევ ბლობათა გამოყენების თვალსაზრისით მათი დაპირისპირება ცხადპყოფს, რომ ასეთი ცვლილებების მხოლოდ ფრაგმენტულად განჭვრეტა და მიზანდასახულობის მხოლოდ მიმართულების დადგენაა შესაძლევბელი. ამასთან, საზოგადოებისათვის სასურველ მდგომარეობაზე ორიენტირება ჩანაცვლევბულია ძირითად ღირებულევბებზე ორიენტაციით და გასაქანი თავისუფალ განვითარებას ეძლევვა.

ეტაპობრივი რეფორმების შემთხვევაში არ ცდილობენ არსებული მდგომარეობისა და იმ შესაძლევ ცვლილებების შეფასებას, რომლევბმაც საზოგადოებრივი კეთილდევობა უნდა შექმნას. პირიქით, მის ადგილს იკავებს „ანალიზისა და შეფასების სოციალური ფრაგმენტირება“ [4, გვ.104; 235].

ეს ნიშნავს, რომ როგორც გადაწყვეტილების ველის შესახებ ინფორმაციის მოპოვება და დამუშავება, ისე ეკონომიკურ-პოლიტიკური გადაწყვეტილების მომზადება დეცენტრალიზებულ პროცე დურებს წარმოადგენს. ეს კი ეკონომიკურ პოლიტიკაში გადაწყვეტილების მიღების მთელი პროცესის გამოყენებას გულისხმობს.

დემოკრატიული მეთოდებისა და ეტაპობრივი რეფორმების საზღვრები ერთმანეთს ემთხვევა. წინამძღვრად უნდა ავიღოთ ინტერესთა ისეთი ჰარმონია, რომლის დროსაც გამორიცხულია შეხედულებებსა და ინტერესებს შორის გადაულახავი წინააღმდეგობა [5, გვ.63]. ამიტომ ასეთი სოციალური ტექნიკა ყველაზე უკეთ იმ საზოგადოებებს მიესადაგება, რომლებშიც კონსენსუსი სუფევს, როგორც ძირითადი ღირებულებების არსებითი შინაარსის, ისე მიზნად დასახული სოციალური ცვლილებების ზოგადი მიმართულების შესახებ [3, გვ.30]. ეკონომიკური პოლიტიკის თვალსაზრისით ეს ნიშნავს, რომ არსებობს კონცეფცია, რომელსაც შეუძლია უმრავლესობის მხარდაჭერის მოპოვება. აქედან გამომდინარე ცხადია, რომ სოციალური ტექნიკა არ არის დეზორიენტირებული. ასეთი კონცეფცია არც ურყევ საზოგადოებრივ იდეალზეა ორიენტირებული, რომელიც ნაცვლად უზარმაზარი ნახტომისა, პატარ-პატარა ნაბიჯებით მიიღწევა. აღნიშნული კონცეფცია ცვლილებას განიცდის, ამიტომ ამ შემთხვევაში ნაგულსხმევი წესრიგის პოლიტიკა მუდმივ ამოცანად რჩება.

რამდენადაც ეტაპობრივი რეფორმების შანსი პოლიტიკური პრაქტიკის საფუძველზე მცირდება, ამდენად მათი კორექტურა ყოველთვის სოციალური ტექნიკის ამოცანას წარმოადგენს. პრობლემათა გადაწყვეტა დამოკიდებულია დემოკრატიულ პროცედურათა წესების მუდმივ გაუმჯობესებაზე და არა ახალი და უკეთესი კადრების ძიებაზე. ისიც ცნობილია, რომ პრობლემის გადაწყვეტის ადამიანური შესაძლებლობები ერთობ შეზღუდულია. საქმე ეხება ისეთი ინსტიტუციური დონისძიებების გატარებას, რა დროსაც შუალედური დონის გადაწყვეტილების მიმღები მხოლოდ უმნ-

იშენელო და ადვილად გამოსწორებად შეცდომას უშვებს. ამავე დროს არ არსებობს აბსოლუტურად სანდო ინსტიტუტები. მათი ფუნქციონირების უნარი დამოკიდებულია იმ ადამიანების პროფესიონალიზმსა და პიროვნულ თვისებებზე, რომლებიც ამ ინსტიტუტებს აყალიბებენ [1, გვ. 66].

თანმიმდევრული და ეტაპობრივი რეფორმების სოციალურ ტექნიკას ხშირად აკრიტიკებენ არა მარტო უტოპიური სოციალური ტექნიკის მომხრეები, არამედ საზოგადოების სხვა რადიკალური რეფორმატორებიც. საქმე ეხება მის კრიტიკას იმ ასპექტით, რაც გულისხმობს საზოგადოების გარდაქმნას დემოკრატიული მეთოდებითა და სპეციალურად ამ მიზნით შექმნილი ინსტიტუტების საშუალებით. ამასთან იმასაც „ამტკიცებენ“, რომ ასეთი სოციალური ტექნიკა თითქოსდა: „შინაგანად იცავს სისტემას“, აფერხებს პროგრესს, ამართლებს ეკონომიკური პოლიტიკის სიხისტეს და მხარს უჭერს „კონცეფციის არქონის კონცეფციას“. ამგვარი კრიტიკის საწინააღმდეგოდ უნდა აღინიშნოს, რომ:

- საზოგადოებრივი პროგრესი დემოკრატიის საფუძველზე შედარებით სწრაფად მიიღწევა. ვინაიდან შეზღუდული ცვლილებების გამო გარდაქმნის პროცესი უფრო ხანგრძლივდება. ამან შესაძლოა ზიანი გამოიწვიოს. ეტაპობრივი რეფორმების მომხრენი ამგვარ ზიანს ანგარიშს უწევენ და გლობალური ცვლილებებისათვის საფრთხის შემცველ გაუთვალისწინებელ ხარჯებად მიიჩნევენ;

- შეზღუდული ცვლილებები არ არის ყოველთვის უმნიშვნელო. მართალია, ისინი ორიენტირებულია სისტემის რაღაც ნაწილზე, მაგრამ ამ სფეროს შიგნით შესაძლოა, გლობალურობითა და კომპლექსურობით ხასიათდებოდეს. ასეთ ქვესისტემაში მასშტაბურ ურთიერკავშირს კი უფრო ნაკლები მასშტაბის რეფორმები უპირისპირდება;

- ცვლილებები ყოველთვის არ არის საზოგადოებრივი პროგრესის ტოლფასი. თანმიმდევრული და ეტაპობრივი რეფორმების სოციალური ტექნიკა სისტემური ტექნოლოგიის ცოდნის შექმნის საშუალებას გვაძლევს. ეს კი დახმარებას გვიწევს იმ დებულებების ჩამოყალიბების პროცესში, რომ-

ლებიც კარგად გააზრებული ცვლილებების სარგებელსა და ხარჯებს შორის დამოკიდებულებას გამოხატავს. ცვლილებათა მიმზიდველობის წარმოსახენად გაწეული ხარჯები ეკონომიკური პოლიტიკის სიხისტის გამოხატულება როდია, უფრო მეტად იგი აქტიურობისაგან განსხვავებული რაციონალურობაა. ამასთან ერთად აღსანიშნავია, რომ რეფორმებზე უარის თქმაც აუცილებლად რეაქციონერული ქცევა როდია, ზოგჯერ ეს სავსებით რეფორმისტული მოვლენაა;

- თანმიმდევრული და ეტაპობრივი რეფორმების წინააღმდეგ წამოყენებული საყვედური, თითქოსდა ისინი ხელს უწყობენ „სისტემის შენარჩუნებას,“ გულისხმობს დიაგნოზს, რომლის მიხედვითაც ყველა შემჩნეული ნაკლი რეალიზებულ სისტემას მიეწერება. იგი რეკომენდაციას გვაძლევს ნაკლოვანებებისაგან თავისუფალ ახალ სისტემაზე გადასასვლელად, მაგრამ ამავე დროს გამორიცხავს უფრო მასშტაბური რეფორმების განხორციელების შესაძლებლობას, რომლებიც გამოასწორებდა შემჩნეულ ნაკლოვანებებს;

- **შეზღუდული რეფორმები** მართალია, ორიენტირებულია კონკრეტულ ნაკლოვანებებზე, მაგრამ შეუძლებელია ისინი კონცეფციის გარეშე იყოს. პირიქით, ისინი ისე უნდა იყოს შედგენილი, რომ კოორდინაციის პროცედურათა ადრინდელ გამოცდილებებსა და შეფასებებს შეესაბამებოდეს. ცენტრალიზებულად რეგულირებული თუ დეცენტრალიზებულად საბაზრო კოორდინაციის მექანიზმებით ფუნქციონირების სხვა წანამძღვრებთან ერთად, გასათვალისწინებელია ის ფაქტი, რომ არ შეიძლება მეთოდის შეცვლა რომელიმე კონკრეტული პრობლემის გადაჭრის მიზნით. ეკონომიკური პოლიტიკის კონცეფციები სწორედ იმას ადგენს თუ რამდენად შეესაბამება მეთოდები და პროცედურები ძირითადი საზოგადოებრივი პრობლემების გადაწყვეტის ამოცანას. აგრეთვე, რა შესაძლებლობა არსებობს იმისათვის, რომ ძირითადი საზოგადოებრივი ღირებულებების რეალიზება მოხდეს;

- თანმიმდევრული და ეტაპობრივი რეფორმების სოციალური ტექნიკა სწორედ იმის საწინდარია, რომ ეკონომიკუ-

რი პოლიტიკა დილექტანტებმა ბოროტად არ გამოიყენონ. ეკონომიკური პოლიტიკის ფორმირებაში დილექტანტების აქტივობა საზოგადოებრივი პროგრესის ბლოკირებას იწვევს და კონცეფციის გარეშე მოქმედების გამართლებას უწყობს ხელს. თუ ამგვარ სოციალურ ტექნიკას უარვყოფთ, მაშინ საკითხი დაისმება მისი ალტერნატივის შესახებ. თუ პასუხის ძიებას უტოპიურ სოციალურ ტექნიკაში არ დავიწყებთ, მაშინ რუდუნებით და თანდათანობით უნდა შევეცადოთ თავიდან ავიცილოთ ეტაპობრივი რეფორმების სოციალური ტექნიკის ბოროტად გამოყენების შესაძლებლობები [6, გვ.407–408].

რეფორმატორული ტენდენციის მქონე არგუმენტები შეზღუდული ცვლილებების სასარგებლოდ იმ შემთხვევაში იქნება დამაჯერებელი, როდესაც არსებულ ეკონომიკურ და საზოგადოებრივ წესრიგთან დამოკიდებულებაში პრინციპული პირობები არ არის წამოყენებული. არც ის უნდა დავივიწყოთ, რომ საქმე ეხება გარკვეული ნორმატიული პოზიციის დაცვას, რომელიც კრიტიკულ რაციონალიზმს შეესაბამება. შეიძლება შემოგვედავონ, რომ შეზღუდული ცვლილებები, რომლებიც გულისხმობს: კონსოლიდაციის ფუნქციის გაძლიერებას, დაბალ და მაღალშემოსავლიან მომხმარებელთა საკუთრების წარმოშობისათვის ხელშეწყობას, გარემოს დაცვის მიზნით ემისიის გადასახადსა და სხვა პროგრესულ საქმიანობას, საბოლოო ჯამში იგივე შედეგებს მოგვცემს. მაგრამ ამავე დროს არ უნდა დავივიწყოთ, რომ ეს ჩამონათვალი მხოლოდ შთამაგონებელი რეფორმატორული პროგრამის ფანტომია.

ხელსაყრელ შემთხვევაში ასეთი პროგრამა იმას გამოხატავს, რასაც მეცნიერი ბუდდინგი [7, გვ.9] ხარჯებისა და სარგებელის საერთო ანალიზის ეთიკას უწოდებს. მისწრაფების, შემოსავლისა და ხარჯების რუდუნებით გაანგარიშება გვიბიძგებს, რომ ორიენტაცია ისეთ რამეზე ავილოთ, რაზეც ხელი მიგვიწვდება. ცალკეულ შემთხვევაში ასეთი ორიენტაცია მკაფიოდ, მაგრამ არადამაკმაყოფილებლად დაკონკრეტებული იდეალის რეალიზაციის საშუალებას არ მოგვცემს. იდეალებით გატაცებული, მოაზროვნე ადამიანებისათვის ეს

შეიძლება საშინელი მერკანტილური ცნობიერების ნიმუშია, მაგრამ ზემოაღნიშნული ეთიკის თვალსაზრისით, შორეული იდეალისათვის გაღებული მსხვერპლი მეტისმეტად მაღალი დანახარჯია. დანახარჯი კი მაშინ არის გამართლებული, როცა მას კონკრეტული და დიდი სარგებელი მოაქვს. შეუძლებელია მეოცნებე და შთამაგონებელი გეგმების მორიგება ექსპერიმენტულ ნაბიჯებსა და ფხიზელ პრაგმატიზმთან. მაგრამ იქნებ სწორედ იდეალისტურ სწრაფვასა და მოზომილ ქცევას შორის წინააღმდეგობაა საზოგადოებრივი განვითარების მამოძრავებელი ძალა.

ცოდნის შეზღუდულობის აუცილებელი შედეგი ის არის, რომ რეფორმებმა შესაძლებელია კრახი განიცადოს. ამიტომ რაციონალური პოლიტიკა მოითხოვს, რომ ცდომილების შესაძლებლობა თავიდანვე იყოს გათვალისწინებული. ეს იმ მოთხოვნის მართებულობასაც მოწმობს, რომლის მიხედვითაც მხოლოდ შეზღუდული, თანმიმდევრული ცვლილებებია გამართლებული. იგი საშუალებას გვაძლევს, რომ მარცხის შემთხვევაში მისი მიზეზების შესახებ სათანადო დასკვნები გამოვიტანოთ. ამგვარი ცოდნა აუცილებელია წარმატებული კორექტირების განსახორციელებლად. მისი შექმნა კი შესაძლებელია შედეგების მუდმივი და დაწვრილებითი კონტროლის საფუძველზე. ეს კი გულისხმობს მზადყოფნას იმისათვის, რომ შეცდომები ვექებოთ და შეცდომებზე ვისწავლოთ. აქედან გამომდინარე, თანმიმდევრული რეფორმების სოციალური ტექნიკა ცდისა და შეცდომის გასწორების მეთოდთან [1, გვ.87] მსგავსებას ადასტურებს.

საზოგადოების რეფორმირება ევოლუციურ წინაპირობებს გულისხმობს. ამიტომ შეუძლებელია მათი განმეორება ანდა გადასინჯვა, ისე თუ გადაწყვეტილების ველი (რეფორმის ზეგავლენით) ნაწილობრივ მაინც არ შეიცვალა. ამით კი რეფორმების სოციალური ტექნიკის გამოცდილება აუცილებლად იზღუდება. ეს განსაკუთრებით მაშინ ხდება, როცა ერთდროულად რამდენიმე გადაწყვეტილების მიღებას ცდილობენ. ამ ასპექტით ეკონომიკური პოლიტიკის სფეროში შესამჩნევია ფედერალიზმთან დაკავშირებული (თუმც

საკმარისად შეზღუდული) სარგებელი.

ზოგადად რეფორმები არ არის ორიენტირებული საზოგადოების იმ წევრებზე, რომლებიც მათზე მექანიკურად რეაგირებენ. პირიქით, ეს სუბიექტები ცდილობენ წინასწარ გამოიცილონ რეფორმათა პოლიტიკური შედეგები და თუ მიზანშეწონილად მიიჩნევენ თავიანთ გეგმებში გაითვალისწინონ. პოლიტიკასა და სუბიექტებს შორის ურთიერთობა, რომელიც ძალზე წააგავს თამაშს, ეკონომიკური პოლიტიკის შემთხვევაში ტენდენციური რაციონალური მოლოდინის დასაბუთებას წარმოადგენს. იგი ამავე დროს მართვასთან დაკავშირებული თავისებური პრობლემების მიზეზიცაა. შეუძლებელია ეკონომიკური პოლიტიკის სფეროში არაგონივრულმა მოქმედებამ იმ ადამიანებში ეჭვის ზრდა არ გამოწვიოს, ვისაც ამ სფეროში მიღებული გადაწყვეტილებები ეხება. ეკონომიკური პოლიტიკის ასპექტით ასეთი ეჭვი არასასურველ რეაქციებს იწვევს, რაც ამნელებს ეკონომიკურ-პოლიტიკური გამოცდილების შეცნობას. გამოცდილების დაგროვების მცდელობას ისიც ამნელებს, რომ რეალობაში ერთმანეთისაგან არასაკმარისად დამოუკიდებელ სხვადასხვა პოლიტიკურ ველზე ერთდროულად უამრავი ცვლილება ხორციელდება, რაც განყენებული მიზეზების ძიების პროცესს ზღუდავს [8, გვ.248].

იმისათვის, რომ რეფორმები გამოცდილების შესაბამისად განხორციელდეს აუცილებელია საკმარისად გრძელვადიანი პოლიტიკური მხარდაჭერა. რეალობაში ასეთი მხარდაჭერის უზრუნველყოფა შეუძლებელია. ამომრჩეველთა მოუთმენლობა, შედეგებზე პასუხისმგებლობის აღებასთან დაკავშირებული სიძნედეები, ოპორტუნისტულად განწყობილი საპარლამენტო ოპოზიცია (ან ხელისუფლება) სწორედ ის ფაქტორებია, რომლებიც რეფორმების დროზე ადრე შეწყვეტას ან მოდიფიცირებას განაპირობებს.

თანმიმდევრული რეფორმები არ ჰგავს საბუნებისმეტყველო მეცნიერულ ექსპერიმენტებს. ის მიზეზები, რომლებიც მათ ერთმანეთისაგან განასხვავებს საზოგადოების მართვის საზღვრებსაც ცხადყოფს, რომლებშიც იერარქიულად

ეკონომიკურ მდგომარეობაზე მდგომარეობაზე საფუძვლად პოლიტიკური და ეკონომიკური თავისუფლებები და უფლებები დგას. ამიტომ შედეგი რაციონალურობის პოსტულატის ამოცანა არ არის. პირიქით, საქმე ეხება თანმიმდევრული რეფორმების პოლიტიკის კონტროლისა და დაცვის დამატებითი დემოკრატიული მეთოდებით უზრუნველყოფას. ეს ხორციელდება იმისათვის, რომ არ დაირღვეს მართვის შესაძლებლობათა საზღვრები. წინააღმდეგ შემთხვევაში ეფემერული კანონმდებლობის შედეგად განხორცილდებოდა სახელმწიფოს მხრიდან ინტერვენციით სერია და დაიკარგებოდა თავისუფლება. ძირითადი საზოგადოებრივი ღირებულებების თვალსაზრისითაც ფაქტობრივი პროგრესის მიღწევა სხვაგვარად შეუძლებელია.

Social Techniques of Successive and Gradual Reforms

R. Gvelesiani

Social techniques of successive reforms simultaneously represent the model of rational economic policy. Although Pauper formed these techniques opposite to the Utopian position, it does not mean that global and complex changes are absolutely undesirable. On contrary, their cross comparison according to the use of knowledge-related opportunities makes it evident, that these changes are only fragmentarily foreseeable and only a direction of their purpose can be identified. In addition, orientation to the socially desirable conditions is replaced with the orientation to the main values and free development is given space for action.

In case of gradual reforms there are no efforts to evaluate current conditions and the possible changes, which can bring social welfare. On the contrary, they are replaced by “the social fragmentation of the analysis and assessment”. It means, that obtaining and processing information about the decision field as well as the preparation of the economic and political decision, represent decentralized procedures. The latter involves full application of the decision making process in the economic policy.

Social techniques of successive and gradual reforms does provide guarantee, that economic policy abuse by dilettantes will be avoided. Activity of dilettantes in the economic policy formation blocks social progress and provides grounds for justifying action without conception. If such social techniques are rejected, then the question of finding alternative for it will be raised. If we do not start to search for the answer in the Utopian social techniques, then we should try to step-by-step and carefully exclude the abuses of the social techniques of gradual reforms.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. POPPER, K.R (1957a), The Poverty of Historicism, 6. Aufl., Neudruck, London 1999. Übersetzt in: KIESEWETTER, H. (Hrsg.), Gesammelte Werke 4, Das Elend des Historizismus, 7. durchges. u. erg. Aufl., Tuebingen 2003.
2. POPPER, K.R. (1945), The Open Society and its Enemies, Vol. 1 – The Spell of Plato, Golden Jubilee Edition, London 1995.
3. LIDBLOM, CH. E. (1958), Policy Analysis. American Economic Review 48, S.298-312.
4. BRAYBROOKE, D. und CH.E. LINDBLOM (1963), A Strategy of Decision – Policy Evaluation as a Social Process, London.
5. JOCHIMSEN, R. (1967), Strategie der wirtschaftspolitischen Entscheidung. Weltwirtschaftliches Archiv 99 (1967/II), S.52-78.
6. Streit, M. E. (2005), Theorie der Wirtschaftspolitik, 6. Auflage, Stuttgart, 2005.
7. BOULDING, K.E. (1969), Economics as a Moral Science. American Economic Review 59, S. 1-12.
8. რ. გველესიანი, ი. გოგორიშვილი, ძირითად საზოგადოებრივ ღირებულებებთან ეკონომიკურ-პოლიტიკური გადაწყვეტილებების შესაბამისობა, თბ., 2012.

НАУЧНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ

ЕВГЕНИЙ МНЫХ

докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой
финансового анализа и контроля
Киевского национального торгово-экономического
университета (г. Киев)

Актуальность темы исследования. Инновационный путь развития является определяющим не только для прогресса производительных сил любой страны в целом, но и для систем государственного управления и корпоративного менеджмента в частности. Длительные поиски оптимальных моделей и механизмов такого управления связаны не только с недостаточным познанием его объективной природы, специфики условий реализации, эволюции общественного мнения и т.п., но и с жестким переплетением политических, экономических, социальных и других интересов, где любые аналоги, стандарты, регламенты не могут быть приемлемыми. Необходимы системные научные исследования в проектировании таких макро- и микроуровневых систем управления экономикой, соответствующие критериям развития цивилизации глобального признания.

В то же время исследования показывают, что в Украине любые новшества в контексте совершенствования экономического управления принимаются на 60-65% по политической необходимости, на 20-25% – за зарубежными аналогами как дань эволюции, и только на 10-15% исходя из реальных условий и практической

эффективности. Очень призрачной в этом контексте остается гармония национальных, корпоративных и личных интересов. Если учесть, что за счет инноваций в Украине достигается не более 7-9% прироста валового общественного продукта, а из многочисленных государственных программ экономического реформирования практически не была выполнена ни одна, то возникает острый вопрос научного обоснования любых экономических инноваций.

Изложение основного материала. Повышение наукоемкости любых решений, в том числе и экономических, предполагает системный подход к этому процессу, начиная от его проектирования до конечного внедрения при соответствующем кадровом, организационном, финансовом и других видах обеспечения. Переход к рыночной экономике дал огромный толчок для научных экономических исследований специфики переходного периода, путей и моделей такого перехода, наработки соответствующих механизмов, организационных систем, стандартов и инструментов управления экономикой в рыночных условиях. Инновационная составляющая этого процесса огромная – от формирования нового понимания сущности и природы экономических отношений до их практической реализации в каждом конкретном случае. Только категориальный аппарат экономической науки обновился почти наполовину, главным образом за счет введения иностранных терминов. Зачастую их содержание не менялось, но форма выражения стала другой (не внутрихозяйственное управление, а менеджмент, не снабжение и сбыт, а логистика, не налогообложение, а фискальная политика и т.п.). Экономический словарь обновлен почти на 60-70%. Естественно, что для быстрого достижения успехов рыночных преобразований была попытка повсеместного реформирования с внедрением зарубежных аналогов. Но в разных странах этот результат получился различный. Если в Польше, Венгрии, частично в странах Прибалтики этот процесс происходил более успешно,

то в Украине и многих других странах он не был столь удачным. Причин этому много, в т.ч. и политических, социальных, исторических, но главный вывод все-таки был сделан в пользу рыночных преобразований и демократизации общества.

Главной проблемой осталась реализация научной составляющей в этих экономических инновациях. Для этого необходимо изменить менталитет научных изысканий и создать реальные условия для их внедрения. Для начала необходимо оценить результат научных поисков в экономике за период рыночных преобразований в Украине. При всей сложности количественного соизмерения в структурном плане этот результат может быть представлен в таком соотношении:

- исследования теории рынка и рыночных преобразований – 30-35%;
- изучение зарубежного опыта и возможностей его адаптации – 40-50%;
- изучение национальной специфики, стратегии и тактики рыночных преобразований – 20-30%.

Если проследить результат научных изысканий, то он имеет несколько характеристик. Во-первых, перевод и интерпретация известных в мире результатов научных экономических исследований был представлен как инновация практических действий по совершенствованию хозяйственного механизма. Конкретной результативности этих новшеств не требовалось и они многомерно подавались при изменении философии экономического мышления политического руководства. Единого понимания рыночных преобразований ни в теоретическом, ни в практическом планах так и не было достигнуто. И до настоящего времени превалирует свободная интерпретация сущности рыночных экономических отношений и причинно-следственных связей их изменения.

Во-вторых, резкое увеличение работников с научными сте-

пенями кандидата и доктора экономических наук. Только за период с 2000 г. по 2012 г. количество ученых экономических специальностей (кандидатов и докторов наук) возросло в 3 раза. Но это существенно не повлияло на уровень признания научных результатов в Украине и в мире.

В-третьих, это резкий спад активности зарубежных ученых в Украине и уменьшение количества получаемых грантов на проведение научных экономических исследований.

Обмен научным опытом часто превращался в частный туризм.

Самой высокой наукоемкостью отличается подготовка научных экономических кадров. Степень кандидата и доктора экономических наук имеет 47% состава политического и хозяйственного руководства страны. И этот процесс становится все более интенсивным. Но при всем реформировании научной аттестации, повышении требований к результатам научного поиска конъюнктура этого процесса не изменяется. Естественно, можно говорить о недофинансировании научных исследований, о потере государственного протекционизма относительно внедрения научных результатов, о недобросовестной конкуренции на научно-образовательном рынке и о других недостатках, которые снижают наукоемкость экономических инноваций. Но, прежде всего, необходимо изменить философию научного поиска и его внедрения. Что касается уровня теоретических обоснований, то следует выделить два аспекта:

а) степень разработки проблемы отечественными и зарубежными учеными и не в контексте обзора изданий с акцентом на приближенных ученых, а на наиболее признанных в теории разработок. На практике превалирует более прагматичный подход – ссылка на 3-4 ученых отечественных и на 1-2 зарубежных независимо от признания их научных достижений. На этом основании делается вывод о недостаточности теоретической разработки

конкретной экономической проблемы. Так, в авторефератах защиты кандидатских и докторских диссертаций наибольшая дань научным достижениям отдается тем ученым, которые являются членами ученых советов по защите диссертаций с включением фамилий общеизвестных ученых, которые часто никакого отношения к исследованию данной проблемы не имели. При получении заказа на выполнение научных исследований за счет корпоративного финансирования дань отдается интеллекту заказчика. Естественно, не принимаются во внимание теоретические разработки более высокого уровня. Сделанные научные выводы часто имеют вид личных соображений. **Но научный вывод это не столько следствие научных рассуждений, сколько итог научных доказательств, которые имеют характеристики системного подхода;**

б) доказательство наличия практической проблемы, из-за нерешенности которой наносится ущерб или недополучается реальная выгода. Только системный анализ исследуемого объекта на реальной информационной основе может служить базой для доказательства необходимости и возможности решения проблем совершенствования экономических механизмов. Но ввиду чрезмерной засекреченности и значительной искаженности информации дать реальные и обоснованные аналитические выводы очень сложно. Так за данными Министерства доходов и сборов Украины до 95% всей информации о доходах и расходах искажается. По экспертным оценкам уровень конфиденциальности экономической информации в Украине в 2-3 раза выше, чем в развитых странах мира (кроме стандартной публичной отчетности). В значительной степени это наследие тоталитарной политической системы. Но в современных условиях информатизации общества желание достичь абсолютной конфиденциальности связано с большим риском неоправданных расходов. Вместе с тем, повышается степень недоверия относительно прагматизма делового сотрудничества. Если

учесть уровень «теневой» экономики, то макроэкономический анализ системных экономических изменений практически невозможен. Соответственно превалирует формальный признак практических доказательств.

Решение проблемы научных доказательств может быть определяющим фактором проектирования действенных механизмов нормативно-правового регулирования экономических процессов и реальных программ и планов стратегического и тактического уровней. Такие механизмы и инструменты обосновываются исходя из реальных условий деятельности с учетом динамики общественного прогресса в целом, накопительного опыта, неминуемой эволюции со всей гаммой доказательств, возможностей и приоритетов. **Многокритериальные оценки, рейтинг вариантов достижения целей, оптимизационные расчеты являются наиболее прагматической доказательной базой любых экономических решений.** Тем более, что современные информационные технологии позволяют получать такие расчеты с минимальными затратами в определенные сроки.

Более сложной является проблема реализации научных разработок. Для этого, прежде всего, должен быть заказчик и соответствующее финансирование. Если за счет государственного бюджета финансируется внедрение фундаментальных разработок, то частные заказы и их стоимостные оценки сталкиваются с многочисленными проблемами, главная из которых – сиюминутная выгода. Для аргументации целесообразности финансирования тех или иных научных разработок по совершенствованию экономических механизмов нужны невероятные усилия, но побеждает «плоский прагматизм». Поэтому такие разработки занимают очень небольшой удельный вес. А предоставляемые акты о внедрении научных разработок при защите диссертации надуманные и ни кого ни к чему не обязывают. Научными исследованиями за государ-

ственный счет занимается 45 главных распорядителей бюджетных средств. На развитие научных исследований в 2012 году было расходовано более 9 млрд. грн., но они рассредоточены по различным институтам – от Национальной Академии наук до Национальной службы посредничества и примирения, Инспекции контроля за ценами и других. Результаты научных исследований государственные структуры практически не контролируют и не координируют.

В этом смысле поучительным является опыт Белоруссии, где тема докторской диссертации по экономическим наукам рассматривается на заседании Кабинета Министров и утверждается, если на эту тему есть конкретный заказчик и соответствующее финансирование. Аналогичными должны быть государственные регуляторы повышения наукоемкости экономических инноваций во всех сферах деятельности страны.

Чрезвычайно важным является построение прозрачных схем признания актуальности и приоритетности финансирования научных исследований стратегического и тактического измерений. Предлагаемые схемы бальной оценки и неопределенность экспертной характеристики по конъюнктурным соображениям вносят хаос и пренебрежение к проведению научных исследований. Ввиду отсутствия мотивации постоянно уменьшается количество желающих заниматься настоящими глубокими научными исследованиями экономических процессов. Конкурс в аспирантуру и докторантуру практически отсутствует. Абсолютно креативная тематика исследований составляет не более 5%, постоянно увеличивается плагиат и угодничество. При таком прагматизме научной деятельности в сфере экономических отношений серьезных результатов ожидать не приходится.

Выводы. Радикальные экономические реформы, без которых в настоящее время обеспечить общественный прогресс невозможно, следует проводить системно, на базе глубоких научных ис-

следований стратегии экономического роста в реальных условиях мирового сотрудничества и расстановки сил внутри страны, возможностей активизации производительных сил и формирования новой философии экономического мышления. Новая этика экономических отношений на всех уровнях единого хозяйственного механизма может стать мощным импульсом деловой активности, уверенности в успешном бизнесе, гарантии прав и свобод предпринимательства.

Scientific component of economic innovations

E. Mnikh

In article problems of low level of innovative development of economy of Ukraine are considered. It is proved that new programs, projects, practical actions, are carried out not proceeding from scientific knowledge of the objective nature and specifics of economic processes, but on political expediency and on unconditional loan of foreign experience. The directions of improvement of economic management regarding more evidential interpretation of economic innovations, improvement of quality of scientific certification of heads, improvement of financing of scientific development behind transparent schemes of recognition of relevance and priority are allocated.

**ამერიკის შეერთებული შტატების
სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების
პირითაღი ტენდენციები**

ავთანდილ ჩუტლაშვილი
ივანე ჯავახიშვილი სახელობის თსუ-ის
ასოცირებული პროფესორი

უახლოესმა ისტორიამ აჩვენა, რომ სოციალურ-ეკონომიკური და პოლიტიკური განვითარების დასავლური (ანგლო-საქსონური) მოდელი ყველაზე ეფექტიანი აღმოჩნდა. აღნიშნულმა მოდელმა პიროვნულ თავისუფლებასა და გარანტიებზე დაფუძნებული საზოგადოებრივი სისტემა წარმოშვა, რომლის ძირითადი მახასიათებლებია: **ნებისყოფის მარაგი, დაუშრეტელი ენერჯია, დაუოკებელი ინიციატივა, აბსოლუტური მოთმინება, დამოუკიდებლობის გრძნობა, ძლევა-მოსილი აქტიურობა, უდრეკი რელიგიური გრძნობები, მყარი ზნეობა, ვალდებულებების მკაფიო წარმოდგენა, ჯანსაღი აზროვნება, საღი დამოკიდებულება ფაქტების მიმართ, ზომიერება ზოგადი იდეების მიმართ, ცოდნა იმისა, თუ რას ითხოვს მისგან სამშობლო, ოჯახი და რწმენა, ოპტიმიზმი და ა.შ.**

ცივი ომის დასრულების შემდეგ ე.წ. თავისუფლების კავშირი გაიზარდა და გაფართოვდა. ახალი დემოკრატიის ქვეყნების მთავრობებმა, დემოკრატიულ მმართველობასთან ერთად, მოსახლეობას ცხოვრების ახალი წესიც შესთავაზა (ბევრისათვის კარგად დავიწყებული, ხოლო ზოგისთვის უცნობი ან საერთოდ მიუღებელიც), რამაც მოსახლეობისა და მთავრობების დანახარჯებისა და დანაზოგების სტრუქტურის ცვლილებები გამოიწვია. ზოგიერთ ქვეყნის ბიუჯეტი დეფიციტური გახდა, გაიზარდა მათი საშინაო და საგარეო

ვალი, ხოლო ცენტრალური ბანკის საცავები შეივსო აშშ-ის სასახინო ვალდებულებების თამასუქებითა და ბანკოტე-ბით. გაიზარდა მოსახლეობის მოხმარების დონე და კულ-ტურა. შეიძლება ითქვას, რომ აშშ-ის ახალმა მოკავშირეებმა და პარტნიორებმა ენთუზიაზმით მიიღეს თამასის ახალი წესები. სამართლიანობისათვის უნდა აღვნიშნოთ, რომ ზე-მით ნახსენებ ცხოვრების ახალი წესებს, სულ ცოტა, ორი მხარე გააჩნია - დადებითი და ნაკლებად დადებითი. ხარ-ჯების დაუბალანსებელი ზრდა ბიუჯეტების დეფიციტს იწვევს, რასაც, ხშირ შემთხვევაში, სახელმწიფო ვალის ზრდა მოსდევს, რომელიც, თავის მხრივ, შეიძლება გადაიზარდოს ფისკალურ და მონეტარულ კრიზისში და ა.შ.

ამასთან, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ უახლოეს პერიოდ-ში აშშ-ის ახალ და ძველ მოკავშირეებსა და პარტნიორებს შორის მძაფრი დაპირისპირება მოსალოდნელი ჯერ არ არის. ჩვენ ყველამ ერთად უნდა გავიმარჯვოთ მსოფლიო ტერორ-იზმთან ბრძოლაში (ერაყი, ავღანეთი და ა.შ.), თავისუფლების პრინციპები გასამყარებელია არაბეთის ქვეყნებში (არაბე-თის გაზაფხული), წინ აზიის რამდენიმე ოდიოზური დიქტა-ტორული რეჟიმი და აფრიკის შუაგული გველის. ყოველივე ამას რამდენიმე ათეული წელი დასჭირდება. ამ შემთხვევაში, ალბათ, გეომეტრიული პროგრესიის პრინციპი უფრო იმოქ-მედებს. საგულისხმოა, რომ ცივმა ომმა 40 წელზე ნაკლები დრო წაიღო, ბერლინის კედლის დანგრევიდან მხოლოდ 20 წელი გავიდა. ჩვენი აზრით, ზემოთ აღნიშნული პრობლემებ-ის მოსაგვარებლად მსოფლიოს დიდი დრო არ დასჭირდება, რადგანაც მოკავშირეთა და პარტნიორთა ბანაკი იზრდება.

მსოფლიოს დიდ ნაწილში მოვლენები მეტად მშვიდ და მეგობრულ გარემოში ვითარდება. მოვლენათა ზედაპირზე ჰარმონიული და თითქოს თბილი ურთიერთობებია, რაც, ხშირ შემთხვევაში, მართლაც, ასეა, მაგრამ მსოფლიო ეკონომიკაში კვლავ შეიმჩნევა კრიზისული მოვლენების ტენდენციები, რომელიც სხვადასხვა ფორმით გამოიხატება: იპოთეკური,

საბანკო და ფინანსური კრიზისები; ეკონომიკური რეცესია; ევროზონის პრობლემები (ირლანდია, პორტუგალია, საბერძნეთი, კიპროსი და ა.შ.); ბიუჯეტის მუდმივი დეფიციტით წარმოჩენილი პრობლემები და სხვა.

მეტი დაკვირვებისა და ანალიზის შედეგად ირკვევა, რომ აშშ-ის ძველი კონკურენტები და პარტნიორები აღარ არიან თანახმა, აითვისონ ყველა ის საქონელი და მომსახურება, რასაც ამერიკული კორპორაციები სთავაზობენ. უფრო მეტიც, ბევრმა მათგანმა თვითონ დაიწყო თავისთვის საჭირო პროდუქციის წარმოება, რითაც შეავიწროვა თავისი ამერიკელი კონკურენტები, არა მარტო შიგა და რეგიონულ ბაზრებზე, არამედ მსოფლიო მასშტაბითაც (გერმანიისა და იაპონიის ავტონდუსტრიის მაგალითი). ვითარება ამ მიმართულებით მძაფრდება, რადგანაც პოსტკომუნისტურ სივრცეში მოქმედი აშშ და ზოგიერთი სხვა ქვეყნის კორპორაციები აწყდება უფრო და უფრო ძლიერ კონკურენციას ადგილობრივი ბიზნეს-ელიტებიდან, რომლებიც იმაგრებენ პოზიციებს შიგა და რეგიონულ ბაზრებზე და ხშირ შემთხვევაში გლობალური ბაზრების ათვისების სტრატეგიებზეც ფიქრობენ.

ეკონომიკურად წარმატებული ბევრი ქვეყნის მთავრობა უარს აცხადებს, პირდაპირ მიიღოს მრავალმილიარდიანი სესხები, რომლის თავისუფალი განკარგვის უფლება მათთვის ხშირ შემთხვევაში შეზღუდულია. ბევრმა მათგანმა შინაგანი რესურსებისა (ბუნებრივი, ადამიანური და ა.შ.) და სხვა ფაქტორების უკეთ გამოყენების მეშვეობით მნიშვნელოვნად გაიმყარა პოზიციები მსოფლიო ეკონომიკაში. მარტო ჩინეთის, ინდოეთის, ბრაზილიის, რუსეთის, სამხრეთ აფრიკის მაგალითებიც საკმარისი უნდა იყოს.

უნდა აღინიშნოს, რომ ბევრი ქვეყანა, სხვადასხვა გარემოების გამო, ნებაყოფლობით აღმოჩნდა აშშ-ის ეკონომიკის მხარდამჭერთა რიგებში. ასე, მაგალითად, ჩინეთი აშშ-ის სახაზინო ვალდებულებების ერთ-ერთი უმსხვილესი

მეპატრონეა, მის ცენტრალურ ბანკს აშშ ფასიანი ქაღალდების სერიოზული მარაგები გააჩნია. ამგვარ ვითარებაში ბევრი ქვეყანაა, რომელთა სამრეწველო-საფინანსო ჯგუფებს ეკონომიკასა და ფინანსებში კონკურენტული ბრძოლა აქვთ გამართული თავიანთ ამერიკელ პარტნიორებთან.

სხვა ფაქტორებთან ერთად ზემოთ აღნიშნული გარემოებაც ხელს უწყობს იმას, რომ აშშ-ში მოხმარების დონე ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში მაღალ ნიშნულზე იყოს შენარჩუნებული, თუმცა, აშშ-ის რეალური ეკონომიკის ხვედრითი წონა მსოფლიო ეკონომიკაში შემცირების ტენდენციებით ხასიათდება. აშშ-ში მოხმარების დონის შენარჩუნება მმართველი წრეების რეალური ინტერესია, რომელიც მეტ-ნაკლებად წარმატებით ხორციელდება, როგორც დემოკრატიული, ასევე რესპუბლიკური ადმინისტრაციებისა და კონგრესის სხვადასხვა მოწვევის მიერ. ყოველივე სხვადასხვა გზითა და მეთოდით მიიღწევა (ეკონომიკური, ფინანსური, პოლიტიკური, სამხედრო, კულტურული და ა.შ.), რომლის შესწავლა არ წარმოადგენს წინამდებარე კვლევის მიზანს. თუმცა, უნდა აღინიშნოს, რომ ასეთ ვითარებაში პრობლემა იკვეთება და იგი უფრო მეტი სიმწვავეით შეახსენებს თავს, როგორც ამერიკელ მომხმარებლებს, ასევე სხვა ქვეყნების მოსახლეობას. რეალურად, ახალი მიდგომის ჩამოყალიბებისა და თანმიმდევრულად გატარებისათვის მსოფლიოს სულ უფრო ცოტა დრო რჩება.

თუ დავესვამთ კითხვას - რა იქნება მომავალში, როგორი ეკონომიკური და ფინანსური წესრიგია საჭირო? - პასუხი, ალბათ, მთავარიდან, ანუ აშშ-ის ეკონომიკიდან უნდა დაიწყო, რამდენადაც იგი, როგორც სამხედრო-პოლიტიკური, ასევე ეკონომიკური თვალსაზრისით მსოფლიოს უპირველესი ქვეყანაა.

ალბათ, სადავო არაა ის, რომ დღეს აშშ-ის ერთ-ერთი მთავარი პრობლემა მზარდი ფედერალური ვალია. ბოლო 50 წლის განმავლობაში (ანალიზი მოიცავს 1961-2010 წლებს)

აშშ-ის ფედერალური ვალის მოცულობა მთლიან შიგა პროდუქტთან (მშპ-თან) მიმართებით იცვლებოდა. ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი 1981 წელს დაფიქსირდა, როდესაც იგი მშპ-ის 32,6% იყო. **(2010 წელს აღნიშნულმა მაჩვენებელმა 93,2%-ს მიაღწია)**. შეიძლება ითქვას, რომ ვალის მოცულობა 1981 წელს იმდენად უმნიშვნელო იყო (994.8 მლრდ დოლარი), რომ იგი სერიოზულ ზეგავლენას ვერ ახდენდა ეროვნული ვალუტის მყიდველობითუნარიანობაზე [1]. იმავე 1981 წელს აშშ-ის მშპ-ის ხვედრითი წონა მსოფლიო მშპ-ში 28,6% იყო. მართალია, 1961 წელთან შედარებით აღნიშნული მაჩვენებელი 45,6%-დან 28,6%-მდე შემცირდა, მაგრამ აშშ-ის ეკონომიკა პირველობას მყარად ინარჩუნებდა.

შემდეგი 30 წლის განმავლობაში აშშ-ის ეკონომიკა საკმაოდ დინამიკურად ვითარდებოდა. მისი მშპ 1981 წელს 3.057 ტრლნ დოლარი იყო, ხოლო 2010 წელს - 14.508 ტრლნ დოლარი დაფიქსირდა, ანუ იგი 4.7-ჯერ გაიზარდა [1].

აღნიშნულზე მრავალმა ფაქტორმა იმოქმედა. ამ ასპექტით, უწინარესად, საინტერესოა აშშ-ის მშპ-ის შემადგენელი კომპონენტები, როგორც პროდუქციისა და მომსახურების, ასევე დანახარჯების ასპექტით. აშშ-ის პრეზიდენტის 2011 წლის ეკონომიკური ანგარიშის მიხედვით[2] მშპ-ში ყველაზე დიდი წილი - 60-70%-ის ფარგლებში ინდივიდუალურ სამომხმარებლო ხარჯებზე მოდის. აღნიშნული მაჩვენებელი თანმიმდევრულად იზრდებოდა. ასე, მაგალითად, თუ 1962 წელს იგი მხოლოდ 62.0 % იყო, 2010 წელს 70.6%-ს მიაღწია, რაც ერთ-ერთი ყველაზე მაღალია აშშ ისტორიაში. მაქსიმალური მაჩვენებელი 2009 წელს დაფიქსირდა, როდესაც მოხმარების დონე მშპ-ის 70.8 % იყო, რაც აბსოლუტურ მაჩვენებლებში 10,001.3 მლრდ დოლარია, ხოლო მინიმალური - 1967 წელს დაფიქსირდა, როდესაც იგი მშპ-ის 61.0%, ანუ 507.8 მლრდ დოლარი იყო. 1967 და 2009 წლებს შორის მოხმარების წილის სხვაობამ მხოლოდ 9.8% შეადგინა, თუმცა მოხმარების სიდიდე, სულ ცოტა, 19-ჯერ გაიზარდა.

კეთილი რთულაველი

მშპ-ის მეორე კომპონენტი სამთავრობო ხარჯებია, რომლის მაქსიმალური წილი მშპ-ში 1967 წელს დაფიქსირდა -23.1%, ხოლო მინიმალური - 1998 წელს - 17.35%. 2010 წელს მთავრობის ხარჯებმა 3002.3 მლრდ დოლარს მიაღწია, რაც მშპ-ის 20.5 %-ია.

მშპ-ის სტრუქტურაში სერიოზული ცვლილება განიცადა ინვესტიციებმა. ასე, მაგალითად, მაქსიმალურ ნიშნულს, 19.2 %, მან 1979 წელს მიაღწია, ხოლო მინიმალური ზღვარი 2009 წელს დაფიქსირდა - 11.3. 2010 წელს კი - 12.4 % იყო. აღსანიშნავია, აგრეთვე, რომ აბსოლუტური მაჩვენებლების მიხედვით ყველაზე მეტი ინვესტიცია 2006 წელს განხორციელდა - 2327.2 მლრდ დოლარი.

საინტერესოა ექსპორტ-იმპორტის მაჩვენებლების ანალიზი. უპირველეს ყოვლისა, აღსანიშნავია, რომ ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების უარყოფითი სადღო მყარად დამკვიდრდა აშშ რეალობაში 1976 წლიდან, ხოლო 1989-2006 წლებში თანმიდევრულად იზრდებოდა. მაქსიმუმს მან 769.3 მლრდ დოლარით 2006 წელს მიაღწია. 2010 წელს აღნიშნული მაჩვენებელი 515.5 მლრდ დოლარი (3.5%) იყო.

ანალიზით ირკვევა, რომ 1962-1969 წწ. სამომხმარებლო ხარჯებში საქონლის ხვედრითი წონა მეტი იყო, ვიდრე მომსახურების. კერძოდ, 1962 – 52.0%; 1963 – 51.8%; 1964 -51.6%; 1965 – 51.8%; 1966 – 51.9%; 1967 – 51.0%; 1968 – 51.0%; 1969 – 50.4%. 1970 წლიდან აღნიშნული თანაფარდობა იცვლება. მან თანმიდევრულად, საპირისპირო მიმართულებით დაიწყო ზრდა და 2008 წლისათვის მომსახურების წილი სამომხმარებლო ხარჯების საერთო მაჩვენებელში 2-ჯერ მეტი გახდა და 6,725.0 მლრდ დოლარი შეადგინა, რაც აშშ-ის მშპ-ის 46.8%-ია. მომდევნო წლებში სხვაობა კიდევ უფრო გაიზარდა მომსახურების ხარჯების სასარგებლოდ.

ზემოთ აღნიშნულიდან ის დასკვნა გამოდის, რომ აშშ-ში ბოლო 50 წლის განმავლობაში მოხმარების დონე მნიშვნელოვნად გაიზარდა, როგორც აბსოლუტურ, ასევე

შეფარდებით მანქანებლებში. წარმოება მოხმარებისათვის უფრო მნიშვნელოვანი გახდა, ვიდრე - სამომავლო ინვესტირებისთვის.

ჩვენი ანალიზის გაგრძელების მიზნით დავუბრუნდეთ აშშ-ის ფედერალური ვალის საკითხს. როგორც ზემოთ აღინიშნა, მისი მოცულობა ბოლო რამდენიმე ათეული წელი თანმიმდევრულად იზრდებოდა, ხოლო მზარდი ინდივიდუალური მოხმარება იფარებოდა ბიუჯეტის ხარჯვითი ნაწილისა და ვალის ზრდის ხარჯზე. მოხმარების მკვეთრი ზრდა ფაქტორთა ერთობლიობამ განაპირობა. შეეხერხებოდა რამდენიმე მათგანზე.

XX საუკუნის 90-იანი წლების დასაწყისში დაფიქსირდა მრავალი ამერიკული კომპანიის შემოსავლებისა და მოგების ზრდა, რაც მსოფლიო ბაზარზე ხელსაყრელი კონიუნქტურის შედეგად იყო. აღნიშნულ პროცესს არაჯეროვნად შეფასებული აქტივების შესყიდვამაც შეუწყო ხელი, რაც სოციალისტური სისტემის დაშლის შედეგად წარმოიშვა მსოფლიოში. მშპ-ის ზრდას ხელს უწყობდა ახალი ბაზრების ათვისებაც, რომელიც საბჭოური ბლოკის დაშლის შემდეგ გაჩნდა. ახალი ბაზრები მზად იყო ათვისებინა (ეყიდა) თითქმის ყველაფერი, რასაც კი შესთავაზებდნენ, რაშიც საქონელზე მეტი წილი მოდიოდა, ვიდრე მომსახურებაზე. აღნიშნულმა პროცესმა ხელი შეუწყო აშშ-ში ეგრეთ წოდებულ ” სამომხმარებლო ბუმს.”

მოხმარების მაღალმა დონემ დაამკვიდრა უფრო მაღალი ცხოვრების სტანდარტები. აღნიშნულის შენარჩუნება ნიშნავს, სულ ცოტა, მოხმარების დონის უცვლელად დატოვებას, ხოლო ზოგიერთ შემთხვევაში კი, მის ეტაპობრივ ზრდას. აქ უნდა ითქვას, რომ აშშ-ში მოხმარების (ხარჯების) დონე იგივე დარჩა (ყოველ შემთხვევაში, არ შემცირებულა), ხოლო შემოსავლების (წარმოების) - მცირდება. ამავდროულად საგულისხმოა, რომ მსოფლიო ბაზარზე ძალას იკრეფენ და ძლიერდებიან აშშ-ის ახალი და ტრადიციული კონკურენ-

ტები. აშშ-ის ეკონომიკის პირველობა ჯერ კიდევ დამაჯერებელია, თუმცა მისი ხვედრითი წონა მსოფლიო ეკონომიკაში მცირდება. ასე, მაგალითად, აშშ-ის მშპ-ის ხვედრითი წონა მსოფლიო ეკონომიკაში 2010 წელს 22,9% შეადგინა (წინასწარი გაანგარიშებით), იგივე მაჩვენებელი 1961 წელს 45,6%, ხოლო 1981 წელს 28,6% იყო.

საკითხის ზემოთ აღნიშნულ ასპექტით განხილვისას საინტერესოა ის ფაქტი, რომ ცივი ომის დასრულებისა და სოციალისტური სისტემის დაშლის შემდეგ, აშშ-ს წარმოეშვა ე.წ. "ზემოგება", რომლის გათვალისწინებით იგეგმებოდა მათი მომავალი აქტიურობა, მათ შორის, ხარჯვით სფეროშიც. აშშ-ში ნელ-ნელა ნჩნდება იმის გაგება, რომ აღნიშნული "ზემოგება" დროებითი ფენომენია და არა მუდმივი შემოსავალი. უკვე აღვნიშნეთ, თუ რატომ მცირდება, ხოლო მომავალში კი საერთოდ გაქრება აღნიშნული "ზემოგება". ამას ემატება ის, რომ ე.წ. მესამე სამყაროს (და არა მარტო) ქვეყნებში გაჩნდა საკუთარი წარმოება, რომელიც ავიწროვებს აშშ-ის მეწარმეებს ადგილობრივ და რეგიონულ ბაზრებზე. ამერიკულ კორპორაციებს უჭირთ მხლოდ ეკონომიკური მეთოდებით აწარმოონ კონკურენტული ბრძოლა იმ ქვეყნების მწარმოებლებთან, სადაც იაფი მუშახელი და ნედლეულია. ამიტომ აშშ-ის კომპანიები ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებითა და ინოვაციური პროდუქციის შეთავაზებით ცდილობენ დინამიკურად განვითარებად ბაზრებზე პოზიციების შენარჩუნებას, რაც ძალზე ძვირია და მას თავისი სპეციფიკა გააჩნია [14].

ყოველივე ამას, სულ ცოტა, უნდა მოჰყოლოდა კორექტივები აშშ-ის ხარჯვით პოლიტიკაში, რაც განხორციელდა კიდევაც და რეალურად ხარჯების შემცირებით კი არა, არამედ ზრდით გამოიხატა. ამას აშშ-ის ფედერალური ვალის ზრდა და დოლარის გაუფასურება მოჰყვა. ასე, მაგალითად, აშშ-ის შრომის სამინისტროს (United State Department of Labor. Bureau of Labor Statistics) მონაცემების მიხედვით, 1961 წელს 1000 დოლარით შეძენილ პროდუქციაში 2013 წლის

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

დასაწყისისათვის 7810.90 დოლარს იხდიდნენ, 2001 წელს - 5923.08 დოლარს, 1991 წელს - 4555.18 დოლარს, 1981 წელს - 3040.13 დოლარს, ხოლო 1971 წელს - 1354.52 დოლარს [5].

საანალიზო პერიოდის განმავლობაში საინტერესოდ ვითარდებოდა აშშ-ის მშპ-ის მოცულობა მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით (GDP per capita). ასე, მაგალითად, თუ 1961 წელს აშშ-ს ამ მაჩვენებლით 2852 დოლარით უდავო პირველი ადგილი ეკავა, 1973 წელს მსოფლიოს პირველი ხუთეული ასე გამოიყურებოდა: არაბეთის გაერთიანებული საემიროები - 7527 დოლარი, ლუქსემბურგი - 7373 დოლარი, შვეიცარია - 7007 დოლარი, შვედეთი - 6716 დოლარი, აშშ 6338 - დოლარი. 1975 წელს ლიდერთა ჯგუფს დაემატა ნორვეგია (8127 დოლარი) და დანია (7825 დოლარი). 2010 წელს ამ მაჩვენებლით აშშ (47 200 დოლარი) პირველი ათეულის ზღვარზე იმყოფება [13].

ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ აშშ-ის მშპ-ში ბოლო წლებში იზრდებოდა მოხმარების წილი ინვესტიციებისა და ექსპორტის შემცირების ხარჯზე. სავარაუდოა, რომ ინვესტიციების შემცირება დანაზოგების შემცირებით არის გამოწვეული. ამაზე მიუთითებს საერთაშორისო მონეტარული ფონდის (IMF) მონაცემების საფუძველზე "ekonomi votC" (Economy Watch) მიერ შედგენილი ცხრილი მთლიანი ეროვნული დანაზოგის (Gross National Savings) თაობაზე მშპ-ში [8]. ასე, მაგალითად, თუ ეს მაჩვენებელი აშშ-სათვის 1981 წელს 20.66 % იყო, 2010 წელს მან მშპ-ის 11.58 % შეადგინა.

აღნიშნულიდან არ უნდა შეიქმნას შთაბეჭდილება, რომ ამერიკელები თითქოს ცოტას მუშაობენ. რეალურად საპირისპირო სურათია. ასე, მაგალითად, ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორი ჯულიეტ სკორი (Juliet B. Schor) ჯერ კიდევ 1991 წელს თავის გამოკვლევაში [9] აღნიშნავდა, რომ გასული 20 წლის მანძილზე ამერიკელების მიერ სამსახურში გატარებული დრო განუხრევლად იზრდებოდა და ზრდამ 9 საათს შეადგენდა. შემდგომ წლებში აღნიშნული ტენ-

ავთანდილ ჩუთლაშვილი

დენცია გაგრძელდა. აშშ-ის შრომის სამინისტროს (United State Department of Labor) 2006 წლის ანგარიშის მიხედვით (Chartbook of International Labor Comparisons) ამერიკელები 2004 წელს სამსახურში საშუალოდ 1824 საათს ატარებდნენ [10] და ამით მხოლოდ კორეელებსა (2380 სთ.) და მექსიკელებს (1848 სთ.) ჩამორჩებოდნენ, მაშინ როცა ევროპულ ქვეყნებში ეს მაჩვენებელი გაცილებით ნაკლები იყო (ნიდერლანდებში 1357 სთ., ნორვეგიაში 1363 სთ., საფრანგეთში 1441 სთ., გერმანიაში 1443 სთ.). 2010 წლის ანალოგიურმა ანგარიშმა (Section 2 “Labor Market”, Chart 2.9) აჩვენა, რომ 2008 წლის მიხედვით ამერიკელები სამსახურში საშუალოდ 1792 საათს ატარებდნენ. მათ კორეელები (2316 სთ.), მექსიკელები (1893 სთ.) და იტალიელები (1802 სთ.) უსწრებდნენ. საშუალოდ, ამერიკელი წლის განმავლობაში 250 საათით მეტს მუშაობს, ვიდრე ფრანგი, 360 საათზე მეტს, ვიდრე გერმანელი, 370 საათზე მეტს, ვიდრე ნორვეგიელი და 403 საათით მეტს, ვიდრე პოლანდიელი.

ლოგიკურია ვივარაუდოთ, რომ, თუ ადამიანი ბევრს და ნაყოფიერად მუშაობს, მისი შემოსავალი იზრდება, რაც მეტ ფინანსურ შესაძლებლობებს უჩენს მას. ყოველივე კი კიდევ უფრო ავითარებს აშშ-ის ლეგენდარულ სამომხმარებლო ბაზარს, რაც მომხმარებლისთვის ნამდვილი სამოთხეა. იგი უამრავ და სხვადასხვა სტილისა და მოდელის, ფასისა და გემოვნების საქონელსა და მომსახურებას სთავაზობს ყველას. ჩამოყალიბდა მოხმარებაზე ორიენტირებული საზოგადოება, რომელმაც რაღაც პერიოდის შემდეგ იმაზე მეტის ხარჯვა დაიწყო, ვიდრე რეალურ ღირებულებას ჰქმნიდა. შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ჩამოყალიბდა ე.წ. ვირტუალური სამყარო, რომელიც ნელ-ნელა დისტანცირდება რეალურისგან [15, გვ. 5-16].

ყოველივე აღნიშნულის შემდეგ უპრიანია, შევჩერდეთ ზოგიერთ იმ არაეკონომიკურ შედეგებზე, რომელიც ბოლო რამდენიმე ათეული წელიწადი ფიქსირდება აშშ-ის რეალ-

ობაში. მიუზბრუნდეთ ჰარვარდის უნივერსიტეტის პროფესორს ჯულიეტ სკორის (Juliet B. Schor) წიგნს [9, გვ.2], რომელშიც ჯერ კიდევ 1991 წელს აღნიშნულია, რომ ამერიკელთა თავისუფალი დრო შემცირდა ერთი მესამედით 1970 წელთან შედარებით (Nationwide, people report their leisure time has declined by as much as one third since the early 1970s). მკვლევარის აზრით [9, გვ. 3-4], გაზრდილი სამუშაო დატვირთვები (ტყე რისინგ წორკლოად) წარმოშობს მთელ რიგ სოციალურ პრობლემას. ასე, მაგალითად, ამერიკელთა 30% აღნიშნავდა, რომ თითქმის ყოველდღე განიცდიან სტრესს, რომელმაც გამოიწვია სხვადასხვა დაავადების ზრდა, განსაკუთრებით, ქალბატონებს შორის. დაძაბული მუშაობის განრიგი ავითარებს გულის დაავადებებს, კუჭ-ნაწლავის პრობლემებს, დეპრესიას, ჰიპერტენიას და ა.შ.

პრობლემები იკვეთება ძილთან დაკავშირებით. გამოკვლევების თანახმად, ამერიკელები „ძილის დეფიციტს“ (“sleep deficit”) განიცდიან. მათ უმრავლესობას დამე 60-90 წუთით ნაკლები სძინავთ, ვიდრე საჭიროა ჯანმრთელობისთვის (a majority of whom are currently getting between 60 and 90 minutes less a night than they should for optimum health and performance).

კიდევ ერთი პრობლემა იკვეთება სამსახურსა და ოჯახს შორის დროის ოპტიმალურ განაწილებაში. ქვეყნის მოსახლეობის ნახევარი მიიჩნევს, რომ მათ ოჯახისათვის ძალიან ცოტა დრო რჩებათ (Half the population now says they have too little time for their families)[9, გვ. 3]. ყოველივე ეს არა მარტო ჯანმრთელობასა და ოჯახების სიმტკიცეს უქმნის პრობლემებს, არამედ ირიბად ახალგაზრდა თაობების აღზრდა-განათლებაზეც სერიოზულ ზეგავლენას ახდენს. ასე, მაგალითად, ბერკლეელი სოციოლოგი არლი ხოშჩილდი (Arlie Hochschild) აღნიშნავს, რომ სამსახურს, ბავშვებსა და ქორწინებას შორის არჩევანის გაკეთებისას უკანასკნელი ზარალდება (When job, children, and marriage have to be attended to, it's often the marriage that is neglected). ეკონომისტი სილვია

ხეველეტი (Sylvia Hewlett) თვლის, რომ მთავარი პრობლემა ის, რომ ბავშვები სულ უფრო და უფრო მარტონი რჩებიან, როდესაც მათი მშობლები მუშაობენ (A major problem is that children are increasingly left alone, to fend for themselves while their parents are at work)[10]. კიდევ ერთმა ეკონომისტმა ვიკტორ ფუქსმა (Victor Fuchs) დააფიქსირა, რომ 1960-1986 წლებში მშობლების მიერ შვილებთან გატარებული დრო დავიდა კვირაში 10 საათამდე თეთრკანიანებისათვის და 12 საათამდე - აფროამერიკელებისათვის. აღნიშნულით წარმოქმნილი დეფეციტი აღზრდაში სხვა უამრავ პრობლემას წარმოშობს.

სხვადასხვა სამთავრობო და საერთაშორისო ორგანიზაციის ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემების ანალიზის საფუძველზე განვიხილოთ სხვა პარამეტრი.

ჯანმრთელობის მსოფლიო ორგანიზაციის ანგარიშების მიხედვით [12] შევისწავლეთ აშშ-ში ჭარბწონიანობის პრობლემა. 2005 წლის ანგარიშის მიხედვით, [12, გვ. 23] 1999-2002 წლებში 25.8% მოზარდ ვაჟებს და 31.8% მოზარდ ქალებს ჰქონდათ ჭარბწონიანობის პრობლემა, ხოლო 2011 წლის ანგარიშის მიხედვით [12, გვ. 111], აღნიშნული მაჩვენებელი 2008 წლისათვის გაიზარდა და შესაბამისად 30.2% და 33.2% გახდა. ამავე ანგარიშის მიხედვით (გვ. 70) მშობიარე ქალბატონების სიკვდილიანობის კოეფიციენტი (Maternal mortality ratio) 12-დან (1990 წელს) 2008 წლისათვის 24-მდე გაიზარდა, მაშინ, როცა ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში იგი შემცირდა. ასე, მაგალითად, გერმანიაში იგი 13-დან 7-დე, იაპონიაში 12-დან 6-მდე, საფრანგეთში 13-დან 8-მდე შემცირდა. საბერძნეთში აღნიშნული მაჩვენებელი (მშობიარე ქალბატონების სიკვდილიანობა 100 000 ადამიანზე) მხოლოდ 2-ს უდრის.

აღნიშნულის შემდეგ ხაზი გვინდა გავუსვათ იმ გარემოებას, რომ მხოლოდ სამუშოს მოცულობის, ინტენსიურობისა და დაძაბულობის გამო როდი ხდება ყველა ზემოთ

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

აღნიშნული მოვლენა, მაგრამ პრობლემების ერთობლიობამ გაამწვავა ყოველივე ეს და გამოსავალი მოსაძებნია არა მარტო ეკონომიკის სფეროში. ალბათ, ახლებურად უნდა იქნეს გააზრებული რიგი ფასეულობა (მახასიათებელი), მათ შორის - რატომ ვმუშაობთ ჩვენ ასე და ამდენს, რატომ ვხარჯავთ ამდენს და ამგვარად და ა.შ.

განვითარებადი ქვეყნები (საქართველო მათ შორის) დაინტერესებული არიან აშშ-ის ეკონომიკის სიჯანსაღით, რადგანაც ის, გარკვეულწილად, მათი განვითარებისა და წარმატების საწინდარიცაა. საქართველოსაც აქვს დღეს პრობლემები, მაგრამ სხვაგვარი სახეობის. ახლა კი ერთ-ერთ მათგანზე გვინდა გავამახვილოთ ყურადღება. ქვეყანას გრძელვადიანი და მდგრადი განვითარებისათვის ესაჭიროება შინაგანი პოტენციული და შესაბამისი ფინანსური რესურსები. ყოველივე კი, უპირველეს ყოვლისა, ეროვნული დანაზოგის მოცულობაში გამოიხატება. შეიძლება ითქვას, რომ ჩვენთან აღნიშნულ პარამეტრს არ ექცევა სათანადო ყურადღება. ფაქტია, რომ საქართველოში შიგა ინვესტიციების რესურსი ძალიან მწირია და აქცენტი გადატანილია გარე ინვესტიციებზე, არადა, განვითარების სხვადასხვა თეორიაში დანაზოგების მოცულობას ყველგან დიდი მნიშვნელობა ენიჭება, რადგანაც იგი არის შიგა ინვესტიციებისა და ეკონომიკის განვითარების ერთ-ერთი მძლავრი წყარო.

მსოფლიო ბანკის მონაცემებით [16], აღნიშნული მაჩვენებელი საქართველოში 2008 წელს მშპ-ის მხოლოდ 4%-ს შეადგენდა, 2009 წელს - 2%-ს, 2010 წელს - 11%-ს, 2011 წელს - 13%-ს, ხოლო 2012 წელს - 17%-ს. მიუხედავად ამისა, ჩვენ ჯერ კიდევ საგრძნობლად ჩამოვრჩებით ბევრ მეზობელ ქვეყანას. მაგალითად: აზერბაიჯანს, სომხეთს, რუსეთის ფედერაციას და ასე შემდეგ, რომელთა მთლიანი დანაზოგები 2012 წელს მშპ-ის 41%, 21%, 41%-ია. (იხილეთ ცხრილი 1).

ავთანდილ ჩუთლაშვილი

მთლიანი დანაზოგები (% მშპ-თან) [16]

ცხრილი 1

წლები ქვეყანა	2008	2009	2010	2011	2012	
საქართველო	4	2	11	14	18	
აზერბაიჯანი	52	42	46	38	37	
სომხეთი	29	18	19	20	21	
თურქეთი	16	13	13	14	14	
რუმინეთი	20	21	21	27		23
ბულგარეთი	15	20	22	22	22	
მოლდოვა	23	15	15	13	13	
უკრაინა	21	16	16	15	10	
რუსეთი	32	23	27	31	30	
ჩინეთი	53	53	52	51	49	

იმედი იმისა, რომ ბაზარი თვითრეგულირებას მოახდენს და აღნიშნული საკითხი თავისით მოწესრიგდება, მთლად გამართლებული ვერ იქნება. თავისი წილი სამუშაო, გასაკეთებელი აქვს არა მარტო სამეცნიერო საზოგადოებას, არამედ ბიზნესისა და სახელისუფლებო წრეებსაც.

დანაზოგების ზრდის რა წინამძღვრებია ამჟამად საქართველოს რეალურ სექტორში? უნდა ითქვას, რომ ქართული ოფიციალური სტატისტიკა არ გვანებივრებს ამ მიმართულებით ინფორმაციის სიჭარბით. დასაწყისისთვის განვიხილოთ მოსახლეობის თვიური ფულადი შემოსავალი და თვიური ფულადი ხარჯები. ასე მაგალითად, 2012 წელს შემოსავლებმა 715.6 მლნ.ლარი, ხოლო ხარჯმა 692.8 მლნ ლარი შეადგინა, [18]. გამოდის, რომ შემოსავლები ხარჯებს 22.8 მლნ ლარით სჭარბობს, რაც წელიწადში მხოლოდ 273 მლნ ლარზე ოდნავ მეტია. (იხილეთ ცხრილი 2).

საქართველოს სოციალური ინდიკატორები [17 და 18]
(მლნ ლარი)

ცხრილი 2

წლები	2007	2008	2009	2010	2011	2012
მოსახლეობის თვიური ფულადი შემოსავალი	351.0	455.2	492.1	567.2	617.0	715.6
მოსახლეობის თვიური ფულადი ხარჯი	373.0	466.6	478.1	535.8	599.3	692.8
სხვაობა შემოსავლებსა და ხარჯებს შორის	-22.0	-11.4	14.0	31.4	17.7	22.8
საშუალო წლიური მჩვენებელი	-	-	168.0	376.8	212.4	273.6

უნდა აღინიშნოს, რომ ბოლო წლებში ვითარება უკეთესობისაკენ იცვლება, მაგრამ დადებითი ტენდენციები ჯერ კიდევ საკმარისი არაა ვითარების რეალური გაუმჯობესებისათვის. ჩნდება კითხვები და მათზე ყალიბდება სავარაუდო პასუხები. მაგალითად, როგორ შეიძლება შინა მეურნეობებმა და მოსახლეობამ უფრო მეტი დაზოგონ? რა პოლიტიკა შეიძლება გატარდეს ეროვნული დაზოგვის ნორმის გასაღებლად?

პასუხები, ისევე როგორც კითხვები, მრავალფეროვანი და საინტერესო შეიძლება აღმოჩნდეს. ჩვენ არ გვაქვს პრეტენზია სრულ ჭეშმარიტებაზე. გვინდა მხოლოდ რამდენიმე მოსაზრება დავაფიქსიროთ. კერძოდ:

- დანაზოგების ზრდას ხელს შეუწყობს დაზოგილი შემოსავლების განსხვავებული საგადასახადო რეჟიმით

დაბეგვრა;

- სახელმწიფო დანაზოგების ზრდა შესაძლებლად მიგვაჩნია სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტისა და პროფიციტის უკეთ რეგულირების მეშვეობით;

- შიგა ფინანსურ ბრუნვაში სახელმწიფოსა და კერძო სექტორის რესურსების ჩართულობის ზრდა დაეხმარება დაზოგილი სახსრების განთავსების შესაძლებლობების გაუმჯობესებას და ა.შ.

გარკვეული სამუშაოებია ჩასატარებელი ერთობლივი მოხმარების სტრუქტურის ოპტიმიზაციის, საბანკო სექტორის რეგულირების სრულყოფის, ფინანსური ბაზრის შემდგომი განვითარების, მოსახლეობის ფინანსური განათლების ამაღლების მიმართულებით. ყოველივემ, სულ ცოტა, ხელი უნდა შეუწყოს ქვეყნის შესატყვისი მოხმარების სტრუქტურის ფორმირებას, საპროცენტო სპრედის შემცირებას, ადმინისტრაციული და მმართველობითი ხარჯების ოპტიმიზაციას, აუტსორსინგის პრაქტიკის შეზღუდვას, ლარიზაციის კოეფიციენტის ამაღლებას, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მრავალფეროვნებას, დაეხმაროს ჩვენს თანამოქალაქეებს, დამოუკიდებლად დაგეგმონ საკუთარი ფინანსები და მართონ ოჯახის მომავალი და ა.შ.

ჩვენი აზრით, ეროვნული დანაზოგების ნორმის ზრდა უნდა განვიხილოთ არა როგორც მიზანი, არამედ როგორც ქვეყნის ეკონომიკის განვითარების საშუალება. მოსახლეობას არა მარტო დანაზოგი, არამედ მისი უსაფრთხო, მომგებიანად განთავსებისა და ეფექტიანად გამოყენების საშუალება უნდა ჰქონდეს.

**The Main Indicators of Economic
Development for the USA**

A.Chutlashvili

Changes in the global economy conduct to the changes in the

savings and expenses in the structure of the world and national GDP. As a result, the public debt are grows for many countries, year by year. The review of the some economic indicators in the leading economy of the world is one of the purposes of that research.

The author examines US GDP in the last 50 years, structure of the federal debt, national savings, gross national product per capita and some social indicators. Keeping leading positions in the world economy and finance require substantial efforts from USA and it will be effective only if will use different kinds of joint actions (scientific, political, military, cultural etc).

Some questions which are important for development of financial system of Georgia also are considered.

Key words: financial markets, GDP, spending, budget policy, federal debt, GDP per capita, national saving, global economy.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Historical Tables. The Budget. Office of Management and Budget.(Table 7.1-Federal Debt at the End of Year. 1940-2018) www.whitehouse.gov/omb/budget/Historicals

2. 2011 Economic Report of the President, gv.188-189. Council of Economic Advisers. www.whitehouse.gov/administration/eop/cea/economic-report-of-the-President

3. Historical Debt Outstanding – Annual 1950-2010 www.treasurydirect.gov/gov/reports/pd/histdebt/

4. Federal Debt www.fms.treas.gov/bulletin/ World Resources Institute. Economics, Business, and the Environment — GDP: GDP per capita, current US dollars - <http://earthtrends.wri.org/text/economics-business/variable-638.html>

5. aSS Sromis saminstros infliaicis kalkulatori http://www.bls.gov/data/inflation_calculator.htm

6. Development Data Group, The World Bank. 2008. 2008 World Development Indicators Online. Washington, DC: The World Bank.

Available at: <http://go.worldbank.org/U0FSM7AQ40>.

7. U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business. Web: bea.doc.gov/bea/regional/spi/.

8. United States (US, USA or America) Gross National Savings (% of GDP) Statistics http://www.economywatch.com/economic-statistics/United-States/Gross_National_Savings_Percentage_of_GDP/

9. Juliet B. Schor. The Overwork American: The Unexpected Decline of Leisure. www.users.ipfw.edu/reflethe/american.html

10. Chartbook of International Labor Comparisons. US Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. <http://www.bls.gov/fls/chartbook/chartbook2010.pdf>

11. Arlie Hochschild. The Second Shift

12. World Health Statistics (2006-2011) <http://www.who.int/whosis/whostat/en/index.html>

13. Definition of GDP – per capita (PPP) – <http://www.indexmundi.com/g/g.aspx?c=us&v=67>

14. Tbilisi ekonomikur urTierTobaTa saxelmwifo universitetis samecniero Sromebis krebuli, Tbilisi, 2009 w.;

15. Tbilisi ekonomikur urTierTobaTa saxelmwifo universitetis samecniero Sromebis krebuli, Tbilisi, 2010 w.;

16. Gross savings (% of GDP)/ Data/ Table – The World Bank data.worldbank.org/indicator/NY.GNS.ICTR.ZS

17. საქართველოს ეროვნული ბანკის 2012 წლის ანგარიში (გვ.142)

18. საქართველოს ეროვნული ბანკის მონეტარული და საბანკო სტატისტიკის ბიულეტენი; იანვარი-ივლისი, 2013წ. [პტტპ://ნბგ.გოვ.გე/ინდეხ.პპპ?მ=352](http://www.nbr.gov.ge/indeks.php?m=352)

19. World Economic outlook. April 2013. Hopes, Realities, Risks <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>

**რაციონალური არჩევანის პრობლემა
პოსტსაბჭოთა პოლიტიკურ ბაზრებზე**

ინგა ბალარჩიშვილი

**ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი,
ივ. ჯაფახიშვილის სახ.
თსუ-ის ასოცირებული პროფესორი**

პოსტსაბჭოთა ეკონომიკების ტრანსფორმაციის პროცესი განუყოფლად დაკავშირებული პოლიტიკურ პროცესებთანაც. ეკონომიკის და პოლიტიკის მჭიდრო კავშირი ვლინდება პოლიტიკურ არჩევანზე ეკონომიკური ფაქტორების გავლენასა და ეკონომიკაზე პოლიტიკური ფაქტორის უკუგავლენაში [7].

მიუხედავად იმისა, რომ პოლიტიკური ბაზრის თეორიის მრავალი დებულება საკამათოა (მაგალითად, სწორია თუ არა საზოგადოებრივი, მათ შორის პოლიტიკური ინსტიტუტები განვიხილოთ როგორც ბაზარი; რამდენად დეტერმინირდება პოლიტიკური ბაზრის აქტორების მოქმედება სარგებლიანობის ეგოისტური მოსაზრებებით და რამდენად - „თამაშის წესებით“, ანუ ქცევის ისტორიულად და კულტურულად განპირობებული სტერეოტიპებით, რომლებიც ქმნიან საბაზრო სივრცის გარემოს; სამართლიანია თუ არა ჩიკაგოს (გ. ბეკერი, ჯ.სტიგლერი, რ.ქოუზი, რ. პოზნერი, ს. პელცმანი და სხვ.), ვირჯინიის (ჯ. ბიუქენენი, რ. ვაინინგი, გ. ტალოკი, ჯ. ბრენანი და სხვ.) და სხვა სკოლების მიერ განვითარებული რაციონალური არჩევანის კონცეფციის პრეტენზია უნივერსალური კვლევითი პარადიგმის შექმნაზე), მან გაათავისუფლა პოლიტიკური აზრი მაკრო-ისტორიული და მაკრო-სოციოლოგიური დეტერმინიზმისგან, ხელი შეუწყო ინდივიდის „რეაბილიტაციას“, რომელიც მიჰყვება

პირად ინტერესებს და მოქმედებს პოლიტიკურ სივრცეში ავტონომიურად და გაცნობიერებულად, შესაძლებელი გახადა პოლიტიკური ბაზრის ძირითადი მოქმედი პირების - ამომრჩევლების, დეპუტატების და ჩინოვნიკების ქცევის ინტერპრეტირება.

პოლიტიკური ბაზარი პოლიტიკური საქონლისა და მომსახურების (იდუმის, პროგრამების, მართვის სტილის, ლიდერის იმიჯის) წარმოებისა და განაწილების სისტემაა, რომელიც შედარებით ეფექტიანად უზრუნველყოფს ერთმანეთს შორის კონკურირებადი გამყიდველების (პარტიების, პოლიტიკოსების, ბიუროკრატის) და მყიდველების (ამომრჩევლების, მოქალაქეების) ინტერესთა მნიშვნელოვანი რაოდენობის შეთანხმებას. პოლიტიკური ბაზარი შეიძლება აღმოცენდეს მხოლოდ წარმომადგენლობითი დემოკრატიის პირობებში. „ლიბერალურ დემოკრატიაში, - წერდა კ. ეროუ, - არსებობს კოლექტიური არჩევანის რეალიზაციის ორი გზა: ხმის მიცემა, რომელიც გამოიყენება პოლიტიკური ხასიათის გადაწყვეტილებების მისაღებად და საბაზრო მექანიზმი, რომელიც გამოიყენება ეკონომიკური ხასიათის გადაწყვეტილებების მისაღებად“ [13, გვ.19].

პოლიტიკური ბაზარი - ეს არის სივრცე, რომელშიც ხდება ამომრჩეველთა ხმების გაცვლა კანდიდატთა წინასაარჩევნო დაპირებებზე, მოქალაქეთა მხარდაჭერის და ლოიალურობისა - პოლიტიკოსებისა და მმართველების მიერ პროექტირებად გადაწყვეტილებებზე. ამასთან, პოლიტიკური ბაზრის ყველა აქტორი მოქმედებს საკუთარი მიზნების მიღწევისათვის [8, გვ. 5]. „პოლიტიკური ბაზარი - ეს არის ველი, რომელზეც აქტორთა შორის კონკურენციულ ბრძოლაში იბადება პოლიტიკური პროდუქცია: პრობლემები, პროგრამები, კონცეფციები, მოვლენები, რომლებიდანაც უნდა აირჩიონ ჩვეულებრივმა მოქალაქეებმა“ [1, გვ. 11].

ზოგიერთი ავტორი უშუალოდ აიგივებს დემოკრატიას პოლიტიკურ ბაზართან: „დემოკრატიას უწოდებენ

პოლიტიკური ბაზრის ან ძალაუფლების ბაზრის სისტემას, ან საბაზრო პოლიტიკას (საბაზრო ეკონომიკის ანალოგიურად). ეს არის საბაზრო პრინციპის პირდაპირი პროექცია პოლიტიკურ ცხოვრებაში. კანდიდატები - საქონლის მიმწოდებლები არიან, ამომრჩევლები - მომხმარებლები. მომხმარებლის ძალაუფლების უზრუნველყოფა ხდება პოლიტიკური პლურალიზმის მეშვეობით, ე.ი. მიმწოდებლებს შორის კონკურენციის არსებობით.

პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში პოლიტიკურ აქტორთა ქცევის რაციონალურობა მნიშვნელოვნად განპირობებულია თვით ამ ბაზრის სპეციფიკით, კერძოდ: 1) პოლიტიკური ბაზრის მბრძანებლურ-ადმინისტრაციული რეგულირება და მისი მონოპოლიზაცია, როგორც შედეგი; 2) ადმინისტრაციული რესურსის აქტიური გამოყენება წინასაარჩევნო კამპანიის პროცესში; 3) წინასაარჩევნო კამპანიის ჩატარებისას ოპოზიციის მიერ მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების სრულად გამოყენების არარსებობა; 4) პოლიტიკური ბაზრის უფრო აშკარა „საბაზრო“ ხასიათი, ვიდრე განვითარებულ ქვეყნებში, რაც დაკავშირებულია დემოკრატიული კულტურის, ტრადიციის და სტრუქტურების არარსებობასთან; 5) ადამიანთა ცნობიერებით და ქცევებით მანიპულირება მასმედიის საშუალებების, როგორც პოლიტიკური მარკეტინგის ინსტრუმენტის მეშვეობით.

ადნიშნული თავისებურებანი განაპირობებს პოსტ-საბჭოთა ინდივიდის ქცევის მიზეზების ძიებას არა მარტო რაციონალური არჩევანის კლასიკურ თეორიებში, არამედ ისტორიულ, სოციალურ, ფსიქოლოგიურ და სხვ. კონტექსტსაც. ვინაიდან კლასიკური მიდგომა არ ითვალისწინებს პოლიტიკური სისტემის ტრანსფორმაციის დინამიკურ პროცესს. ჯერ ერთი, ვარაუდები, რომლებიც საფუძვლად უდევს პოლიტიკური ბაზრის თეორიას, არა ყველა პოლიტიკოსის და ამომრჩევლისთვისაა რეალური. როგორც გამოკვლევები აჩვენებს, საარჩევნო გადაწყვეტილება ძალიან

ხშირად წარმოადგენს არა რაციონალური განსჯის, არამედ ემოციონალური სწრაფვის შედეგს, რაც ეჭვქვეშ აყენებს თვით ხმის მიცემის პროცედურის, როგორც დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესის მექანიზმის, ფასეულობას; მეორე, ვარაუდი იმის შესახებ, რომ ამომრჩეველს აინტერესებს საჯარო პოლიტიკის საკითხები, და არჩევანს ამ საფუძველზე აკეთებს, საკამათოა. არანაკლებ როლს თამაშობს ამომრჩევლის იდენტიფიკაცია გარკვეულ პარტიასთან, ან კანდიდატის პირადი მიმზიდველობა; მესამე, ყველა მოდელი მოითხოვს, რომ ამომრჩეველს შეეძლოს მისთვის შეთავაზებული პოლიტიკური ალტერნატივების რანჟირება იმგვარად, როგორც ეს მას აწყობს. ეს რანჟირება მყარია არჩევნებიდან არჩევნებამდე. თუმცა, ცხოვრება აჩვენებს, რომ რიგითი ამომრჩეველი არც ისე დაინტერესებულია პოლიტიკით, რომ ჰქონდეს მყარი და უცვლელი უპირატესობები საზოგადოებრივად მნიშვნელოვანი პრობლემების მიმართ. მაშინაც კი, თუ ეს უპირატესობები არსებობს, ადამიანებს არა აქვთ იმუნტივტი ძლიერი პროპაგანდისტული კამპანიის წინააღმდეგ, არ შეუძლიათ გაუძლონ დარწმუნებას. ასეთი ფაქტები ადასტურებს, რომ არჩევნები არ შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ამომრჩეველთა უპირატესობების მარტივი აგრეგირება, როგორც ამას ამბობს პოზიტივისტური მიმართულება; მეოთხე, თანამედროვე კვლევებით არ დასტურდება ვარაუდი პარტიებისა და კანდიდატების შესახებ ამომრჩევლის სრული ინფორმირებულობის თაობაზე. ინფორმაციის მიღება დაკავშირებულია დროის და ძალების დანახარჯებთან. ვინაიდან რიგით მოქალაქის ინდივიდუალური „ხმის ფასი“ არც ისე დიდია, ამიტომ პოლიტიკური ინფორმაციის მისაღებად მინიმალურ ძალისხმევას იყენებს. სერიოზული პოლიტიკური ინფორმაციის დეფიციტის პირობებში ამომრჩეველი გამოიყენებს იმ ინფორმაციას, რომლის მიღებაც ადვილია - მაგალითად, კანდიდატის პიროვნების, ხასიათის, მისი ოჯახის, მხარდამჭერების და ა.შ.

ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა

შესახებ. ამ პირობებში იზრდება მასობრივი ინფორმაციის საშუალებების მნიშვნელობა, რაც პირდაპირ მუშაობს პარტიის თუ კანდიდატის კეთილსასურველი ან არაკეთილსასურველი იმიჯის შექმნაზე.

რაციონალური ქცევის პრობლემა აისახება ე.წ. „ეკონომიკის კონსტიტუციის“ ან, როგორც მას უწოდებენ, ბაზრის კონტრაგენტებს შორის „შეთანხმების პაკეტის“ სპეციფიკაშიც. იგი ქცევის ნორმათა ერთობლიობაა, რომელიც უზრუნველყოფს ბაზარზე გარიგებათა განხორციელებას და წონასწორობის მიღწევას. პოლიტიკური ბაზრები პოსტსაბჭოთა სივრცეში აერთიანებს როგორც საბაზრო ეკონომიკის კონსტიტუციის, ასევე მბრძანებლური ეკონომიკის კონსტიტუციის ნიშნებს (ცხრილი).

საბაზრო და მბრძანებლური ეკონომიკის ნორმათა სისტემა

ქცევის ნორმები საბაზრო ეკონომიკაში	ქცევის ნორმები მბრძანებლურ ეკონომიკაში
რთული უტილიტარიზმი	მარტივი უტილიტარიზმი
მიზანრაციონალური ქცევა	ფასეულობით-რაციონალური ქცევა
დეპერსონიფიცირებული ნდობა	პერსონიფიცირებული ნდობა
ემპათია	„შენ - მე, მე - შენ“
თავისუფლება პოზიტიური გაგებით	-----
კანონისადმი ნებაყოფლობითი მორჩილება	კანონისადმი მორჩილების დემონსტრირება

პოსტსაბჭოთა პოლიტიკური ბაზრებისთვის უპირატესად დამახასიათებელია მონაწილეთა მარტივი უტილიტარიზმი - ინდივიდთა მისწრაფება, მოახდინონ თავიანთი სარგებლიანობის მაქსიმიზება საკუთარი პროდუქტიული საქმიანობისგან დამოუკიდებლად (რთული უტილიტარიზმისგან განსხვავებით, რომელიც გულისხმობს სარგებლიანობის მაქსიმიზებას პროდუქტიული საქმიანობის საფუძველზე). მარტივი უტილიტარიზმის ილუსტრირებას წარმოადგენს, მაგალითად, რუსეთის პოლიტიკურ ბაზარზე პარაზიტული კონკურენციის ტექნოლოგიების ფართოდ გავრცელება, რაც გულისხმობს საარჩევნო ბლოკების და ხელისუფლების ცალკეული მაძიებლის მიერ პუტინის, სტავინის, კომუნისტური პარტიის, მოძრაობა „ერთობის“ და სხვათა „სავაჭრო მარკების“ გამოყენებას, რაც არ მოითხოვს ძალისხმევას ახალი პოლიტიკური პროდუქტის შექმნაზე. აქცენტირება კონკურენტების „ანტიდოვლათზე“ (არა ჯ. ბიუქენინისეული გაგებით, არამედ როგორც შეუსრულებელი დაპირებები, ანუ „უხარისხო“ პოლიტიკური საქონელი) და მისი გადაქცევა საკუთარ პოლიტიკურ დოვლათად, ასევე შეიძლება ჩაითვალოს მარტივი უტილიტარიზმის გამოვლინებად (მაგალითად, 2013 წლის საპრეზიდენტო არჩევნებში „ნაციონალური მოძრაობის“ ლოზუნგი „ქართული ოცნების 84 დაპირებიდან 76 არ შესრულდა! ოცნება არ მუშაობს!“). ამომრჩეველთა ცალკეული სეგმენტი, თავის მხრივ, ხშირად ცვლის თავის ხმას პროდუქტების, წამლების და ა.შ. ნაკრებზე იმის ნაცვლად, რომ პოლიტიკური სიტუაციის ანალიზის საფუძველზე გათვალონ ამა თუ იმ პოლიტიკური საქონლის „შეძენით“ მიღებული მოგება.

მეორე კრიტერიუმის მიხედვით, პოსტსაბჭოთა ინდივიდის ქცევა უფრო მეტად მიზანრაციონალურია, ვიდრე ფასეულობით-რაციონალური, ე.ი. გულისხმობს გარე სამყაროს საგნების და სხვა ადამიანების განსაზღვრული ქცევის მოლოდინს და ამ მოლოდინის გამოყენებას

საკუთარი რაციონალურად დასმული და გააზრებული მიზნის მიღწევის „საშუალებად“ და „პირობად“ [3, გვ. 628]. ამ თვალსაზრისით, არცთუ უსაფუძვლოა ე. დაუნის თეზისი იმის შესახებ, რომ „პარტიები უფრო აყალიბებენ პოლიტიკას იმისათვის, რომ მოიგონ არჩევნები, და არა იგებენ არჩევნებს იმისათვის, რომ ჩამოაყალიბონ პოლიტიკა“ [14, გვ. 27-28]. ასეთი ქცევა განსხვავდება მბრძანებლური ეკონომიკის ფასეულობით-რაციონალური ქცევის ნორმისაგან, სადაც ბაზრის სუბიექტთა მოტივაცია განსაზღვრულია პარტიული იდეოლოგიით, მაღალი ფასეულობებით („მშვიდობა მთელ მსოფლიოში“, „ყველაფერი საუკეთესო - ბავშვებს“) და არა მარტო პრაგმატული ინტერესით.

თანამედროვე პოსტსაბჭოთა პოლიტიკური ბაზრებისთვის დამახასიათებელია ნდობის უაღრესი პერსონიფიკაცია (მბრძანებლური ეკონომიკის ნორმა). ამ თეზისს ადასტურებს ის ფაქტი, რომ პარტიული სიით ხმის მიცემის მოტივად გამოდის ნდობა მისი ლიდერისადმი.

რაც შეეხება ბარტერული გაცვლის პრინციპს - „შენ-მე, მე - შენ“, იგი გამოიხატება როგორც პოპულისტური დაპირებების „ნაკადში“, ასევე არჩევნებში გამარჯვებული კანდიდატის მიერ თავისი მომხრეებისათვის პოლიტიკური ვალის ადმინისტრაციული თანამდებობების სახით დაბრუნებაში. თანდათანობით ვითარდება ემპათიის ნორმაც, როგორც ინდივიდის უნარი, დააყენოს საკუთარი თავი კონტრაგენტის ადგილზე და გარიგებას შეხედოს მისი თვალთ, გაიგოს მისი ინტერესების, შეგრძნებების და განზრახვების დინამიკა. პოლიტიკური ელიტის მცდელობა, განსაზღვროს პოტენციური „მყიდველის“ დამოკიდებულება თავისი საქონლისადმი, წარმატების საიმედო საფუძველია. წინააღმდეგ შემთხვევაში ამომრჩეველთა განწყობა - „ყველას წინააღმდეგ“ მთავრდება არჩევნებზე გამოცხადების დაბალი მაჩვენებლით, რაც ა პრიორი გულისხმობს არჩეული ხელისუფლების ლეგიტიმურობის კრიზისს.

კანონისადმი დამოკიდებულების თვალსაზრისით, პოსტსაბჭოთა ქვეყნების პოლიტიკურ ბაზრებზე აშკარად შეინიშნება „ორაზროვნების“ პრობლემა. ე.ი. სოციუმში მიღებული ნორმებისადმი ერთგულების საჯარო დემონსტრირება, რაც არ შეესაბამება ინდივიდთა შინაგან რწმენას და ვლინდება მათი საქმიანობის წინააღმდეგობრობაში.

ნეონსტიტუციური მიდგომის თვალსაზრისთ, პოსტსაბჭოთა პოლიტიკურ ბაზრებზე რაციონალური ქცევის ერთ-ერთ დეტერმინანტად შეიძლება გამოვეყნოთ ამომრჩევლის ინფორმირებულობის ფაქტორი. თანამედროვე კვლევებით არ დასტურდება პარტიებისა და კანდიდატების შესახებ ამომრჩეველთა სრული ინფორმირებულობის ვარაუდი. ამომრჩეველთა უმეტესობა ძალიან ზედაპირულადაა ინფორმირებული საკანონმდებლო და აღმასრულებელი ორგანოების საქმიანობის შესახებ. საქმე ეხება ამომრჩეველთა მიერ პოლიტიკური ინფორმაციის მიღების და გააზრების მაღალ ტრანსაქციურ ხარჯებს. სწორედ ამიტომ ამომრჩეველთა ქცევა ხშირად სტერეოტიპიზებული და მითოლოგიზებულია, ექვემდებარება იდეოლოგიის გავლენას და ნაკლებად რაციონალიზებულია. პოლიტიკური ბაზრის იდეალურ მოდელში აქტორები ფლობენ ერთნაირ ინფორმაციას საქონლის შესახებ და ამ ინფორმაციის საფუძველზე ურთიერთქმედებენ. მყიდველებმაც და გამყიდველებმაც იციან, რომ პოლიტიკური საქონელი თვისებრივი თვალსაზრისით არაერთგვაროვანია, იციან, რომელი ხარისხობრივი მახასიათებლები და რა რაოდენობით არსებობს საქონელთა საერთო მასაში, მაგრამ, არ იციან საქონლის ცალკეული ერთეულის ინდივიდუალური მახასიათებლები. ინფორმაციის ასიმეტრია მიწოდების მხარის სასარგებლოდ იწვევს იმას, რომ მყიდველი პოლიტიკური საქონლის ხარისხს აფასებს სტატისტიკურად, ხოლო გამყიდველისთვის ცნობილია საქონლის თითოეული ერთეულის ხარისხი ინდივიდუალურად.

ინფორმაციის ასიმეტრიული განაწილება იწვევს „ცუდი“ პოლიტიკური საქონლის მიერ „კარგი“ პოლიტიკური საქონლის გამოძევებას ბაზრიდან, ანუ „გაუარესებად შერჩევას“ (ადვერსე სელექციონ), რაც კონტრაქტამდელი ოპორტუნიზმის ერთ-ერთი ფორმაა. შედეგად, გარემოს არახელსაყრელი პირობების გამო, პოტენციურ პარტნიორებად გამოდიან ის ეკონომიკური აგენტები, რომლებიც ყველაზე ნაკლებად სასურველია მოცემული სუბიექტისათვის. გარდა ამისა, წინასაარჩევნო კამპანიის პროცესში ამომრჩევლის მიერ ინფორმაციის წყაროების დაყოფა სანდო და არასანდო ინფორმაციად, ზღუდავს არჩევანის საზღვრებს და მას ფსევდორაციონალურ ხასიათს აძლევს.

ინფორმაციის ასიმეტრიასთან დაკავშირებულია მეორე ეფექტიც - არაკეთილსინდისიერების რისკი, როდესაც გარიგების მეორე მონაწილეს არ შეუძლია გააკონტროლოს თავისი კონტრაგენტის ქცევა (მაგალითად, გამარჯვებული კანდიდატის გაწვევა ამომრჩეველთა კორპუსის მიერ საკმაოდ რთული პროცედურაა). გარდა ამისა, ინფორმაციის ასიმეტრია შეიძლება ეფუძნებოდეს რესურსების შეზღუდულობას - ინფორმაციის მისაწვდომობის არაერთნაირ შესაძლებლობებს („დახურული“, კულუარული ინფორმაციის პირობები), რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანი ფაქტორია ქცევის მოტივების ფორმირების და საკუთარი ინტერესების გაცნობიერების დროს.

„ეკონომიკური ხმის მიცემის“ თეორიის მიხედვით (მ. ფიორინა), არსებობს პირდაპირი კავშირი ეკონომიკის მდგომარეობასა და არჩევნების შედეგებს შორის. ელექტორალურ ქცევაში ამომრჩევლები ორიენტირდებიან მხოლოდ ცხოვრების ხარისხზე მოცემული ხელისუფლების დროს, და ასეთ ქცევას აგრეთვე შეიძლება ეწოდოს რაციონალური. თუმცა ბოლომდე ცხადი არ არის, ხმის მიცემის დროს არჩევანი ეფუძნება ამომრჩეველთა მიერ საკუთარი ეკონომიკური მდგომარეობის შეფასებას („ეგოცენტრული

ხმის მიცემა“), თუ მთლიანად ქვეყნის ეკონომიკის მუშაობის შედეგებს („სოციოტროპული ხმის მიცემა“).

ამ კონცეფციის მიხედვით თუ შევაფასებთ, პოსტ-საბჭოთა ქვეყნების პოლიტიკური ბაზრები არაერთგვაროვანია. თუ, მაგალითად, რუსი ამომრჩევლისთვის, როგორც აღნიშნავენ მკვლევარები, დამახასიათებელია ახალი ხელისუფლების წარმატების მოლოდინი (პერსპექტიული არჩევანი), საქართველოში ელექტორალური ქცევის მოტივი უკანასკნელი ათწლეულის განმავლობაში წინა ხელისუფლების საქმიანობის შედეგების შეფასებაა (რეტროსპექტიული არჩევანი)- („ერთიანი ნაციონალური მოძრაობის“ მხარდაჭერა - „მოქალაქეთა კავშირის წინააღმდეგ, „ქართული ოცნების“ მხარდაჭერა - „ერთიანი ნაციონალური მოძრაობის“ წინააღმდეგ). გარდა ამისა, რუსი ამომრჩევლის არარაციონალურობა შეიძლება აიხსნას ადამიანთა უმრავლესობის პოლიტიკისადმი ინტერესის შეზღუდულობით ან არარსებობით და ქვეყნის პოლიტიკურ ცხოვრებაში მონაწილეობისგან „თვითგამორიცხვით“. მოქალაქეთა რწმენის არარსებობა არჩევნებისადმი, როგორც მმართველი ელიტის ფორმირების მექანიზმისადმი, მნიშვნელოვნად ამცირებს მოქალაქეთა ელექტორალურ აქტიურობას. პოლიტიკური სისტემისგან, მისი ინსტიტუტებისა და ფასეულობებისგან იმედგაცრუების შედეგად ქცევის დამახასიათებელი ნიშანი ხდება პოლიტიკური ფრუსტრაცია, რაც წარმოშობს აბსენტეისტთა დიდ რაოდენობას, რომელთა უმრავლესობა უღარიბესი ფენის თვითგადარჩენის პრობლემათაა დაკავებული. თუმცა, მსოფლიოში ცოტაა დემოკრატიული ქვეყნები, სადაც არჩევნებში 90%-ზე მეტი ამომრჩეველი მონაწილეობს. მაგალითად, დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში არჩევნებში მონაწილეობის მაჩვენებელი მერყეობს 75-85%-ს შორის ინტერვალში. განსაკუთრებულ გულგრილობას არჩევნებისადმი ავლენენ შვეიცარიის მოქალაქეები: მაგ., 1984 წლის არჩევნებში მონაწილეობდა

საქონლის მფლობელები და საქონლის პოლიტიკა

ამომრჩეველთა მხოლოდ 48,3%. აშშ-ში ამომრჩეველთა გამოცხადება უკვე XX საუკუნის 20-იანი წლების დასაწყისში დაეცა 50%-მდე, 1960-იან წლებში, რაღაც დროით გადააჭარბა 60%-ს, ხოლო შემდეგ ისევ დაეცა 50%-მდე.

აბსენტიზმი პოსტსაბჭოთა პოლიტიკურ ბაზრებზე შეიძლება ორგვარად ავსნათ: ერთი მხრივ, ნახევარ საუკუნეზე მეტი ხნის განმავლობაში გაბატონებული „ათვისებული უმწიკობის“ ეტატიზტური სინდრომით, რომლის არსია ის, რომ „ადამიანი, არაერთხელ დარწმუნებული სიტუაციის უკონტროლობაში, საკუთარი მოქმედებებით მოვლენათა მსგეველობის შეცვლის შეუძლებლობაში, საბოლოოდ, საერთოდ უარს ამბობს ძიებისგან. ხდება მორჩილი და შემსრულებელი“. ის ვერ ხედავს პოლიტიკურ პროცესში მონაწილეობის სარგებლობას. ამ თვალსაზრისით, მსგავსი ქცევა რაციონალურია (რაციონალ იგნორანცე). მეორე მხრივ, ასეთი ამომრჩეველი არაფერს „იხდის“, მაგრამ იღებს პოლიტიკურ საქონელს სამთავრობო პროგრამების სახით. ის ცდილობს გამოიყენოს საზოგადოებრივი დოვლათი უფასოდ და გადაიქცევა „უბილეთო მგზავრად“ (ფრეე-რიდერ), რაც საზოგადოებრივი არჩევანის თეორიის თვალსაზრისით, არარაციონალურია.

პოსტსაბჭოთა ქვეყნების ღია პოლიტიკურ სისტემაზე გადასვლის ერთ-ერთი ინსტიტუციური ფაქტორი მრავალპარტიულობაა. პოლიტიკური პარტიების უმრავლესობას პოსტსაბჭოთა სივრცეში არა აქვს მკვეთრი იდეოლოგია და არ წარმოადგენს დიდი სოციალური ჯგუფების ინტერესების გამომხატველს. ხელისუფლების ინიციატივით შექმნილი პარტიების არსებობა, როგორც ფიქტიური ალტერნატივა, საპროტესტო ელექტორატის მიზიდვის მიზანს ემსახურება [5, გვ. 92-96]. პოლიტიკური პარტიების კლასიკური იდეოლოგიური დისკურსის ადგილს იკავებს კვაზიიდეოლოგიური დისკურსი [6, გვ. 167] - როგორც იდეების, სიმბოლური სახეების, პრეზენტაციული შოუების

ერთობლიობა, რაც აგრეთვე ართულებს რაციონალური არჩევანის პრობლემას. შოუ-პოლიტიკა, როგორც პოლიტიკური ბაზრის კომუნიკაციური ელემენტი, თავისი დამახასიათებელი ნიშნებით - ილუზორულობა, სანახაობრიობა, ინტერაქტიულობა, კარნავალურობა, ჰედონისტურობა - ასტიმულირებს პოლიტიკური პროდუქტის მასობრივი მომხმარებლის ემოციურ კავშირს პოლიტიკურ ბრენდთან. საბოლოოდ ვიღებთ შოუ-პოლიტიკის ვიზუალურ-ემოციური კომპონენტის დომინირებას რაციონალურ-განსჯით კომპონენტზე, რაც თანამედროვე ინფორმაციული და სამომხმარებლო საზოგადოების საყოველთაო ტენდენციაა, მაგრამ, განსაკუთრებით კარგად მუშაობს ტრანსფორმაციულ ეკონომიკაში. ამ ტენდენციას გამოხატავს პოლიტიკის „სიმბოლური სივრცის“ გაფართოებაც (მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ „ნარინჯისფერი რევოლუციის“ დღეებში ნარინჯისფერი ბაფეთები კიევის ქუჩებში). პოლიტიკური საქონლის შექმნა სიმბოლოების მეშვეობით, რასაც მიმართავენ პოლიტიკური პარტიები თავიანთი ხარჯების მინიმიზირების მიზნით, აქცენტის გაკეთება ემოციურ შემადგენელზე, პოსტსაბჭოთა პოლიტიკური ბაზრების ერთ-ერთი დამახასიათებელი ტენდენციაა. სიმბოლოები იძლევა ინფორმაციის წარმოდგენის, გაფორმების და მყისიერი გადაცემის საშუალებას, რაციონალური გააზრების და ამისთვის საჭირო დროის დანახარჯების გარეშე. ინდივიდუალური უპირატესობებით ნაკარნახევი არჩევანი ილუზორულია. იგი განპირობებულია თვით სამომხმარებლო საზოგადოების სტრუქტურით, რომელიც მნიშვნელობას ანიჭებს არა საქონელს, არამედ აბსტრაქტულ ფასეულობებს. სიმბოლოები აყალიბებს ადამიანის ცნობიერებაში ასოციაციებს და სტერეოტიპულ სახეებს იმისა, რაც რეალურად არ არსებობს. მოთხოვნილებანი იწარმოება იმ საქონელთან ერთად, რომელიც მათ აკმაყოფილებს (უმუშევრობასთან, კორუფციასთან ბრძოლის მოწოდებები).

ეს უკანასკნელი გადაიქცევა სიმულაციურ ნიშნად, რაც ახდენს რეალობის ჩანაცვლებას და იმიტირებას [2, გვ. 91]. ამომრჩევლების მიერ მიღებული სიმბოლო განსაზღვრავს პოლიტიკური პარტიისადმი ლოიალურობის ხარისხს და წარმოადგენს „კონტროლირებადი გრძნობების პირობით რეფლექსს“ [4, გვ. 15-32]. „ძლიერი ხელისადმი“ სწრაფვა, რაც დამახასიათებელია პოსტსაბჭოთა ქვეყნებში ხელისუფლების აღქმის მენტალური თავისებურებებისათვის, იწვევს ამომრჩეველთა ორიენტაციას პერსონალურ პოლიტიკურ „ბრენდზე“ (ვ. პუტინი, ვ. ჟირინოვსკი, ვ. იუშჩენკო, ი. ტიმოშჩენკო, მ. სააკაშვილი). სიმბოლურ მნიშვნელობას იძენენ პარტიული ფერებიც. მაგალითად, ცისფერს იყენებენ პარტიები, რომლებიც ცდილობენ დაარწმუნონ ამომრჩევლები თავიანთ სტაბილურობაში (მაგალითად, „ერთიანი რუსეთი“ - რუსეთში, „რეგიონების პარტია“ - უკრაინაში).

თანამედროვე პოლიტიკა მნიშვნელოვანწილად სამომხმარებლო საზოგადოების ატრიბუტი გახდა. მოთხოვნილებათა სულ უფრო მზარდი მრავალფეროვნება, მისი რანჟირების აუცილებლობა, ახალ მომხმარებელთა წრის მიზიდვა, შენარჩუნება და გაფართოება ახალი სამომხმარებლო ფასეულობების შექმნისა და მიწოდების მეშვეობით, აგრეთვე მასთან დაკავშირებული კომუნიკაციები პოლიტიკური ბაზრის მართვას განაპირობებს [11, გვ. 176-181]. პოლიტიკურ ბაზარზე ამომრჩეველი სარგებლობს სხვადასხვა „ნაკარნახევით“, როგორცაა პარტიული ბრენდისადმი ლოიალურობა, ჯგუფური კუთვნილება, პარტიული იდენტიფიკაცია. მაგალითად, უკანასკნელი საპარლამენტო კამპანიების შედეგები რუსეთსა და უკრაინაში აჩვენებს, რომ ამომრჩევლები უფრო მეტად ორიენტირდებიან მსხვილცნობილ პოლიტიკურ ძალებზე, რომლებსაც არჩევნების მომენტში უკვე აქვთ გარკვეული ისტორია და მიღწევები თავიანთ საქმიანობაში და უარს ამბობენ უშუალო წინასაარჩევნო პროექტებისადმი ნდობაზე, რაც ვირტუალურობის ნიშნებს

ატარებს. დამახასიათებელია არჩევანის გაკეთება არა წინასაარჩევნო გამოსვლების და პროგრამების გაააზრების საფუძველზე, არამედ ირაციონალურად [10, გვ. 266].

გარდამავალ სისტემაში ძლიერდება ქცევის პოლიტიკურ-ფსიქოლოგიური დეტერმინანტებიც, მათ შორის, მოსახლეობის მენტალური განწყობების და საზოგადოებაში დომინირებადი პოლიტიკური კულტურის გავლენა რაციონალურ არჩევანზე. პოლიტიკური ცნობიერება შედგება როგორც რაციონალური (ცოდნა და შეხედულებები), ასევე ირაციონალური კომპონენტისგან (გრძნობები და შეგრძნებები). პოლიტიკური ქცევა განისაზღვრება არა მხოლოდ გაცნობიერებული მოტივებით (მოტივები-მიზნები), არამედ არაცნობიერითაც. „სოციალური არაცნობიერი“, რომელიც გამოხატავს ინდივიდის სოციუმში ყოფნის მოთხოვნილებას და იზოლაციის შიშს [12, გვ. 349], ხდება აფილაციის მოტივი - სხვებთან ყოფნის მისწრაფება, რაც ქმნის ინდივიდებისთვის დაცულობის და ერთიანობის შეგრძნებას, ასტიმულირებს კონფორმისტულ ქცევას. მხოლოდ პირადი პრეფერენციების საფუძველზე გაკეთებული არჩევანის შემთხვევაში, სუბიექტის პოლიტიკური „შენაძენის“ გარეშე დარჩენის საფრთხე განსაზღვრავს პოლიტიკური საქონლის რეიტინგების წინასწარი პუბლიკაციების ეფექტიანობას და ხმის მიცემას მოტივით - „როგორც ყველა“ („დადუმების სპირალი“).

ამგვარად, პოლიტიკური და ეკონომიკური სისტემის ტრანსფორმაციის დინამიკური პროცესი განაპირობებს პოლიტიკური ბაზრის სუბიექტების ქცევის ტრანსფორმაციასაც, რომლის თავისებურებათა გათვალისწინება დემოკრატიული საზოგადოების აშენების მნიშვნელოვანი წინაპირობაა. „საზოგადოებრივი კონსენსუსის პოლიტიკა მოითხოვს არა მარტო საქმიანობის განხორციელებას არსებული უპირატესობების საფუძველზე, არამედ სოციალური გადაწყვეტილებების ათვისებასაც, რომელიც ხელს

===== ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა
უწყობს ინდივიდუალური უპირატესობების და ნორმების
განვითარებას“ [9, გვ. 278].

The Problem of Rational Choice on the Postsoviet Political Markets

I.Balarjshvili

The process of transformation of post soviet economies inextricably are linked with political process. The close relationship between economics and politics is demonstrated by the influence of economic factors on the political choice and inverse influence of political factors on the economics.

The article analyzes the peculiarities of post soviet political markets and rational behavior of political actors: absence or instability of political preferences; prospective / retrospective choice; asymmetry of information on the political market for the benefit of supply side; growing the role of short-term factors (peculiarity of the election campaign, the image candidate, content of political communication); Personification of government (orientation of support to the leader, not the political party or ideology); political frustration and absenteeism; determinants of rational political-psychological behavior; electoral conformism.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Алтухова Н.Ю. Политический маркетинг в современной России: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата политических наук. - Ставрополь, 2006. – С. 11.
2. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака. М. : Академический проект. 2007. С. 91.
3. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990. С. 628.
Downs A. An Economic Theory of Democracy. – New York,

1957. P. 27–28.

4. Ивановский, З. В. Партии и выборы: закономерности и особенности правового регулирования // Латинская Америка. 2008. № 3. С. 15–32.

5. Ионова А.А. Электоральное поведение как форма политического участия // Актуальные проблемы социогуманитарного знания (Сборник научных трудов). Выпуск XL. – М.: «Прометей» МПГУ, 2009. – С. 92–96.

6. Нежданов Д. В. «Политический рынок» как системообразующая метафора современного политологического дискурса/Д. В. Нежданов, О. Ф. Русакова // Полис: Политические исследования. 2011. № 4. С. 167.

7. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора. Курс лекций: Учебное пособие для вузов. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005.

8. Политический рынок и политический маркетинг: концепции, модели, технологии. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 1999. – С.5.

9. Сен А. Развитие как свобода. – М.: Новое изд-во, 2004. С. 278.

10. Сковиков, А. К. Политическое участие акторов в избирательном процессе // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. 2013. № 11 (270). Ч. I. С. 266.

11. Титова, Л. Г. Мифологизация политического процесса в контексте коммуникативного взаимодействия власти и общества // PolitBook. 2013. № 1. С. 176–181.

12. Фромм, Э. Из плена иллюзий / Душа человека. Мыслители XX в. – М.: Республика, 1992. С. 349.

13. Arrow K.J. Choix collectifs et preferences individuelles. – Paris, 1974. P. 19.

14. Downs A. An Economic Theory of Democracy. – New York, 1957. P. 27–28.

**სამედიცინო შეგნახველი
ანაბრების სისტემა –
ჯანდაცვის ეფექტიანი
ღაფინანსების მექანიზმი**

თენგიზ ვერულავა
მედიცინის აკადემიური დოქტორი,
ილიას სახელმწიფო უნივერსიტეტის
სრული პროფესორი

დიდი ფრანგი მწერლის ონორე დე ბალზაკის სიტყვებით: „ქვეყნად არაფერია სრულყოფილი, გარდა უბედურებისა“. იდეალური და სრულყოფილი არც არაფერი არსებობს. სრულყოფილება განუწყვეტელი და გამუდმებული მისწრაფებაა სრულყოფისაკენ, ანუ პროცესია და არასოდეს როგორც არსებული, უკვე მიღწეული. როგორი შეიძლება იყოს ჯანდაცვის სრულყოფილი, საუკეთესო სისტემა? ჯანდაცვის ასეთი სისტემა გულისხმობს სამედიცინო მომსახურების შეუზღუდავ ხელმისაწვდომობას, როდესაც ადამიანს აქვს ნებისმიერი სახეობის სამედიცინო მომსახურების აბსოლუტურად თავისუფალი არჩევანი.

შეუზღუდავი ხელმისაწვდომობის გარდა, საუკეთესო სისტემის დროს, პაციენტი დაცული უნდა იყოს სამედიცინო მომსახურების ხარჯების როგორც ფინანსური, ასევე ფსიქოლოგიური ტვირთისაგან, ანუ პაციენტი იზოლირებულია ხარჯებისაგან. იგი მიიღწევა ისეთ შემთხვევაში, როდესაც სამედიცინო მომსახურების ხარჯებს მთლიანად იხდის საღაზღვევო კომპანია და/ან სახელმწიფო (5, გვ. 46).

აღმოჩნდა, რომ ჰიპოთეტური საუკეთესო სისტემის ორივე პრინციპი: შეუზღუდავი ხელმისაწვდომობა და ჯან-

დაცვის ხარჯებისაგან პაციენტის სრული იზოლირება ერთმანეთთან შეუთავსებელია. თუ პაციენტს აქვს სამედიცინო მომსახურებაზე შეუზღუდავი ხელმისაწვდომობა და ამასთან იგი იზოლირებულია ჯანდაცვის ხარჯებისაგან, მაშინ აუცილებლად დადგება სამედიცინო მომსახურებაზე მოთხოვნის ლიმიტირების საკითხი (მაგ., სახელმწიფო განსაზღვრავს ჯანდაცვის ბიუჯეტს, პრიორიტეტებს). აქედან გამომდინარე, ზოგი მომხმარებელი ვერ მიიღებს მისთვის სასურველ სამედიცინო მომსახურებას და შესაბამისად, სისტემა არ იქნება ყველასათვის ერთნაირად ხელმისაწვდომი. ფაქტობრივად, ორივე პრინციპი დარღვეულია, რაც ნიშნავს, რომ სრულყოფილი ჯანდაცვის სისტემა არ არსებობს.

მთელ მსოფლიოში შეინიშნება ჯანდაცვის ხარჯების ზრდა. აშშ-ში მედიქეას სახელმწიფო პროგრამით ხარჯები მთლიანი შიგა პროდუქტის 3%-ს აღწევს, რამაც 2050 წელს შესაძლოა 9%-ს მიაღწიოს [1]. მკვლევართა აზრით, ჯანდაცვის ხარჯების ზრდის უმთავრესი მიზეზია პაციენტის იზოლირება სამედიცინო მომსახურების ხარჯებისაგან (5, გვ. 48). აშშ-ში ჯანდაცვის ხარჯების დაახლოებით 85%-ს იხდის მესამე მხარე - სახელმწიფო ან სადაზღვევო კომპანია.

ეკონომიკის სხვადასხვა დარგში საქონლის წარმოებას, დაფინანსებას, და განაწილებას თავად კერძო სექტორი ახორციელებს, ცხადია, სახელმწიფოს მცირე მარეგულირებელი როლით. ამისაგან განსხვავებით, ჯანდაცვის სექტორში სამედიცინო მომსახურების დაფინანსებასა და მიწოდებაში სახელმწიფო უმთავრესი მოთამაშე გახდა. განვითარებულ ქვეყნებში ჯანდაცვის ხარჯებში სახელმწიფო ხარჯების წილი 75%-მდე გაიზარდა, ხოლო აშშ-ში იგი 50%-ს აღწევს. გარდა ამისა, აშშ-ის სადაზღვევო სექტორში სახელმწიფოს შედავათიანი გადასახადები აქვს დაწესებული, რითაც მის არაპირდაპირ სუბსიდირებას ახდენს. აღნიშნულთან დაკავშირებით, მილტონ ფრიდმანი ხაზს უსვამდა: “რეფორმების

უმეტესობა რაც XX საუკუნის მეორე ნახევარში განხორციელდა, არასწორი გზით მიდის... ექიმების, საავადმყოფოების მიერ გაწეულ სამედიცინო მომსახურებაზე იხდის იხდის არა პაციენტები, არამედ მესამე მხარე - სადაზღვევო კომპანია ან სახელმწიფო” [3].

ჩვეულებრივ, როდესაც ბაზარში რაიმე საქონელს ვყიდულობთ, მესამე მხარე არ იხდის ჩვენს მაგივრად, არამედ პირდაპირ გამყიდველს ვუხდით თანხას. ჯანდაცვის ბაზარზე, როდესაც პაციენტი დაზღვეულია და შემთხვევის დადგომისას არაფერს იხდის, ანუ ხარჯებისაგან იზოლირებულია, იგი არ არის დაინტერესებული ეფექტიანად, მომჭირნედ გასწიოს მკურნალობის ხარჯები. მას სტიმული აქვს ჭარბად მოიხმაროს ჯანდაცვის სერვისები. თავის მხრივ, ექიმისთვისაც მისაღებია, რომ პაციენტი მასთან მიმართვისას არაფერს იხდის, ხოლო სამედიცინო მომსახურებაზე გაწეულ ხარჯებს, მის მაგივრად, მესამე მხარე (სახელმწიფო და/ან სადაზღვევო კომპანია) დააფინანსებს. აღნიშნულის შედეგად ექიმის მიერ დანიშნული მომსახურება შესაძლოა აბსოლუტურად არააუცილებელი და არაეფექტიანი აღმოჩნდეს.

ჯანდაცვის ხარჯებისაგან პაციენტების იზოლირებასთან დაკავშირებული უარყოფითი მოვლენების თავიდან ასაცილებლად მნიშვნელოვანია ჯანდაცვის სექტორში თავისუფალი ბაზრის პრინციპების დანერგვის ხელშეწყობა, რაც გულისხმობს პაციენტსა და ექიმს შორის შუამავლის, მესამე გადახმველი მხარის როლის შემცირებას და საკუთარ ჯანმრთელობაზე პიროვნების პასუხისმგებლობის როლის ამადლებას. სწორედ ამ პრინციპების განვითარებას უწყობს ხელს სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემა.

მოკლე ისტორია. სამედიცინო შემნახველი ანაბრების შესახებ იდეა ჩაისახა აშშ-ში 1970-იან წლებში. პრეზიდენტ ნიქსონის ადმინისტრაციის პერიოდში, 1974 წელს ამერიკის სამედიცინო ასოციაციის ეკონომისტმა ჯესი ჰიქსონმა შეი-

მუშავა ჯანდაცვის ბანკების იდეა. იდეის მიხედვით, დამსაქმებელს ჯანდაცვის თანხები უნდა შეეგნანა დაქირავებულთა ინდივიდუალურ შემნახველ ანაბრებზე მათი სამედიცინო საჭიროებისათვის.

ჯესი პიქსონის მოსაზრება სამედიცინო შემნახველი ანაბრების შესახებ გაიზიარა ცნობილმა ეკონომისტმა, ნობელის პრემიის ლაურეატმა მილტონ ფრიდმანმა. 1984 წელს სინგაპურში მიიღეს კანონი სამედიცინო შემნახველი ანაბრების შესახებ. აშშ-ში 2003 წელს პრეზიდენტმა ჯორჯ ბუშმა ხელი მოაწერა კანონს სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემის განვითარების შესახებ.

სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემის ძირითადი პრინციპები. სამედიცინო შემნახველი ანაბრები განიხილება როგორც ჯანდაცვის დაფინანსების ალტერნატიული მეთოდი. იგი წარმოადგენს ინდივიდუალურ შემნახველ ანაბრებს, რომლის მთავარი უპირატესობებია:

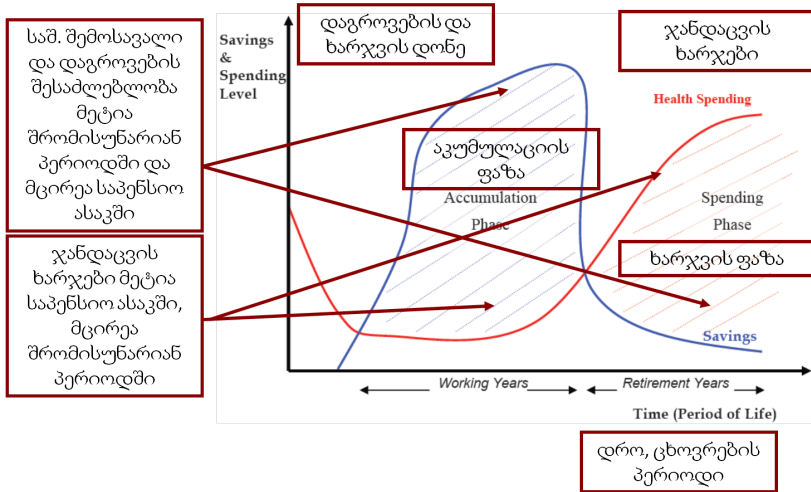
- პერსონალური პასუხისმგებლობის ამაღლება;
- მომავალში მოსალოდნელი ჯანდაცვის მაღალი ხარჯებისათვის თანხების დაგროვების ხელშეწყობა (პერსონალური ცხოვრების ციკლის დროის გადანაწილება);
- პაციენტების მხრიდან ჯანდაცვის ხარჯებზე კონტროლის სტიმული;
- ჯანდაცვის სისტემაში დამატებითი სახსრების მობილიზების სტიმული;
- ორიენტაცია პრევენციულ ჯანდაცვაზე (ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების ხელშეწყობა).

სამედიცინო შემნახველი ანაბრების უმთავრესი უპირატესობაა პაციენტის პერსონალური პასუხისმგებლობის ამაღლება. იგი ეფუძნება პერსონალური ცხოვრების ციკლის დროის გადანაწილების პრინციპს (Personal Life-Cycle Time Pooling), რაც გულისხმობს აქტიური ცხოვრების პერიოდში თანხების დაგროვებას მომავალში მოსალოდნელი

ჯანდაცვის მაღალი ხარჯებისათვის (იხ. ნახ. 1).

პერსონალური ცხოვრების ციკლის დროის გადანაწილება, თანხების დაგროვება, ინდივიდუალური დაგროვების მოცულობა და ჯანმრთელობის ხარჯები

ნახ. 1



სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემისაგან განსხვავებით, დაზღვევის სისტემა ეფუძნება სოლიდარობის პრინციპს, სადაც დაზღვეულები თავიანთ რისკს გადასცემენ საერთო ფონდს, რომლის მეშვეობით ხორციელდება რისკის გადანაწილება ფონდში გაერთიანებულ დაზღვეულებს შორის.

ადამიანის საშუალო შემოსავალი და თანხების დაგროვების შესაძლებლობა მაღალია ეკონომიკურად აქტიურ, ანუ შრომისუნარიან პერიოდში, ვიდრე საპენსიო ასაკში. მეორე მხრივ, ჯანდაცვის ხარჯები დაბალია ახალგაზრდა ასაკში და ასაკის მატებასთან ერთად იზრდება. ეკონომიკურად აქტიურ პერიოდში ადამიანი ინდივიდუალურად აწარმოებს თანხების დაგროვებას, რომელიც შეუძლია გამოიყენოს

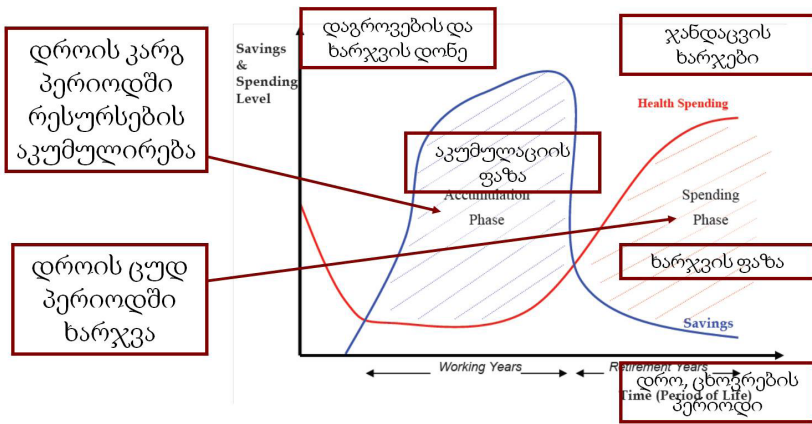
თენგიზ ვერულავა

ცხოვრების შემდგომ პერიოდებში ჯანმრთელობის მოსალოდნელი ხარჯების დასაფარავად [4].

სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემა, ანუ თანხების დაგროვება მომავალში მოსალოდნელი ჯანმრთელობის ხარჯებისათვის, ამცირებს დაზღვევის სისტემისათვის დამახასიათებელ რისკის გადანაწილების თაობაზე შორის ტვირთს [4]. ინდივიდუალური შემნახველი ანაბრები ადამიანს საშუალებას აძლევს რესურსები დააგროვოს დროის კარგ პერიოდში, რაც შესაძლებელია გამოყენებულ იქნეს დროის შემდგომ, შედარებით არასასურველ პერიოდში (მაგ. სიბერე, ეკონომიკური კრიზისი, უმუშევრობა) [4] (იხ. ნახ. 2).

პერსონალური ცხოვრების ციკლის დროის გადანაწილება, თანხების დაგროვება, ინდივიდუალური დაგროვების მოცულობა და ჯანმრთელობის ხარჯები.

ნახ. 2



სამედიცინო შემნახველი ანაბრების უმთავრესი მიზანია პერსონალური პასუხისმგებლობის ამღლება. იგი ეფუძნება იმ მოსაზრებას, რომ ადამიანთა უმრავლესობა პასუხისმგებელი უნდა იყოს ჯანდაცვის საკუთარ დანახარჯებზე. ამისგან განსხვავებით, დაზღვევისათვის დამახასიათებელია

კოლექტიური პასუხისმგებლობა. მდგომარეობას ართულებს ის გარემოება, რომ სადაზღვევო შემთხვევის დადგომისას დაზღვეული არაფერს იხდის, იგი იზოლირებულია ხარჯებისაგან, რაც ჯანდაცვის სერვისების ზედმეტად მოხმარების სტიმულებს განაპირობებს. დაზღვევისაგან განსხვავებით, სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემის დროს მოქმედებს ეკონომიკური პრინციპი - ჯანდაცვის სერვისების მოთხოვნაზე გავლენას ახდენს სამედიცინო მომსახურების ფასი, შესაბამისად მცირდება მისი ზედმეტად მოხმარება, არააუცილებელი სამედიცინო მომსახურების ჩატარების სტიმული. სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემის დროს პაციენტი დაინტერესებულია გასწიოს ჯანდაცვის ხარჯებზე კონტროლი, რადგან რაც უფრო ნაკლებ თანხას დახარჯავს, მით მეტი დაუგროვდება ანგარიშზე და მით მეტად იქნება დაცული მომავალში ჯანდაცვის მოსალოდნელი მაღალი ხარჯებისაგან (იხ. ცხრილი 1).

პერსონალური პასუხისმგებლობა ითვალისწინებს საკუთარ ჯანმრთელობაზე ზრუნვას ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების მეშვეობით. რაც უფრო მეტად მისდევს ადამიანი ცხოვრების ჯანსაღ წესს, მით ნაკლებად დასჭირდება სამედიცინო მომსახურება და შესაბამისად, მით მეტს დააგროვებს ანგარიშზე. სინგაპურში პრევენციული ჯანდაცვის ღონისძიებებს ფართო ხელშეწყობა აქვს სახელმწიფოს მხრიდან. ფართოდ ხორციელდება ეროვნული პროგრამების სუბსიდირება (ეროვნული იმუნიზაციის პროგრამა, მეგრდის და საშიფლოსნოს ყელის კიბოს სკრინინგი, აგრეთვე ინტეგრირებული სკრინინგის პროგრამა, ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების პროგრამები) [6].

სამედიცინო შემნახველი ანაბრების და დაზღვევის
სისტემის შედარება

ცხრილი 1

სამედიცინო შემნახველი ანაბრები	დაზღვევის სისტემა
<p>ეთიკური საშიშროების პრევენცია; ჯანდაცვის ხარჯებზე ინდივიდუალური პასუხისმგებლობის ხელშეწყობა; სახსრების დაგროვებისკენ მოტივაცია; არააუცილებელი სერვისების თავიდან აცილება; დაგროვილი თანხის გამოყენება მომავალში ჯანდაცვის ხარჯებისათვის</p>	<p>ექიმებს და პაციენტებს არ აქვთ ხარჯთ-ეფექტური მკურნალობის სტიმული. დაზღვეულები დაინტერესებული არიან ჩაიტარონ არააუცილებელი სერვისები, რადგან დაზღვევა ბენეფიციარებს უზრუნველყოფს შემთხვევის დადგომისას უფასო მომსახურებას ან ძალიან დაბალ თანაგადახდებს.</p>
<p>შემნახველი ანაბრები მისდევს ბენეფიციარებს</p>	<p>სადაზღვეო პრემია არ მისდევს ინდივიდუალურ პირებს, დაგროვებით არ იზრდება დროთა განმავლობაში, და არ ფარავს ყველა სერვისს</p>
<p>ხარჯების შემცირება</p>	<p>ხარჯების ზრდა</p>

სამედიცინო შემნახველი ანაბრების დადებითი მხარეა პორტატიულობა. ფიზიკურ პირებს, რომლებიც ფლობენ ჯანდაცვის შემნახველ ანგარიშებს, სხვა სამუშაო ადგილზე გადასვლისას შეუძლიათ გადაიტანონ თავიანთ ანგარიშზე არსებული ბალანსი.

სამედიცინო შემნახველი ანაბრები ჯანდაცვის სხვა სერვისებზე, კერძოდ ძვირადღირებული სამედიცინო მომსახურების სახეობებზე დამატებითი სახსრების მობილიზების სტიმულს იძლევა. სამედიცინო შემნახველი ანაბრების მეშვეობით ხორციელდება შედარებით დაბალხარჯიანი სამედიცინო მომსახურების უზრუნველყოფა. რაც უფრო ნაკლებად მოიხმარს პაციენტი ასეთ სერვისებს, მით უფრო მეტი გროვდება თანხა შემდგომ პერიოდში შედარებით ძვირადღირებული სამედიცინო მომსახურების დასაფინანსებლად.

სამედიცინო შემნახველი ანაბრების ადმინისტრირება შეიძლება ბანკის, სადაზღვევო კომპანიის ან სხვა არასაბანკო ორგანიზაციის მიერ. უფრო ხშირად, ის განთავსდება საბანკო დაწესებულებებში. შედეგად იზრდება ფინანსური ინსტიტუტების სარგებლები, რაც თავის მხრივ, ქვეყნის საბანკო სისტემის მდგრადობას ზრდის. სამედიცინო შემნახველი ანაბრებზე საპროცენტო განაკვეთები, დივიდენდები ან კაპიტალის ზრდა არ ექვემდებარება გადასახადებს. ფიზიკური პირის შემოსავლებს ემატება გადასახადისაგან თავისუფალი დეპოზიტები. აშშ-ის შიგა შემოსავლების სამსახური (Internal Revenue Service) სამედიცინო შემნახველი ანაბრების გახსნაზე ადგენს მაქსიმალურ ლიმიტს: 3050 \$ ერთი პირზე, 6150 \$ ოჯახის მოცვაზე. სინგაპურში სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემა (მედისეივი), აშშ-ისგან განსხვავებით, წარმოადგენს სავალდებულო სისტემას.

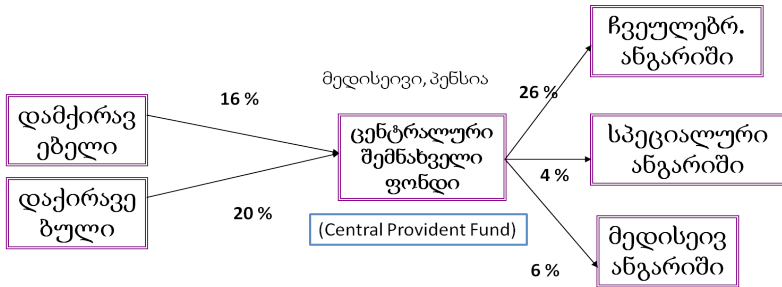
სინგაპურის მედისეივის პროგრამა. მედისეივი, რომელიც სინგაპურში შემოღებულ იქნა 1984 წელს, წარმოადგენს სავალდებულო სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სქემას. მედისეივი სავალდებულო საპენსიო სქემის (Central Provident Fund - CPF) ერთ-ერთი ნაწილია, სადაც შენატანი შეადგენს ხელფასის 36%-ს (16% დამსაქმებლის წილი და 20% - დაქირავებულის წილი). შენატანების გადახდა ხორციელდება ინდივიდუალურ ანგარიშებზე, საპენსიო და სამედიცინო ხარ-

თენგიზ პერულავა

ჯების უზრუნველსაყოფად. შენატანები თავს იყრის ცენტრალურ შემნახველ ფონდში, საიდანაც ჩვეულებრივ ანგარიშზე გადაირიცხება 26%, სპეციალურ ანგარიშზე 4%, ხოლო ჯანდაცვის ხარჯებისათვის მედისეივის ანგარიშზე გადაირიცხება 6% (იხ. ნახ. 3).

ცენტრალურ შემნახველ ფონდში შენატანები

ნახ. 3



ქვემოთ მოცემული ცხრილი 2 ასახავს ცენტრალურ შემნახველ ფონდში შენატანების განაწილებას ასაკის მიხედვით. დაქირავებულთა და დაქირავებულთა შენატანები განსხვავებულია ასაკის მიხედვით. 55 წლამდე 36%-ს შეადგენს, შემდგომ წლებში მცირდება 8.5%-მდე. 55 წლამდე დაქირავებულთა შენატანები შეადგენს 16%-ს, ხოლო დაქირავებულთა შენატანები შეადგენს ხელფასის 20%-ს. 55 წლის ზევით შენატანების ზომა სხვადასხვაა და იცვლება ასაკის მატებასთან ერთად. 55-60 წლამდე დაქირავებულთა და დაქირავებულთა შენატანები შეადგენს შესაბამისად 6 და 12.5%-ს, 60-65 წლის ასაკში - 3.5 და 7.5%-ს, ხოლო 65 წელზე ზევით ასაკში - 3.5 და 5%-ს. ამასთან, საპენსიო ნაწილის შენატანების გადახდა წყდება 65 წლის ზევით. მედისეივის ანგარიშზე შენატანები ასევე დამოკიდებულია ასაკზე და იზრდება ასაკის მატებასთან ერთად, კერძოდ, 35 წლამდე შენატანი შეადგენს ხელფასის 6%-ს, 35-45 წლის ასაკში - 7%-ს, 45-65 წლის ასაკში - 8%-ს. 60 წელს ზევით - 8,5%-ს [12].

ცენტრალურ შემნახველ ფონდში შენატანების განაწილება

ცხრილი 2

დაქორაგებულის ასაკი (წლები)	დაქორაგებულის შენატანები (ხელფასის %)	დაქორაგებულის შენატანები (ხელფასის %)	შენატანები სულ (ხელფასის %)	ხეულებრივი ანგარიში (%)	სპეციალური ანგარიში (%)	მედიისეის ანგარიში (%)
35 და ნაკლები	16	20	36	26	4	6
35-45	16	20	36	23	6	7
45-55	16	20	36	22	6	8
55-60	6	12.5	18.5	10.5	0	8
60-65	3.5	7.5	11	2.5	0	8.5
65-ზე მეტი	3.5	5	8.5	0	0	8.5

მედისეივის ანგარიშზე თანხის მაქსიმალურ რაოდენობას განსაზღვრავს მედისეივის შენატანების ზღვარის (Medisave Contribution Ceiling - MCC) ორგანიზაცია. 2009 წლის მონაცემებით, იგი შეადგენდა \$37,000-ს. ნებისმიერი შენატანი, რომელიც აღემატება დადგენილ ზღვარს, გადატანილ იქნება 55 წლამდე ასაკის პირთა სპეციალურ ანგარიშზე, ხოლო 55 წელს ზევით პირებისათვის კი გადაიტანება საპენსიო ანგარიშზე. როდესაც 55 წლის ზევით პირს სურს გავიდეს მედისეივის სქემიდან, მას ანგარიშზე უნდა ჰქონდეს მინიმუმ \$32,000 (2009), ხოლო აღნიშნული თანხის ზევით არსებობის შემთხვევაში შეუძლია გაიტანოს მხოლოდ ამ მინიმალურზე მეტი თანხა.

მედისეივი სავალდებულო სისტემაა. შენატანების გადახდა სავალდებულოა როგორც დასაქმებულებისათვის, ასევე იმ თვითდასაქმეულისათვის, რომლის წლიური შემოსავალი აღემატება \$6,000-ს. ფაქტობრივად, მედისეივით სინგაპურის მოსახლეობის დაახლოებით 85%-ია მოცული. 2008 წლის დეკემბრის მონაცემებით, სინგაპურელს მედისეივის ანგარიშზე გააჩნდა დაახლოებით 10,000 აშშ დოლარი [12]. მედისეივით ფინანსდება ბენეფიციარის (აგრეთვე ოჯახის წევრთა) ჰოსპიტალური და ამბულატორიული სამედიცინო მომსახურების გარკვეული სახეობები (ქირურგიული პროცედურები, იმუნიზაცია, სკრინინგი, ოჯახის დაგეგმარების სერვისები, ფსიქიატრიული მომსახურება).

კატასტროფული სამედიცინო ხარჯები. ინდივიდუალური ანაბრებით დაგროვილი თანხა არ არის საკმარისი კატასტროფული სამედიცინო ხარჯებისგან დასაცავად (HIV/AIDS, ქრონიკული დაავადებები, თირკმლის უკმარისობა...). კატასტროფულ ხარჯებთან გამკლავება მხოლოდ სხვა ადამიანებთან ერთად სოლიდარობის, ანუ დაზღვევის უმთავრე-

სი პრინციპის გაზიარებითაა შესაძლებელი. სოლიდარობა გულისხმობს ერთი ადამიანის შესაძლო რისკის განაწილებას სხვა დანარჩენებზე, ანუ რისკები გადანაწილდება ყველა დაზღვეულზე და მათგან ანაზღაურებას მიიღებს მხოლოდ ის, ვისაც მიაღება ზარალი. დაზღვევის დროს ადამიანები თავიანთ რისკს გადასცემენ საერთო ფონდს. რაც უფრო მეტი ადამიანი უზიარებს ერთმანეთს რისკს, მით მეტია სარგებელი, და რაც მთავარია, მით ნაკლებია სადაზღვევო პრემია, და შესაბამისად ნაკლებია სამედიცინო მომსახურების ხარჯი.

ეკონომიკური თვალსაზრისით, ჯანმრთელობის დაზღვევა თავისი არსით განსხვავდება იმისაგან, რასაც ჩვენ დღეს ჯანმრთელობის დაზღვევას ვუწოდებთ. დაზღვევის არსიდან გამომდინარე, ჯანმრთელობის რისკი უნდა იყოს შემთხვევითი, მოულოდნელი. პროგნოზირებადი რისკი არ არის დაზღვევადი რისკი (მაგალითად, ფიზიოლოგიური მშობიარობა, გეგმური ოპერაციები, ექიმთან გეგმური კონსულტაციები...), დაზღვევადია მხოლოდ არაპროგნოზირებადი რისკები (მაგ. პათოლოგიური მშობიარობა). ჯანმრთელობის დაზღვევამ უნდა მოიცვას უმთავრესად ისეთი დაავადებები, რაც კატასტროფულ ხარჯებს განაპირობებს (ქრონიკული დაავადებები). არაპროგნოზირებადი, მაგრამ მცირეხარჯიანი რისკი არ არის დაზღვევადი (მაგალითად, მწვავე ბრონქიტი).

კატასტროფული სამედიცინო ხარჯებისათვის აშშ-ში მოქმედებს მაღალი ფრანშიზის ჯანმრთელობის სქემა (High Deductible Health Plan - HDHP), ხოლო სინგაპურში - მედიშიილდის (Medishield) სქემა. უნდა აღინიშნოს, რომ სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემით სარგებლობისათვის აუცილებელია კატასტროფული სამედიცინო ხარჯების დაზღვევის სქემაში გაწევრიანება.

მაღალი ფრანშიზის ჯანმრთელობის სქემა. აშშ-ში მაღალი ფრანშიზის ჯანმრთელობის სქემა (High Deductible

Health Plan - HDHP) შემოღებულ იქნა 2003 წელს. სადაზღვევო კომპანიებს, სქემის განხორციელების შეთხვევაში, მიეცათ გრკვეული საგადასახადო შეღავათები. სქემაში გასაწევრიანებლად დაწესებულია მინიმალური ფრანშიზა 1000 \$ ერთი პირისათვის და 2000 \$ - ოჯახისათვის. 2008 წლის მონაცემებით, ამ სქემით მოცულია 65 წლამდე ასაკის პირთა 8% (7 მლნ. პირი).

ფრანშიზა არის ზარალის ნაწილი, რომელიც აკლდება სადაზღვევო ანაზღაურებას და იფარება დაზღვეულის მიერ, ანუ მას არ ფარავს სადაზღვევო ორგანიზაცია. რაც უფრო მაღალია ფრანშიზა, მით მეტი სტიმული აქვთ პაციენტებს უფრო შეგნებულად მიუდგნენ ხარჯებს სამედიცინო მომსახურების მისაღებად გადაწყვეტილების მიღებისას. აღნიშნული ამცირებს სამედიცინო მომსახურების ჭარბად მოხმარებას, რაც, მთლიანობაში, თანხების ეკონომიის (დაგროვების) საშუალებას იძლევა. ამასთან, რაც უფრო მაღალია ფრანშიზა, მით დაბალია სადაზღვევო პრემია და შესაბამისად უფრო მიმზიდველია მოსახლეობისათვის, განსაკუთრებით დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობისათვის.

მედიშილდი. 1990 წელს სინგაპურში დაინერგა მედიშილდი (Medishield), რომელიც მაღალხარჯიანი დაავადებების ნაციონალური სადაზღვევო სქემაა (მაღალი ფრანშიზის კატასტროფების დაზღვევის სქემა). იგი მოიცავს 70 წლამდე პირთა იმ ქრონიკული დაავადებების მნიშვნელოვან კომპონენტს, რაც არ არის დაფარული მედისევიით. მსგავსად აშშ-ისა, სადაც სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემით ყველა მოსარგებლე გაერთიანებულია კატასტროფული სამედიცინო ხარჯების დაზღვევის სქემაში, სინგაპურშიც მედისეივის ყოველი წევრს შეუძლია აირჩიოს მედიშილდის სქემა (მედიშილდით მოცულია სინგაპურის მოსახლეობის 88%). მედიშილდისათვის პრემიები გაიცემა ინდივიდუალურ პირთა მედისეივის ანგარიშიდან. თუ აშშ-ში ამ სქემით გაბ-

ოიყენება მაღალი ფრანშიზა, სინგაპურში შემოღებულია მაღალი თანაგადახდების მექანიზმები. თანაგადახდა ამცირებს პაციენტების მიერ სამედიცინო მომსახურების ზედმეტ მოხმარებას. ბოლო წლებში სახელმწიფომ კერძო სადაზღვევო კომპანიებს ნება დართო მედიშილდის მსგავსი სქემების განხორციელებაზე, რის გამოც მოსახლეობას აქვს არჩევანი მედიშილდსა და კერძო სადაზღვევო კომპანიას შორის.

დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობის სამედიცინო მომსახურება. სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მყოფ დაბალშემოსავლიან მოსახლეობას არ აქვს სამედიცინო შემნახველ ანაბრებზე თანხის დაგროვების შესაძლებლობა. ამ პრობლემის აღმოსაფხვრელად 1993 წლიდან სინგაპურში არსებობს მედიფონდის სქემა. იგი სახელმწიფოს მიერ დაფუძნებული საქველმოქმედო ფონდია, რომელიც განკუთვნილია იმ პირთა სამედიცინო მომსახურების დასაფინანსებლად, რომლებიც მონაწილეობენ მედიკაციის ან მედიშილდის სქემებში, მაგრამ ჯანდაცვის ხარჯებთან დაკავშირებით აქვთ ფინანსური სირთულეები (მოსახლეობის დაახლოებით 10% სარგებლობს). მედიფონდით სარგებლობის კრიტერიუმია საჭიროება, რომელიც ეფუძნება პაციენტის ფინანსურ მდგომარეობას სამედიცინო მომსახურებაზე განაცხადის დროს.

გარდა ამისა, სახელმწიფო ახორციელებს მიზნობრივ სუბსიდიებს მათთვის, ვინც ყველაზე მეტად საჭიროებს სამედიცინო მომსახურებას. სახელმწიფო საავადმყოფოებში არის სხვადასხვა კლასის პალატები, რომლებიც სახელმწიფოს მხრიდან განსხვავებულად ფინანსდება. სახელმწიფო საავადმყოფოების 80%-ს სახელმწიფო აფინანსებს (B2 და C კლასის პალატები), დანარჩენი 20% მცირედ სუბსიდირდება (B1 კლასის პალატები), ხოლო A კლასის საწოლები საერთოდ არ ფინანსდება. პაციენტებს უფლება აქვთ აირჩიონ პალატები თავიანთი ფინანსური შესაძლებლობების მიხედვით.

თენგიზ ვერულავა

A კლასის პალატები ერთადგილიანი და ყველაზე კეთილმოწყობილია, რომელთაც გააჩნიათ თავისი სააბაზანო, კონდიციონერი, ტელევიზორი, ინტერნეტით უზრუნველყოფა. A კლასის პალატების საწოლები საერთოდ არ სუბსიდირდება სახელმწიფოს მიერ. B1 კლასის პალატები ოთხადგილიანია და სახელმწიფოსგან სუბსიდირდება 20%-ით. B2 კლასის პალატები 6 ადგილიანია, სახელმწიფო ახდენს 60%-ზე მეტი თანხით სუბსიდირებას. C კლასის პალატები 8 და მეტადგილიანია და სახელმწიფო აფინანსებს 80%-ზე მეტი თანხით (იხ. ცხრილი 3).

პალატების სახეობები და შესაბამისი სუბსიდირება

ცხრილი 3

პალატა	ოთახების რაოდენობა	სუბსიდირება
A	1	0%
B1	4	20%
B+	5	50%
B2	6	60%-ზე მეტი
C	8	80%-ზე მეტი

აღსანიშნავია, რომ სახელმწიფოს მიერ სუბსიდირებულ პალატებს მიმართავენ არამარტო დაბალშემოსავლიანი სინგაპურელები, არამედ ხშირად მაღალშემოსავლიანი პირებიც. 2005 წლის მონაცემებით, ჯანდაცვის სამინისტროს მიერ გავრცელებული ინფორმაციის მიხედვით, მაღალშემოსავლიან სინგაპურელთა 22.1%-მა აირჩია B2 ან C კლასის პალატებში სტაციონარული სამედიცინო მომსახურება. 2009 წლის 1 იანვრიდან სინგაპურში ამოქმედდა სპეციალური პროგრამა, რომელიც დაბალშემოსავლიან პაციენტებს სახელმწიფო საავადმყოფოებში სტაციონარული მომსახურების მისაღებად სუბსიდიებით სარგებლობის მეტ საშუ-

აღებას აძლევს, ვიდრე მაღალ შემოსავლიანებს. სუბსიდიები დამოკიდებულია პირად შემოსავალსა და საცხოვრებელის ტიპზე. ასევე, სინგაპურში შემუშავებულ იქნა “ბევრი დამხმარე ხელი”-ს კონცეფცია, რომელიც გულისხმობს საზოგადოების თვითორგანიზებას უმწეო ადამიანების მხარდასაჭერად, მათ მონაწილეობას როგორც სამედიცინო მომსახურების მიწოდებაში, ასევე საქველმოქმედო შემოწირულობების გაცემაში. “ბევრი დამხმარე ხელი”-ს პროგრამას ძირითადად არამომგებიანი ორგანიზაციები ახორციელებენ, რომლებსაც სახელმწიფო გარკვეულ დახმარებას უწევს. “ბევრი დამხმარე ხელები”-ს კონცეფციის გასაგებად შეიძლება მოვიყვანოთ აღმოსავლური ანდაზა: „მიეცი ადამიანს თევზი და მას ერთი დღე ექნება საკვები, ასწავლე მას თევზის ჭერა და მას მთელი სიცოცხლე ექნება საკვები.” იგი ეფუძნება იმ იდეას, რომ სახელმწიფომ ხელი უნდა შეუწყოს ადამიანს, ასწავლოს მას დამოუკიდებლად “თევზის ჭერა”, და ამით განავითაროს მასში დამოუკიდებლად თავის გამოკვების უნარი, ვიდრე დაეხმაროს მასთან სათხოვნელად მისულს. ასეთი მიდგომა ავითარებს და აძლიერებს თავად საზოგადოებას.

ამგვარად, სინგაპურის ჯანდაცვა წარმოდგენილია „3 მ“ სისტემით:

- მედიკივი (შეიქმნა 1984 წ.) - სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სავალდებულო სქემა დასაქმებული მოსახლეობისათვის;

- მედიშილდი (1990) - მაღალხარჯიანი სამედიცინო მომსახურების სადაზღვეო სქემა;

- მედიფონდი (1993) - ჯანდაცვის საქველმოქმედო ფონდი სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ და დაბალშემოსავლიანი მოსახლეობისათვის.

გარდა ამისა, 2002 წელს სინგაპურში შემოიღეს „ელდერშილდი“-ს (Eldersshield) პროგრამა ასაკოვან პირთა სხვადასხვა სახეობის დაავადებების დასაფინანსებლად.

იგი ზემოაღნიშნული სამი სქემის დამატებაა. ელდერშილდი კერძო სადაზღვევო სქემაა, რომლის მიზანია მძიმე ინვალიდობის შემთხვევაში (განსაკუთრებით ასაკოვან პერიოდში) სამედიცინო ხარჯების დაფინანსება.

მოსახლეობის გარკვეული ნაწილი დაზღვეულია „ინტეგრირებული შილდის სქემით“. იგი ასევე კერძო დაზღვევაა. მასში დასაზღვევად აუცილებელია მედიშილდის სქემაში გაერთიანება.

სინგაპურის ჯანდაცვის სისტემის მთავარი ელემენტებია:

- უნივერსალური მოცვა;
- შერეული, სახელმწიფო-კერძო კონკურენტული ბაზარი;
- შერეული დაფინანსების მეთოდები (გადასახადები, სამედიცინო შემნახველი ანაბრები, დაზღვევა);
- კერძო და სახელმწიფო სისტემებს შორის არჩევანის შესაძლებლობა;
- პერსონალური და სახელმწიფო პასუხისმგებლობის ოპტიმალური დაბალანსება;
- პერსონალური პასუხისმგებლობის ამდლების ხელშეწყობა (თანაგადახდების მექანიზმების დანერგვა);
- მომავალში მოსალოდნელი ხარჯების მიმართ მდგრადობა (სამედიცინო შემნახველი ანაბრები);
- კატასტროფულ ხარჯებზე რისკის პულინგი და სოციალური დაცვა (დაზღვევის სისტემა);
- მიზნობრივი სუბსიდირება და თანაბარი განაწილება უმწვეო და ღარიბთათვის (გადასახადი);
- სახელმწიფო მონაწილეობს სტანდარტების და ფასების დადგენაში;
- საავადმყოფოს საწოლების, ექიმების და მაღალი ხარჯის სამედიცინო ტექნოლოგიების გამოყენების რეგულირება.

სამედიცინო მომსახურების მიწოდების სისტემა. სინგაპურში სამედიცინო მომსახურების მიწოდების შერეული სისტემაა. სახელმწიფო აფინანსებს გადაუდებელი სახელმწიფო საავადმყოფოების პალატებში გაწეული სამედიცინო მომსახურების 80%-ს [12]. პირველადი ჯანდაცვის სექტორში სამედიცინო მომსახურების კერძო მიმწოდებლები შეადგენენ 80%-ს. მედიის სახლებსა და მოვლის ცენტრებში მომსახურეობას ეწევიან კერძო საქველმოქმედო ორგანიზაციები, რომელთა უმრავლესობა ფინანსდება საზოგადოებრივი სახსრებით.

სინგაპურში პირველადი ჯანდაცვა ხორციელდება ამბულატორია-პოლიკლინიკებისა და კერძო სამედიცინო პრაქტიკის კლინიკების მეშვეობით. პირველადი ჯანდაცვა წარმოდგენილია 18 სახელმწიფო პოლიკლინიკის (20%) და 2,400 კერძო სამედიცინო კლინიკის სახით (80%) [12] (იხ. ცხრილი 4).

პირველადი ჯანდაცვის და ჰოსპიტალური მომსახურების სისტემა, სინგაპური, 2012 წ.

ცხრილი 4

	პირველადი ჯანდაცვა	ჰოსპიტალური მომსახურება	საწოდების პროცენტული განაწილება
სახელმწიფო სისტემა	20% (18)	15	85%
კერძო სისტემა	80% (2400)	10	15%

65 წლისა და ზემოთ ასაკის მოქალაქეებისათვის, აგრეთვე 18 წლამდე ბავშვებისათვის პოლიკლინიკებში ამბულატორიულ კონსულტაციებზე დაწესებულია 75%-იანი შეღავათი, სხვა მოქალაქეებისათვის - 50%-იანი შეღავათი.

ჰოსპიტალური სერვისების განსახორციელებლად, 2012 წლის მონაცემებით, ქვეყანაში ფუნქციონირებდა 25 საავადმყოფო. საწოლთა რაოდენობა შეადგენდა 10756-ს (2 საწოლი მოსახლეობის 1000 სულზე) [12]. საწოლთა 85% თავმოყრილია 15 სახელმწიფო საავადმყოფოსა და სპეციალიზებულ ცენტრში (საწოლთა რაოდენობა შეადგენს 185-დან 2010-მდე) და 10 კერძო საავადმყოფოებში (საწოლთა რაოდენობა შეადგენს 20-დან 345-მდე) [12]. სახელმწიფოს დომინანტური როლი უკავია ჰოსპიტალური სამედიცინო მომსახურების მიწოდებაში. 15 სახელმწიფო საავადმყოფოდან 6 ზოგადი პროფილისაა, 1 ქალთა და ბავშვთა საავადმყოფოა, 1 - ფსიქიატრიული და 6 - ნაციონალური ცენტრი (ონკოლოგიური, კარდიოლოგიური, ოფთალმოლოგიური, დერმატოლოგიური, ნევროლოგიური და სტომატოლოგიური) და მრავალპროფილიანი სამედიცინო ცენტრი [12].

სახელმწიფო საავადმყოფოებში პაციენტებს შეუძლიათ აირჩიონ პალატები. სახელმწიფო საავადმყოფოების 81% სახელმწიფოს მიერ სუბსიდირდება (B2 და C კლასის პალატები), 19% ნაწილობრივ სუბსიდირდება (B1 კლასის პალატები), ხოლო A კლასის პალატების საწოლები საერთოდ არ ფინანსდება სახელმწიფოს მიერ. 2012 წლის მონაცემებით, გადაუდებელი დახმარების სახელმწიფო საავადმყოფოებში საწოლზე დაყოვნების საშუალო მაჩვენებელი შეადგენდა 5,8 დღეს, ხოლო დატვირთვის საშუალო მაჩვენებელი 85%-ს [12].

ბოლო წლებში მთავრობამ მოახდინა სახელმწიფო საავადმყოფოების რესტრუქტურისაცია, რის შედეგად მათ მიიღეს მართვის ავტონომია. რესტრუქტურისებული საავადმყოფოები კერძო საავადმყოფოებისგან იმით განსხვავდება, რომ ისინი სახელმწიფოსგან ღებულობენ ყოველწლიურ სუბსიდიას და ფუნქციონირებენ როგორც სახელმწიფო სა-

კუთრებაში მყოფი არაკომერციული (არამომგებიანი) ორგანიზაციები [12].

სინგაპურის ჯანდაცვის სისტემის ძირითადი მაჩვენებლები. სინგაპურის მთელი მოსახლეობა მოცულია უნივერსალური ჯანდაცვით. დაფინანსების შერეული სისტემა საბაზრო მექანიზმების დანერგვასა და კონკურენციის ხელშეწყობის საშუალებას იძლევა. ჯანდაცვის ხარჯები მშპ-ის 4%-ს შეადგენს, რაც განვითარებული ქვეყნების მაჩვენებელზე გაცილებით დაბალია [12]. ჯანდაცვაზე სახელმწიფო დანახარჯები შეადგენს მთლიანი სახელმწიფო ხარჯების 7.2%-ს [12] (იხ. ცხრილი 5).

სინგაპურის ჯანდაცვის დაფინანსება

ცხრილი 5

	1995	2000	2005	2010
ჯანდაცვის მთლიანი ხარჯები (GDP %)	3.0	2.4	3.4	4.0
სახელმწიფო დანახარჯები ჯანდაცვაზე (ჯანდაცვაზე მთლიანი ხარჯების %)	50.5	51.4	30.4	36.3
კერძო დანახარჯები ჯანდაცვაზე (ჯანდაცვაზე მთლიანი ხარჯების %)	49.5	48.6	69.6	63.7
სახელმწიფო დანახარჯები (ჯანდაცვაზე მთლიანი სახელმწიფო ხარჯების %)	9.4	6.2	7	8
კერძო დაზღვევა (ჯანდაცვაზე კერძო დანახარჯების %)	0	0	11	12.6

მიუხედავად იმისა, რომ სინგაპურის ჯანდაცვის ხარჯები განვითარებული ქვეყნების ხარჯებზე გაცილებით ნაკლებია, მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობის მაჩვენებლები (სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა, ბავშვთა სიკვდილიანობა, ჯანდაცვის ხელმისაწვდომობა) ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის შეფასებით, ერთ-ერთი საუკეთესო მსოფლიოში. ბავშვთა სიკვდილიანობის მაჩვენებელი ყოველ 1,000 ცოცხალშობილზე შეადგენს 3-ს, რაც დაბალია დიდი ბრიტანეთის (5.9) და აშშ-ში (7.6) მაჩვენებელზე (14). სინგაპურის ჯანდაცვის სისტემით კმაყოფილია სინგაპურელთა 85%. საშუალო მოცდის დრო ქირურგიულ სერვისებზე შეადგენს 2 კვირას, ხოლო დაყოვნების საშუალო ხანგრძლივობა საავადმყოფოში - 5 დღეს. 2006 წელს 400000 საზღვარგარეთელი ღებულობდა სამედიცინო მომსახურებას სინგაპურში.

სინგაპურის ჯანდაცვის სისტემა წარმოადგენს სამედიცინო მომსახურების მიწოდებასა და დაფინანსებაში სახელმწიფოს ჩარევების და საბაზრო მექანიზმების გამოყენების კომბინაციას. სინგაპურის მიდგომა, ყველაზე თვალნათლივ, ფორმულირებულია „ხელმისაწვდომი ჯანდაცვის“ ხუთ პრინციპში, რომელიც 1993 წლის ოქტომბერში გამოქვეყნდა სინგაპურის მთავრობის ანგარიშში. ეს პრინციპებია:

- ცხოვრების ჯანსაღი წესის დამკვიდრების ხელშეწყობა, პრევენციულ ჯანდაცვაზე ორიენტაცია;
- თითოეული მოქალაქის ჯანმრთელობის პერსონალური პასუხისმგებლობის ხელშეწყობა. სახელმწიფოს საერთო კეთილდღეობაზე და სამედიცინო დაზღვევაზე ზედმეტად დამოკიდებულების თავიდან აცილება;
- ყველა სინგაპურელისათვის ხელმისაწვდომი სამედიცინო მომსახურების უზრუნველყოფა;
- სამედიცინო მომსახურების ეფექტიანობის ამაღლება კონკურენციისა და საბაზრო პრინციპების ფართო გამოყ-

ენებით;

- სახელმწიფო ჩარევების განხორციელება იმ შემთხვევაში, როდესაც ბაზრის მეშვეობით ვერ ხერხდება ჯანდაცვის ხარჯების შემცირება.

აშშ-ისაგან განსხვავებით, სადაც პრაგმატიზმი ხშირად ნიშნავს საზოგადოებრივი აზრის გათვალისწინებას და პოლიტიკურ კომპრომისებს, სინგაპურის პრაგმატიზმით პოლიტიკაში მისაღები გადაწყვეტილებები ეფუძნება რეალურ შედეგებს და არა მათ პოპულარობას. პრაქტიკულად, პრაგმატიზმი არის უტილიტარიზმის სინონიმი [7]. შესაბამისად, სინგაპურის ჯანდაცვის სისტემა ერთ-ერთი ყველაზე ხარჯთეფექტიანი ჯანდაცვის სისტემაა მსოფლიოში.

სინგაპურის მთავრობას არ აქვს არაპოპულარული გადაწყვეტილებების მიღების შიში. ხარჯების ეფექტიანობის და ჯანდაცვის ხარჯების შემცირების მიზნით, ძვირადღირებული მეურნეობის მეთოდებზე ხელმისაწვდომობა ხშირად შეზღუდულია. 1993 წელს მთავრობის მიერ გამოქვეყნებულ მოხსენებაში აღნიშნულია, რომ “ჯანდაცვაზე განხორციელებულმა დანახარჯებმა უნდა მოგვეცეს მაქსიმალურად საუკეთესო შედეგი, რისთვისაც საჭიროა ხარჯთ-ეფექტიან მეურნეობაზე მეტი რესურსების გამოყოფა” [10].

მედიკამენტების დაფარვაზე გადაწყვეტილება მიიღება „მედიკამენტების სტანდარტული სიის“ საფუძველზე, რომელიც წარმოადგენს „კლინიკურად შესაბამისი და ხარჯთ-ეფექტიანი მედიკამენტების სიას და განიხილება, როგორც ძირითადი სამეურნეო საშუალებები, რაც აუცილებელია მოსახლეობის უმრავლესობაში გავრცელებული დაავადებათა მართვისათვის“ [8]. მსგავსი მიდგომა გამოიყენება ქირურგიული პროცედურებისათვის. მაგალითად, აორტის სარქველის პერკუტანული (კანიდან შეღწევით განხორციელებული) ჩანაცვლება, რომელიც პირველად საფრანგეთში იქნა განხორციელებული 2002 წელს, არის უსაფრთხო პროცე-

დურა, ვიდრე გულის ოპერაციამდე აორტის სარქველის ღია ჩანაცვლება. სინგაპურში, აორტის სარქველის პერკუტანული ჩანაცვლებას სთავაზობენ მაღალი ქირურგიული რისკის მქონე პაციენტებს, რომლებზეც ვერ ტარდება აორტის სარქველის ჩვეულებრივი ჩანაცვლება [2]. მიუხედავად ამისა, აღნიშნული ოპერაციის ხარჯებს სახელმწიფო არ აფინანსებს, მისი წყარო საქველმოქმედო შემოწირულებებია [9]. გულის ეროვნული ცენტრი აქტიურად მონაწილეობს ასეთი პაციენტებისათვის თანხების შესაგროვებლად სპეციალური ფონდის მეშვეობით.

სინგაპურის ჯანდაცვის სამინისტროს 2010 წლის ანგარიშის მიხედვით, “მდგრადი ჯანდაცვის სისტემის გასაღებია ჯანდაცვის დეპოლიტიზება, ბაზრის ჩავარდნების მინიმუმამდე დაყვანა, ჯანდაცვის სისტემის ფუნქციონირება ეკონომიკის სხვა დარგების მსგავსად” [11]. სახელმწიფო ჯანდაცვის სექტორს არეგულირებს მხოლოდ “საჭიროების შემთხვევაში, როდესაც ბაზარს არ შეუძლია ჯანდაცვის ხარჯების შემცირება” [13]. შეიძლება ითქვას, რომ სახელმწიფო ჩარევების მიზანია არა ბაზრის როლის შემცირება, არამედ მისი სწორი ფუნქციონირების უზრუნველყოფა.

2004 წელს, ჯანდაცვის სამინისტრომ დაიწყო საავადმყოფოთა ანგარიშგების გამოქვეყნება, სადაც ნაჩვენებია საავადმყოფოთა ხარჯებს შორის განსხვავებები. აღნიშნულმა ხელი შეუწყო კონკურენტული ფასების მოტივაციას. პაციენტის მიერ ინფორმირებული არჩევანის ხელშეწყობის მიზნით ჯანდაცვის სამინისტრო პერიოდულად აქვეყნებს პაციენტის კმაყოფილების კვლევებს, მკურნალობის ხარისხის შესახებ ინფორმაციას. ეროვნული ელექტრონული ჯანდაცვის ჩანაწერები ასევე შეიძლება ჩაითვალოს არა მხოლოდ როგორც პაციენტთა უსაფრთხოების ინსტრუმენტი, არამედ სამედიცინო ბაზრის განვითარების ხელშეწყობი ღონისძიება.

ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციის შეფასებით, სინგაპურის ჯანდაცვის სისტემა მსოფლიოში აღიარებულია ერთ-ერთ ყველაზე წარმატებულ სისტემად, როგორც ჯან-

დაცვის დაფინანსების ეფექტურობით, ასევე მოსახლეობის ჯანმრთელობის მდგომარეობის მანქვებლებით. 2000 წელს ჯანდაცვის მსოფლიო ორგანიზაციამ ჯანდაცვის სისტემის მანქვებლებით 191 ქვეყნებს შორის სინგაპურს მეექვსე ადგილი მიანიჭა, ხოლო 2003 წელს, პოლიტიკური და ეკონომიკური რისკის საკონსულტაციო ჯგუფმა [Political and Economic Risk Consultancy – PERC] ქვეყნის ჯანდაცვის სისტემა მსოფლიოს ყველაზე საუკეთესო სამეულში შეიყვანა.

არ არსებობს ეფექტიანი ჯანდაცვა სახელმწიფო და ინდივიდუალური პასუხისმგებლობების კომბინაციის გარეშე. ამის საუკეთესო მაგალითია სინგაპურის ჯანდაცვა. საქართველომ უდავოდ უნდა გაიზიაროს ის გამოცდილება, რომელიც ჯანდაცვის სფეროში სხვადასხვა ქვეყნის პრაქტიკით დაგროვდა. რამდენად მისაღებია სინგაპურის სამედიცინო შემნახველი ანაბრების სისტემა საქართველოსთვის? - თუ გავითვალისწინებთ სინგაპურის პოზიტიურ შედეგს, პასუხი, ალბათ, დადებითი იქნება.

Medical Savings Accounts: Effective mechanism for financing health care

T. Verulava

A key component of Georgian health care reform will be the intelligent balancing of market forces and government interventions. Singapore has achieved a balance appropriate for its population through a savings orientation. In 1984 Singapore adopted a system of Medical Savings Accounts. The concept of Medical Savings Accounts represents an innovative and alternative for the funding of health care systems.

The fact that people are spending their own money rather than that of a third-party insurer has helped to curtail Singapore's health care costs. Singapore spends less than other developed countries. From a theoretical point of view the Medical Savings Accounts concept helps to counteract the phenomenon of moral hazard in health insurance systems. Medical Savings Accounts should be considered one part of the solution to the global problem of growing health expenditures. It could be feasible to integrate certain elements of this concept into health care system of Georgia.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. Cannon M. F., Tanner M. D. Healthy Competition: What's Holding Back Health Care and How to Free It. Cato Institute. 2005;
2. Chao VTT., Chua Y L., Chiam P T L., Lee C Y., See Tho V Y., Tan S Y., Sin Y K., Hwang N C., Lim S T., Koh T H. Percutaneous Transcatheter Aortic Valve Replacement: First Transapical Implant in Asia, Singapore Medical Journal, 51(1) 01/2010; 51(1): 69-72;
3. Friedman M. How to Cure Health Care. The Public Interest. 2001;
4. Hanvoravongchai P. Medical Savings Accounts: Lessons Learned from Limited International Experience. Discussion Paper, N 3 , World Health Organization. Geneva. 2002;
5. Kling A. Crisis of abundance. Rethinking how we pay for health care. Cato Institute. Washington. 2008;
6. Khaw B. W. All can afford healthcare. Ministry of Health Singapore. 2010;
7. Lee UW. U.S. Prof Muses on Singapore Pragmatism. The Business Times. 2008;
8. Li SC. Health Care System and Public Sector Drug Formulary in Singapore". ISPOR Connections. 2010;
9. Lim J., Clive T. Strategic Orientations in Singapore Healthcare. CGL (Centre for Governance and Leadership). Ethos Issue 9, Jun. 2011;
10. Ministry of Health Singapore. White Paper on Affordable Healthcare, 1993;
11. Ministry of Health Singapore, 2010;
12. Ministry of Health Singapore, 2013;
13. Singapore Government, White Paper on Affordable Healthcare. 1993;
14. World Health Organization, Global Health Expenditure Database, 2012.

**ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПРИОРИ-
ТЕТЫ И ПРОЦЕСС РАЗРАБОТКИ
ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СТРАТЕ-
ГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Татьяна Омеляненко
кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента
Государственного высшего учебного заведения
«Киевский национальный экономический университет имени Ва-
дима Гетьмана»

Исследования производственной стратегии в промышленно развитых странах ведутся уже не одно десятилетие, поскольку давно осознано, что развитие любого предприятия, уровень его конкурентоспособности и масштабы рыночного успеха во многом зависят от того, насколько взвешенно, логично, обоснованно и эффективно с точки зрения обеспечения устойчивых конкурентных преимуществ организована его производственная деятельность. Обзор релевантных англоязычных источников (имеются в виду работы таких авторов, как Sara Beckman, Donald Rosenfield, John Ettlie, Michael Burstein, Avi Fiegenbaum, Norman Gaither, Arthur Hill, Terry Hill, Ken Platts, Mike Gregory, Mike Pycraft, Wickham Skinner, Nigel Slack, Michael Lewis, Christopher Voss, David Walters [1 – 13]), а также многоаспектный информационный поиск, осуществленный по русскоязычным оригинальным и переводным изданиям, в которых рассматриваются вопросы, связанные с проблематикой производственных стратегий показывает, что теоретико-методические основы разработки производственной стратегии предприятия требуют дальнейшего комплексного анализа и углубления. Актуальность этих вопросов обусловила выбор сферы исследования, результаты которого представлены в статье.

Производственные приоритеты

Как справедливо замечает декан факультета менеджмента технологий бизнес-школы Беркли Калифорнийского университета С. Бекман, производственная стратегия начинается с четкого понимания запросов клиента, т.е. того, «что он хотел бы иметь с точки зрения цены, качества и характеристик продукции» [14, с. 8-4]. Обеспечение этих требований предусматривает, по ее мнению, принятие целого ряда решений относительно производственных мощностей, оборудования, вертикальной интеграции, технологий производства, разработки нового поколения продукции и других подобных вопросов [14, с. 8-4].

Фактически речь идет о переводе весьма абстрактной целевой установки – обретение предприятием стратегических конкурентных преимуществ – в конкретные, четко определенные задачи, на решение которых должна быть направлена вся его производственная деятельность. В общепризнанной теории производственной стратегии предприятия терминологии для обозначения сфер этих задач обычно используется термин «приоритеты». Минималистская версия их набора включает такие, как *затраты* и *качество*.

Однако различные исследователи отстаивают свои версии конфигураций наборов приоритетных для производства задач. Рассмотрим точки зрения некоторых из них.

Р. Чейз, Р. Джейкобз и Н. Аквилано, ссылаясь при этом как на первоисточники на работы У. Скиннера [10] и Т. Хилла [5], предлагают считать стратегическими приоритетами организации производственной деятельности предприятия (впрочем, они трактуют их и как «конкурентные показатели» производства, сопровождая свои формулировки яркими призывами-лозунгами) такие:

- производственные затраты, т.е. «Делать дешевле!»;
- качество и надежность продукции, т.е. «Делать хорошо!»;

92

- скорость поставок, т.е. «Делать быстрее!»;
- надежность поставок, т.е. «Выполнять обещанное!»;
- способность реагировать на изменения спроса, т.е. «Отслеживать спрос!»;
- гибкость и скорость освоения производства новой продукции, т.е. «Не стоять на месте!»;
- другие критерии, которые определяются спецификой производимой продукции, т.е. «Опирается на что угодно!» [15, с. 56-59].

Дж. Бишено не использует термин «приоритеты», а просто отмечает, что претворение производственной стратегии в жизнь предполагает перевод будущих потребностей клиентов в стоимость, качество, поставки (время исполнения и обязательность), гибкость и сервисную поддержку [16, с. 57], т.е. пусть и в опосредствованной форме, но все-таки определяет целевые ориентиры, на достижение которых должна быть направлена разрабатываемая производственная стратегия.

Российские исследователи производственной стратегии фактически соглашались с такой точкой зрения. По крайней мере некоторые из них: этот вывод следует из того, что, ведя речь о влиянии фактора спроса на товары и услуги на принятие производственных решений Э. С. Минаев и соавторы [17], с оглядкой на специфику стадий жизненного цикла продукта, фактически воссоздают минимальный набор тех же самых приоритетов. В качестве ключевых ими признаются:

- качество – поскольку «на ранних стадиях жизненного цикла продукта лидирующее положение на рынке завоевывается внедрением новых продуктов с более высоким уровнем качества и надежности»;
- затраты – так как «когда жизненный цикл продукта вступает в стадию роста и затем в стадию стабилизации, ключевым фактором становится цена. ... в этот период усиливается роль про-

изводственной функции и изыскиваются возможности производства снижать себестоимость продукции...»;

- скорость поставки – «если предприятие поставляет свой товар быстрее, чем конкурент, это может стать определяющим фактором для клиента. Этот фактор играет большую роль, когда товар находится в стадии зрелости своего жизненного цикла. Ускорить поставку заказчику можно за счет повышения производительности труда, внеурочной работы либо перепланирования производства, когда или заказу придается статус приоритетного, или он частично уже выполнен еще до заключения контракта, в надежде на свершенные сделки»;

- надежность поставки – «это требование означает способность предприятия выполнить заказ вовремя. В этом случае все зависит от производства. При расчете реального времени выполнения заказа и поставки товарной продукции составляют график работы с учетом мощностей и запасов...» [17, с. 64–65].

С. Бекман подчеркивает, что «клиенты будут покупать товары и услуги у вашей организации, а не у ваших конкурентов, исходя из своих суждений об одной или несколько из следующих характеристик: низкая цена товара или услуги, высокое качество товара или услуги, своевременное получение товара или услуги, отличительные свойства товара или услуги» [14, с. 8-7]. Т.е. фактически она выделяет четыре разновидности приоритетов, несколько, хотя и несущественно, отличающихся от приведенных выше, которые у нее ассоциируются со стратегическими задачами для производства [14, с. 8-9].

А. Хилл считает, что производственная стратегия определяется в категориях затрат, качества, гибкости и сервисной поддержки, отмечая при этом, что в последнее время к базовому набору приоритетов специалисты предлагают присоединять еще и те, что касаются обязательности, морали, охраны окружающей среды, раз-

вития человеческого капитала, кастомизации и т.д. [4, с. 245].

Приведенные трактовки свидетельствуют, что данной сфере теории производственной стратегии присуща определенная плюралистичность, которая, впрочем, не является критичной, поскольку мнения несущественно разнятся между собой. Более того, специалисты едины в том, что значимость выделения стратегических для производства приоритетов крайне высока, поскольку они служат критериями отбора наиболее эффективного варианта производственной стратегии в процессе ее разработки. Тем самым актуализируется проблематика рассмотрения закономерностей процесса формирования производственной стратегии предприятия.

Процесс разработки производственной стратегии

В. Стивенсон [18] делает акцент на иерархической структуре разработки стратегий в организации, опираясь фактически на идеологию широко известной «Пирамиды стратегий» (см, например, [19, с. 79]). В соответствии с его точкой зрения последовательность этапов этого процесса такова:

- 1) формулирование миссии организации;
- 2) определение целей организации;
- 3) разработка общей стратегии;
- 4) формирование производственной стратегии;
- 5) реализация производственной стратегии [18, с. 69].

Безусловно, это крайне упрощенное представление процесса стратегического планирования, поскольку здесь отсутствует такой важный элемент, как стратегический анализ (анализ внешней среды, внутренней среды, возможностей, угроз, сильных и слабых сторон организации и т.п.), а состав стратегий по их уровням сокращен всего-навсего до двух, хотя А. Томпсон и А. Стрикленд [19, с. 79] настаивают на, по меньшей мере, трехуровневой иерархии.

Однако многие исследователи производственной стратегии придерживаются именно этого подхода, единственное, чем отли-

чаются существующие точки зрения – это количеством этапов и степенью их детализации. Так, Н. Гейтер [3] подает процесс разработки производственной стратегии предприятия весьма развернуто (рис. 1).

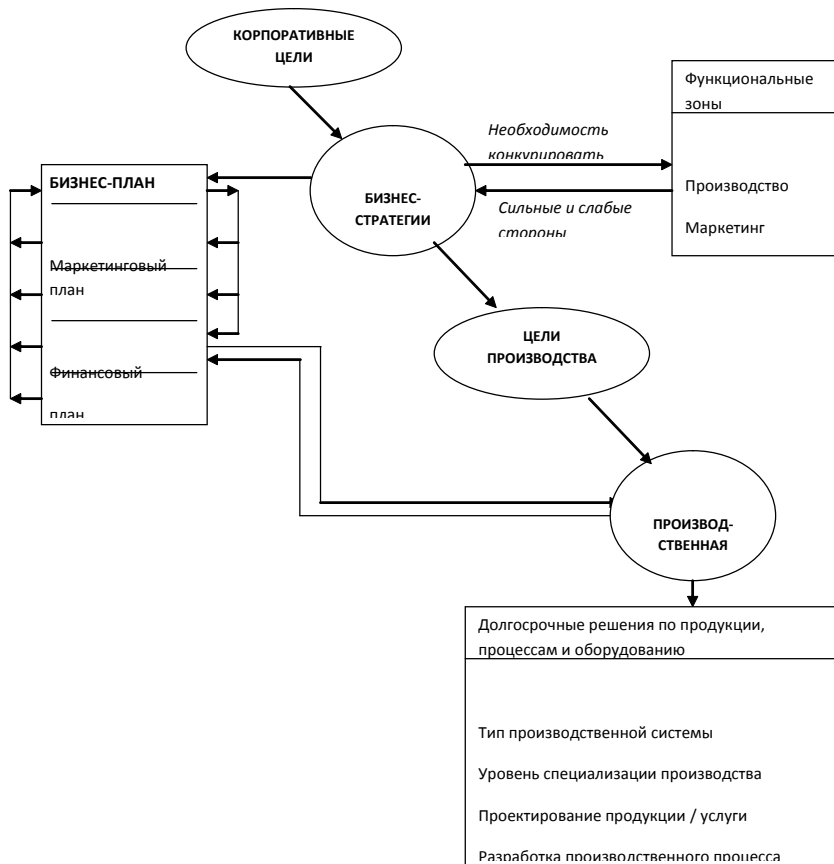


Рис. 1. Этапы процесса разработки производственной стратегии по Н.Гейтеру [3, с. 128]

Он акцентирует внимание на том, что цели, которые должны быть достигнуты предприятием в сфере его производственной деятельности, и характер производственной стратегии прямо определяются общими целями и направленностью бизнес-стратегии, поскольку предприятие, действующее в конкурентном пространстве, вынуждено выстраивать свою деятельность так, чтобы формировать новые и удерживать имеющиеся конкурентные преимущества. При этом Н. Гейтером предложено собственное видение набора производственно-стратегических решений, в которых конкретизируется производственная стратегия: определение типа производственной системы и уровня ее специализации, проектирование продукции / услуги и разработка производственного процесса, распределение ресурсов по стратегическим направлениям, установление уровня мощности и выбор местоположения производства, выбор варианта размещения оборудования.

Скрупулезное рассмотрение предложенных Н. Гейтером этапов показывает, так же, как и у В. Стивенсона, отсутствие фазы стратегического анализа. Этот недостаток может быть устранен благодаря применению в процессе разработки производственной стратегии предложенной К. Платтсом и М. Грегори процедуры производственного аудита[□]. Она включает (адаптировано из [7; 11, с. 254]):

1) проведение SWOT-анализа – внимание в первую очередь следует уделять тем значимым угрозам и возможностям, которые открывает предприятию внешняя среда;

2) определение требований рынка – они устанавливаются применительно к отдельному продукту, который предполагается реализовывать на конкретном рынке, или же относительно целого семейства изделий; в качестве критических параметров К. Платтсом и М. Грегори было предложено использовать такие, как цена / затраты, качество, объем производства и продаж, особенности продукта, гибкость продуктового дизайна, точность доставки, надежность поставок, хотя понятно, что в зависимости от специфики продукта (семейства изделий) перечень этих параметров может

существенно варьировать;

3) осуществление производственного аудита – сферами обследования выступают мощности, оборудование, производственные процессы и их стабильность, качество, человеческие ресурсы, поставщики, новые продукты, политика контроля производства, хотя так же, как и в предыдущем случае, в зависимости от специфики продукта (семейства изделий) перечень этих сфер может существенно изменяться;

4) построение карты профиля рыночных требований и профиля производственных возможностей – по результатам анализа рынка и производственного аудита с использованием балльных оценок выстраиваются два профиля, которые затем сводятся на одной карте;

5) диагностика стратегических разрывов – сопоставление профилей и выявление разрывов стратегического значения.

Использование метода профилирования предоставляет разработчикам производственной стратегии действенный инструмент ее обоснования, поскольку результаты диагностики стратегических разрывов служат основой для принятия решений относительно того:

- что делать, если имеющиеся производственные возможности превышают рыночные требования? – возможно, корректировать рыночную политику; или идти на сокращение производственного потенциала с тем, чтобы уменьшить текущие затраты на содержание недогруженного и неиспользуемого оборудования; или принять возрастание этих затрат как должное в надежде, что в будущем ситуация изменится к лучшему;

- что делать, если имеющиеся производственные возможности не в состоянии удовлетворить рыночные требования? – возможно, опять-таки корректировать рыночную политику или же разрабатывать и реализовывать программы развития возможностей производства.

Анализ как поданных выше, так и не рассмотренных здесь, но существующих иных многочисленных интерпретаций

процесса формирования стратегии производства, представленных в литературе, посвященной непосредственно производственной стратегии [1; 8; 12] и в публикациях по стратегическому управлению и управлению производством (например, в [15; 20]), позволяет сделать следующие выводы:

▶ во-первых, процесс разработки производственной стратегии не может быть начат до тех пор, пока не будут установлены долгосрочные цели предприятия относительно направлений его развития и аспектов обретения им стратегических конкурентных преимуществ, поскольку это – основа основ для определения целей в сфере производственной деятельности предприятия;

▶ во-вторых, в обязательном порядке должен проводиться производственный аудит, т.е. обследование производственных возможностей, результаты которого служат базисом для оценки производственного потенциала и определения возможностей и потребностей в его наращивании или изменении характера;

▶ в-третьих, учитывая тесную связь между всеми функциональными стратегиями предприятия разработанная производственная стратегия должна быть проверена на предмет ее согласованности с финансовой, маркетинговой и прочими.

Соблюдение этих условий возможно и не гарантирует абсолютную успешность процесса разработки производственной стратегии предприятия, но хотя бы обеспечивает его защиту от полного провала.

Авторская версия структуризации процесса формирования производственной стратегии, учитывающая эти выводы, предусматривает выделение следующих этапов:

- 1) определение корпоративных целей;
- 2) разработка стратегии бизнеса;
- 3) установление на ее основе целей в сфере производственной деятельности, которые необходимо достичь предприятию для формирования конкурентных преимуществ;

- 4) разработка на основе системы этих целей критериев выбора эффективной производственной стратегии;
- 5) проведение производственного аудита;
- 6) осуществление по результатам производственного аудита оценки имеющегося производственного потенциала и определение потребности и возможностей его изменений;
- 7) формирование некоторого множества вариантов производственной стратегии путем принятия и взаимного согласования долгосрочных стратегических решений (ресурсных, технологических, организационных и т.п.);
- 8) проверка разработанных вариантов на соответствие критериям выбора производственной стратегии и выбор наиболее эффективного варианта;
- 9) проверка степени согласованности избранного варианта производственной стратегии с другими функциональными стратегиями предприятия и внесение, в случае необходимости, соответствующих корректив.

Результаты изысканий автора, выходящие за рамки изложенного в настоящей статье, свидетельствуют, что на сегодня сложилась настоятельная потребность в проведении дальнейших исследований в области теории производственной стратегии, представляющей собой широкое поле для дальнейших научных поисков.

Production priorities and the process of developing production strategy of the company

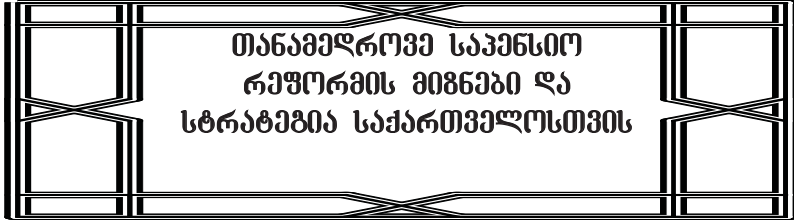
T. Omelianenko

The main production priorities are identified; the results of a critical analysis of the various points of view of researchers at the components of production priorities are posted. Based on a comparison of several approaches to the development of production strategy the conditions for the success of this process are formulated and the author's version of its structuring is proposed.

Литература

1. *Beckman Sara L.* Operations Strategy: Competing in the 21st Century / Sara L. Beckman, Donald B. Rosenfield. — McGraw-Hill, 2008. — 462 p.
2. *Ettlie J. E.* Manufacturing Strategy: The Research Agenda for the Next Decade / John E. Ettlie, Michael C. Burstein, Avi Fiegenbaum. — Kluwer Academic Publishers, 1990. — 256 p.
3. *Gaither N.* **Production and Operations Management. A Problem-Solving and Decision-Making Approach / Norman Gaither. — 3th edition. — N.-Y. : The Dryden Press, 1986. — 884 p.**
4. *Hill A. V.* Encyclopedia of Operations Management: A Field Manual and Glossary of Operations Management Terms and Concepts / Arthur V. Hill. — FT Press, 2011. — 408 p.
5. *Hill T.* **Manufacturing Strategy: The Strategic Management of the Manufacturing Function / Terry Hill. — Macmillan, 1985. — 230 p.**
6. *Hill T.* **Manufacturing Strategy. Text and Cases / Terry Hill. — 3nd ed. — McGraw-Hill, 2000. — 588 p.**
7. *Platts K. W.* A Manufacturing Audit in the process of Strategy Formulation / Ken W. Platts, Mike J. Gregory // International Journal of Operations and Production Management. — 1990. — Vol. 10. — №. 9. — P. 5—26.
8. *Platts K. W.* Characteristics of Methodologies for Manufacturing Strategy Formulation / Ken W. Platts // Computer Integrated Manufacturing Systems. — 1992. — №. 7 (2).
9. *Pycraft M.* **Operations Management / [Mike Pycraft, Hemmanth Singh, Khomotso Pihlela etc.]. — Pearson Education : South Africa, 2007. — 829 p.**
10. *Skinner W.* **Manufacturing in the Corporate Strategy / Wickham Skinner. — New York : Wiley, 1978. — 327 p.**
11. *Slack N.* Operations Strategy / Nigel Slack, Michael Lewis. — 2nd ed. — Prentice Hall, 2008. — 496 p.
12. *Voss C.* Manufacturing Strategy: Process and Contents / Christo-

- pher Voss. — Chapman&Hall, 1992. — 402 p.
13. *Walters D. Operations Strategy / David Walters.* — Palgrave Macmillan, 2003. — 270 p.
 14. **Бекман С. Л. Разработка стратегии для производственных предприятий / Сара Л. Бекман, Хаасская школа бизнеса, Калифорнийский университет, Беркли // Современное управление : энциклопед. справ. : в 2 т. / под ред. докторов экон. наук, профессоров Д. Н. Карпухина, Б. З. Мильнера. — М. : Издатцентр. — Т.2. — 1997. — С. 8-3—8-19.**
 15. *Чейз Р. Б. Производственный и операционный менеджмент : 10-е изд. ; [пер. с англ.] / Ричард Б. Чейз, Ф. Роберт Джейкобз, Николас Дж. Аквилано.* — М.: Вильямс, 2007. — 1184 с.
 16. *Бишено Дж. Новый инструментарий бережливого производства для создания быстрого и гибкого потока : пер. с англ. / Джон Бишено ; Ин-т повышения квалификации персонала «Академия-Лидер».* — Калуга : Свет, 2007. — 294 с. — (Серия «Методы эффективного производства и управления»).
 17. **Минаев Э. С. Управление производством и операциями : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 15 / Э. С. Минаев, Н. Г. Агеева, А. Аббата Дага ; Гос. ун-т управления ; Нац. фонд подготовки кадров.** — М. : ИНФРА-М, 1999. — 328 с.
 18. *Стивенсон В. Дж. Управление производством / Вильям Дж. Стивенсон.* — М. : БИНОМ : Лаборатория базовых знаний, 1999. — 928 с.
 19. *Томпсон-мл. А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа : 12-е изд.; [пер. с англ.] / А. А. Томпсон-мл., А. Дж. Стрикленд-III.* — М. : Вильямс, 2002. — 928 с.
 20. **Попов С. А. Стратегическое управление : 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С.А. Попов ; Гос. ун-т управления ; Нац. фонд подготовки кадров.** — М. : ИНФРА-М, 2000. — 304 с.



ნონა გელიტაშვილი
ეკონომიკის დოქტორი,
თსუ-ის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის
მოწვეული პროფესორი

სადღეისოდ საქართველო დგას ანალოგიური პრობლემის წინაშე, რაც უკვე ათეული წლების წინ გამოიარა ევროპის მრავალმა ქვეყნამ. თუმცა, განსხვავებაა ის, რომ ევროპის განვითარებული ქვეყნების საპენსიო სისტემები კი არ მოძველდა, არამედ გარდაქმნას საჭიროებდა. საქართველოს კი, შეიძლება ითქვას, სრულიად ახალი საპენსიო სისტემა ესაჭიროება. ეს ნიშნავს რეფორმას ძველი საპენსიო სისტემის უგულვებელყოფის ხარჯზე, რადგან აღნიშნული სისტემა არა უბრალოდ მოძველებულია და არანაირად არ პასუხობს თანამედროვე სტანდარტებს, არამედ ძალიან პრიმიტიულიცაა; იგი არ ითვალისწინებს ადამიანის მიერ მთელი აქტიური ცხოვრების მანძილზე დაგროვილ თანხას და, შესაბამისად, არც ღირსეული სიბერის უზრუნველყოფა შეუძლია.

საპენსიო რეფორმა, პოლიტიკური თვალსაზრისით, „ცხელი“ და რთული პროცესია, რადგან ის, გარდა ტექნიკური სირთულეებისა, დაფინანსების საკითხებზე მეტად, შენატანებისა და განაწილების სამართლიანობას უკავშირდება. რეფორმის სირთულე იმითაც აიხსნება, რომ განვითარებულ ქვეყნებში პენსიაზე გაწეული ხარჯები ყველა სოციალური ხარჯის თითქმის ნახევარს შეადგენს, რაც ცალკეული ინ-

დივიდის შემთხვევაში კიდევ იმაზეა დამოკიდებული, თუ როგორი შენატანები გააკეთა მან მთელი ცხოვრების მანძილზე. გარდა ამისა, „სიცოცხლის მესამე ფაზა“ ზოგჯერ ათწლეულები გრძელდება და საპენსიო ტრანსფერები ცხოვრებისეული შემოსავლების მზარდ ნაწილს შეადგენს, ხოლო აქტიური ცხოვრების (სამუშაო პერიოდის) შემცირება საპენსიო წლების გაზრდის ხარჯზე უკვე შეუქცევადი პროცესია, რაც სისტემას თვითგანადგურების იმპულსებს გადასცემს.

XX საუკუნის 90-იან წლებში, როდესაც პირველად დაიწყო საპენსიო რეფორმების ახალ ფაზაზე მსჯელობა, ევროპელ მკვლევართა ნაწილი გამოთქვამდა მოსაზრებას, რომ გაუმართლებელი იქნებოდა სახელმწიფო დაფინანსებაზე დაფუძნებული სისტემის მთლიანად გადასვლა კერძო კაპიტალზე დაფუძნებულ საპენსიო სისტემაზე [1, გვ. 29]. ისინი თავის პოზიციას იმით ამყარებდნენ, რომ ეკონომიკური და დემოგრაფიული პროცესების გავლენისგან არც კერძო კაპიტალია დაცული და უფრო მეტიც, ამგვარი სისტემის კრახი მთელი თაობისთვის ორმაგი ტვირთი იქნებოდა, რადგან მათ არსებული ვალდებულებების შესრულებაც მოუწევდათ და, იმავდროულად, ახალი დამოუკიდებელი საპენსიო უზრუნველყოფის სისტემის აშენებაც, რაც პრაქტიკულად შეუძლებლად მოჩანდა. თუმცა, დემოგრაფიული, ეკონომიკური და შრომის ბაზარზე მიმდინარე განსხვავებული და, იმავდროულად, ურთიერთგადაამკვეთი ცვლილებების გათვალისწინებით, აუცილებელი გახდა 1-სვეტიანი საპენსიო სისტემისთვის, ანუ როგორც მას ხშირად უწოდებენ, თაობათა შორის გაფორმებული ხელშეკრულებისთვის, ახალი სვეტების დამატება.

ავსტრიელი მეცნიერები – ბერნდი და მარინი – წარმოაჩენენ სახელმწიფო გამანაწილებელი და კაპიტალის დაფარვის კერძო სისტემების უპირატესობებსა და ნაკლოვანებებს [1, გვ. 72].

**სახელმწიფო და კერძო საპენსიო სისტემების
ნაკლოვანებები და უპირატესობები**

რისკები/ფუნქციები	კერძო დაგროვებითი სისტემა	სახელმწიფო გამანაწილებელი სისტემა
მოსახლეობის დაბერება	პლუსი	მინუსი
სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობის ზრდა	მინუსი	0 (მინუსი)
ფასუელობების შექმნის შემცირება	0 (პლუსი)	მინუსი
კარიერის შეწყვეტა	მინუსი	0 (მინუსი)
უმუშევრობა	მინუსი	მინუსი
სისტემის მშენებლობა	მინუსი	პლუსი
ინფლაციური განწყობა	მინუსი	0
რეალური საპროცენტო განაკვეთი და ეკონომიკური ზრდა	0	0
საინვესტიციო პოტენციალი	პლუსი	მინუსი
კაპიტალის ჭარბი დაგროვება	მინუსი	პლუსი
ინდივიდუალური არჩევანის თავისუფლება	პლუსი	მინუსი
პოლიტიკური თავისუფლება	მინუსი	პლუსი

დემოგრაფიული განვითარების ტენდენციების, კერძოდ, მოსახლეობის დაბერების პროცესის გათვალისწინებით, კერძო კაპიტალზე დაფუძნებული სისტემა უფრო გამძლეა,

რადგან ასაკობრივი სტრუქტურის ცვლილებები მას ნაკლებად ეხება. მეორე მხრივ, სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობის თანდათანობით ზრდა კერძო სისტემაში მხოლოდ მიღებული თანხების შემცირებით კომპენსირდება.

უმუშევრობა ნებისმიერი სისტემის პრობლემაა. წვევტილი დასაქმებულის დროს, კერძო სისტემა, რთული პროცენტის ეფექტის გამო, თანხების შემცირებას განაპირობებს, მაშინ, როდესაც სახელმწიფო სისტემა უმუშევრობის კომპენსაციის მიღების საშუალებას იძლევა. სამაგიეროდ, ამ დროს ადგილი აქვს საერთო ფასეულობების შემცირებას, რაც გამოწვეულია დასაქმებულ შორის არსებული პაუზებით, ეს კი, ცხადია, აფერხებს ქვეყანაში მწარმოებლურობის ზრდას და, შესაბამისად, ამცირებს სავალდებულო შენატანებსაც.

დანარჩენი ეკონომიკური ინდიკატორების მიმართაც, რაც ზემოთგანხილულ სქემაშია მოყვანილი, სისტემის ორივე ტიპი ამჟღავნებს საერთო ნაკლოვანებებსა და უპირატესობებს. ასე მაგალითად, კერძო და სახელმწიფო სისტემებიდან ცალსახად ვერ ვიტყვით, რომელზე უფრო მეტად ან ნაკლებად ახდენს გავლენას ეკონომიკური ზრდა და რეალური საპროცენტო განაკვეთის ზრდა.

ინფლაციის მაღალი დონე, პირველ რიგში, კერძო სისტემას აყენებს პრობლემების წინაშე. თუკი საინვესტიციო კაპიტალის ზრდა კერძო სისტემისთვის უპირატესობაა, კაპიტალის ჭარბი დაგროვება მისი შესაძლო ნაკლოვანებაა. სახელმწიფო სისტემისთვის დამახასიათებელი ყველაზე მთავარი უპირატესობაა ის, რომ მისი ჩამოყალიბება ყოველგვარი საწყისი ფაზის გარეშე შეიძლება, როდესაც პირველი შენატანების გაკეთებისთანავე, დაუყოვნებლივ იწყება საპენსიო უზრუნველყოფის გაცემა.

ამ და მსგავსი მოსაზრებების გამო, რომლებიც ფართოდ გავრცელდა ევროპის მრავალ ქვეყანაში, და რაც კერძო საპენსიო ფონდების შექმნასთან დაკავშირებული რისკების შემცირებას ისახავდა მიზნად, ახალ სისტემაზე გადასვლა

სხვადასხვა სქემით დაიწყო. ძირითადად ეს პროცესი 3-სვეტიანი საპენსიო სისტემის დანერგვას გულისხმობდა.

მაგალითისთვის, გერმანიაში რეფორმირების ახალი ეტაპი (2001 წლიდან) შემდეგი სქემის მიხედვით განხორციელდა [2, გვ. 32]:

I სვეტი – საბაზისო უზრუნველყოფა: კანონით დადგენილი პენსია დაქირავებულთათვის და რიურუპის პენსია^{1*} თვითდასაქმებულთათვის;

II სვეტი – სავალდებულო დამატებითი უზრუნველყოფა: საწარმოო საპენსიო უზრუნველყოფა და რისტერის^{2**} პენსია;

III სვეტი – კერძო დამატებითი უზრუნველყოფა: სიცოცხლის დაზღვევა და საპენსიო დაზღვევა, ხელშეკრულებები დანაზოგებზე, საპენსიო ფონდები.

სხვადასხვა სვეტის გამოყენების პრაქტიკა სათავეს შევიცარიიდან იღებს, სადაც პირველად, ჯერ კიდევ 1960-იან წლებში, გაჩნდა ტერმინი „სამი სვეტი“ და ის ძალიან სწრაფად დამკვიდრდა საპენსიო უზრუნველყოფის პოლიტიკურ ტერმინოლოგიაში [3, გვ. 155]. გერმანიაში ეს ტერმინი პირველად 1980-იან წლებში გამოიყენეს და მალე ძალიან პოპულარული გახდა. თუმცა, შევიცარიისგან განსხვავებით, სვეტების შედარებით ანალიზი უფრო რიტორიკული ფორმულის სახით დამკვიდრდა, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელი იქნებოდა პლურალისტული საპენსიო სისტემის შექმნა, მაგრამ მას არ ექნებოდა ინსტიტუციური შედეგები [4, გვ. 21].

ამიტომაც საპენსიო უზრუნველყოფის სისტემის

1* რიურუპის პენსია – საბაზისო პენსიის ნაირსახეობა, რომელიც ატარებს ეკონომისტ ბერტ რიურუპის სახელს; ასეთი პენსია გერმანიაში 2005 წელს შემოიღეს, როგორც სავალდებულო დაზღვევის თავდაპირველი ფორმის საგადასახადო შედავათების მქონე ალტერნატივა.

2** რისტერის პენსია - დამატებითი საპენსიო უზრუნველყოფა, რომელიც უკავშირდება საპენსიო რეფორმაზე პასუხისმგებელ შრომისა და სოციალური წესრიგის ფედერალური მინისტრის – ვალტერ რისტერის სახელს.

ექსპერტულმა კომისიამ, 1983 წელს წარმოდგენილ ანგარიშში, ერთგვარად გაამყარა ის პოზიცია, რომ კანონით დადგენილი საპენსიო უზრუნველყოფა უნდა დარჩენილიყო ერთადერთ სვეტად, რომელიც სრულიად საკმარისი იყო სტანდარტული სიცოცხლის დაზღვევის უზრუნველსაყოფად. მე-2 და მე-3 სვეტებზე მსჯელობა მხოლოდ ორი ათწლეულის შემდეგ განახლდა, როდესაც ახალმა რეფორმატორულმა ძალებმა ექვექვეშ დააყენეს აღნიშნული მოსაზრება. თუმცა, ჯერ კიდევ არ არსებობდა დამატებითი საპენსიო უზრუნველყოფის პოლიტიკური პროგრამა, რომელიც მიმართული იქნებოდა საპენსიო სისტემის სხვადასხვა ფორმას შორის ფორმალური ურთიერთკავშირისა და ინსტიტუციური შედეგების მიღწევისკენ.

მართალია, 2000 წელს შრიოდერის მთავრობის მიერ განსახილველად გამოტანილი პროექტი საპენსიო სისტემის ახლებურ მიდგომებსა და პრინციპებს შეიცავდა, მაგრამ იგი კვლავ მნიშვნელოვან პოზიციებზე ტოვებდა სახელმწიფო გამანაწილებელ სისტემას. პროექტის გარშემო გაიმართა ცხარე დისკუსიები, რომელშიც ჩართული იყო არა მარტო მთავრობა და ოპოზიცია, არამედ ყველა დაინტერესებული მხარე: პროფკავშირები, დამსაქმებელთა კავშირი, პენსიონერთა გაერთიანება და მრავალი სხვა საზოგადოებრივი ორგანიზაცია. საბოლოოდ გადაწყდა, რომ რეფორმის პროცესი 2030 წლამდე გაგრძელდებოდა და მომავალში ადამიანები უკეთ შეძლებდნენ საკუთარი სიბერის უზრუნველყოფას.

აღნიშნული პროცესები განსაკუთრებით დააჩქარა სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობის ზრდამ, რის გამოც უკანასკნელი ათწლეულების განმავლობაში მკვეთრად შეიცვალა დასაქმებულთა და პენსიონერთა შორის არსებული თანაფარდობა. მაგალითად, გერმანიაში 1960 წელს 1 პენსიონერზე მოდიოდა 8 დასაქმებული, ამჟამად ეს ციფრი 3,2-მდეა შემცირებული, ხოლო 2030 წლისთვის, მოსალოდნელია, რომ ის კიდევ უფრო შემცირდება და 1,9-ს გაუტოლდება

[5]. ამგვარი სტატისტიკა, ფაქტობრივად, უკვე განვითარებული ქვეყნების დემოგრაფიის ზოგადი ტენდენციაა და იგი თავისთავად უბიძგებს ზედმეტად კონსერვატორულ ქვეყნებსაც კი, ტრადიციული საპენსიო სისტემების უკეთეს ალტერნატივებზე იფიქრონ, და სახელმწიფო გამანაწილებელი სისტემისა და სოლიდარული საპენსიო ფორმატის პარალელურად, განავითარონ კერძო საპენსიო უზრუნველყოფისთვის საჭირო ფინანსური ბაზრები, შესაბამისი ფონდებით, შუამავლებითა და პროდუქტებით.

მიუხედავად იმისა, რომ საქართველო განვითარების დონით დიდად ჩამორჩება ისეთ ქვეყნებს, როგორებიცაა გერმანია, ავსტრია და ევროკავშირის სხვა ქვეყნები, ის ანალოგიური დემოგრაფიული ტენდენციებით ხასიათდება და მოსახლეობის დაბერების პრობლემა აქაც საკმაოდ აქტუალურია. გარდა ამისა, საკმაოდ საგანგაშოა თანაფარდობა დასაქმებულებსა და ასაკით პენსიონერებს შორის, რაც, განვითარებული ქვეყნების მსგავსად, შემცირების ტენდენციით ხასიათდება. ამის საილუსტრაციოდ მოვიშველიოთ საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის მონაცემები [6] და საკუთარი გამოთვლების შედეგები (იხ. ცხრილი):

დასაქმებულთა და პენსიონერთა თანაფარდობა საქართველოში

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
საპენსიო პაკეტის მიმღები (ასაკით პენსიონერი), ათასი	549.9	589.9	611.9	658.3	660.0	662.3	666.4	682.9
დასაქმებული, ათასი	1744.6	1747.3	1704.3	1601.9	1656.1	1628.1	1664.2	1724.0
დასაქმებულთა და პენსიონერთა თანაფარდობის კოეფიციენტი	3.17	2.96	2.78	2.43	2.50	2.46	2.50	2.52

მართალია, როგორც ცხრილიდან ჩანს, უკანასკნელი ორი წლის განმავლობაში უმნიშვნელო ზრდა დაფიქსირდა ზემოხსენებულ თანაფარდობის კოეფიციენტში (2.46-დან 2.52-მდე), მაგრამ იმ მარტივი მიზეზის გამო, რომ ჯერ საპენსიო სისტემის რეფორმა საქართველოში არც კი დაწყებულა, და შესაბამისად, არ განხორციელებულა ქმედითი ღონისძიებები სიტუაციის გამოსასწორებლად, არანაირი საფუძველი არ გვაქვს ვიფიქროთ, რომ ეს მატება მომავალშიც გაგრძელდება.

თუ გავითვალისწინებთ იმასაც, რომ საქართველოში მაღალი შემოსავლების მქონე დასაქმებული ძალიან ცოტაა, სტატისტიკა კი დასაქმებულთა კატეგორიას მოსახლეობის არა მარტო იმ ნაწილს აკუთვნებს, რომელიც დაქირავებითაა დასაქმებული კერძო ან სახელმწიფო სექტორში და გასამრჯელოს იღებს ხელფასის სახით, არამედ მოსახლეობის ის ნაწილიც, რომელიც მოგების, შემოსავლის ან სხვა სახეობის სარგებლის მიღების მიზნით გარკვეულ საქმიანობას ეწევა [7, გვ.2], შეიძლება დავასკვნათ, რომ დასაქმებულთათვის საკმაოდ მძიმე ტვირთია პენსიონერთა შენახვა, და ეს პრობლემა მომავალში კიდევ უფრო გამძაფრდება.

ამიტომ, მიზანშეწონილად მიგვაჩნია, დაჩქარდეს დაგროვებით საპენსიო სისტემაზე გადასვლის პროცესი, რაზეც უკვე მსჯელობენ ფინანსთა და ეკონომიკისა და მდგრადი განვითარების სამინისტროების მესვეურნი. თუმცა, ეს გადასვლა არ უნდა მოხდეს მოკლე ვადებში, რადგანაც საქართველოს საპენსიო სისტემა არ არის ადაპტირებული სწრაფი ცვლილებებისადმი, ის მხოლოდ 1 სვეტის პრინციპზეა დაფუძნებული, რომელიც საკმაოდ სუსტი და მოუქნელია.

საპენსიო რეფორმის გატარების მიზნით, საჭიროა ჩამოყალიბდეს გრძელვადიანი სტრატეგია და ასევე მისი ეტაპობრივი განხორციელებისკენ მიმართული მოკლევადიანი მიზნები. სტრატეგია უნდა ითვალისწინებდეს შემდეგ მნიშვნელოვან ასპექტებს:

- 1-სვეტიანი საპენსიო სისტემიდან ეტაპობრივი გადასვლა 3-სვეტიან სისტემაზე და ამ პროცესში ევროპის განვითარებული ქვეყნების გამოცდილების გაზიარება;
- პოლიტიკური, ეკონომიკური, ფინანსური და საბაზრო რისკების გათვალისწინება, შეფასება და შეძლებისდაგვარი პრევენცია;
- მოსახლეობის ინფორმირებულობა და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების მაქსიმალური ჩართულობა რეფორმის პროცესში, რეფორმისათვის აუცილებელი ცოდნისა და ინფორმაციის გავრცელება;
- დისკუსიები საპენსიო რეფორმის საკითხებზე, შეფასებებსა და რისკებზე;
- რეფორმაში ჩართული ყველა სამთავრობო უწყების საჭიროებათა შეფასება, მათი ტექნიკური აღჭურვა, საჯარო მოხელეების მომზადება და გადამზადება;
- კერძო საპენსიო ფონდებისა და დაგროვებითი საპენსიო სისტემისათვის აუცილებელი სხვა ფინანსური ინსტიტუტების შექმნისთვის საჭირო ბაზისის მომზადება.

Objectives and strategy of modern pension reform for Georgia

N. Gelitashvili

Pension reforms are politically “hot” and difficult because it is at a high technical complexity, less about financial matters, as to contribution and distribution justice goes, because the pension claims in any developed societies around half of all social spending, because the “Third Age” decades takes and pension transfers represent a growing part of the life income.

The column comparison has its origin probably in Switzerland, where the term even “three pillars” of the early 1960s showed up and quickly entered the old insurance policy jargon. Unlike is the Switzerland of the column comparison, however, remained in Germany a rhe-

torical formula with which one could indeed committed to a pluralistic pension system, but had no institutional consequences.

In Germany 1960 came to a pensioner eight employees, now come to a pensioner 3.2 employees to come in 2030 to a pensioner 1.9 employees. In Georgia come 2005 to a pensioner 3.17 employees, and 2012 - 2.52 employees. Therefore, one should think in Georgia as in Germany on the implementation of the three-pillar pension system. For reforming the Georgian government should develop appropriate objectives and strategy.

გამოყენებული ლიტერატურა

- 1) Prinz Ch., Marin B. – Pensionsreformen. Nachhaltiger Sozialumbau am Beispiel Österreichs. Campus Verlag. Frankfurt/New York, 1999;
- 2) Benölken H., Bröhl N., Blütchen A. – Altersversorgung am Scheideweg. Bürgerbedarf, Politikanspruch und Anbieterverhalten. Gabler Verlag/Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011;
- 3) Berner F. – Der hybride Sozialstaat. Die Neuordnung von öffentlich und privat in der sozialen Sicherung. Campus Verlag. Frankfurt/New York. 2008;
- 4) Murer E. – Alterssicherung in der Schweiz: Stand der Zusatzversorgung. Verlag Nomos. Baden-Baden. 2005;
- 5) <http://www.bundesregierung.de/Content/DE/Artikel/2010/08/2010-08-10-aeltere-arbeitnehmer-die-gewinner-am-arbeitsmarkt.html> გერმანიის მთავრობის ოფიციალური ვებ-გვერდი;
- 6) <http://geostat.ge/> საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ვებ-გვერდი;
- 7) http://geostat.ge/cms/site_images/_files/georgian/methodology/Labour%20Force%20Statistics.pdf საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახური. ზოგადი განმარტებანი სამუშაო ძალის სტატისტიკის მეთოდოლოგიაზე.

ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მონეტარული კონკურენტუნარიანობა და სამეურნეო სტრატეგიის შორეული საკითხები ევროკავშირის ბაზარზე

გიორგი ლაღანიძე

**ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის
სახელმწიფო უნივერსიტეტის პროფესორი**

დღეისათვის, ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მოცულობის ზრდა განსაზღვრულია, როგორც ეკონომიკური განვითარების უმნიშვნელოვანესი მიმართულება. ცხადია, წარმოების მოცულობის ზრდა ხელს უწყობს ასევე პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ზრდას. ძალიან მნიშვნელოვანია სწორად იქნეს გაანალიზებული თუ რატომ მოხდა საქართველოს სახელმწიფოებრივი დამოუკიდებლობის მოპოვების შემდეგ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მნიშვნელოვანი შემცირება, რამ გამოიწვია მისი კონკურენტუნარიანობის მკვეთრი დაცემა. ალბათ, არ შეიძლება, რომელიმე ერთი ფაქტორის გამოყოფა, ერთი მხრივ, არსებობდა გარკვეული ფაქტორების ობიექტური ერთობლიობა, რომლებიც თან სდევდა დამოუკიდებლობის შემდგომ პერიოდს, როგორებიცაა: სასოფლო-სამეურნეო მიწის ნაკვეთების მცირე ზომები, ტრადიციული ფასეულობის ჯაჭვების დარღვევა, ტრადიციული ბაზრების დაკარგვა [1]. ცხადია, ყველა ამ ფაქტორმა და ასევე დამოუკიდებლობის შემდგომ პერიოდში სამოქალაქო დაპირისპირებამ ობიექტურად განაპირობა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მოცულობის შემცირება. გარდა ამისა, ასევე აღსანიშნავია, რომ 2004 წლიდან საქართველოს ხელისუფლება ატარებდა

საკმაოდ გულუბრყვილო საბაზრო ლიბერალიზაციის პოლიტიკას, რაც ქართველ ფერმერებს აყენებდა უმძიმეს მდგომარეობაში, რადგან მათ უწევდათ კონკურენტული ბრძოლა, ერთი მხრივ კარგად განვითარებულ, ხოლო მეორე მხრივ, საკმაოდ კარგად სუბსიდირებულ ფერმერებთან, როგორც ევროკავშირში, ასევე თურქეთში, უკრაინასა და რუსეთში. ამ გულუბრყვილო მიდგომამ საკმაოდ დიდი ზიანი მიყენა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოებას. ასევე არ შეიძლება არ აღინიშნოს რუსეთის ფედერაციის მიერ 2006 წელს გამოცხადებული ემბარგო, რომელიც განსაკუთრებით მძიმე დარტყმა იყო ქართული მეღვინე კომპანიებისათვის. რუსეთის ფედერაციის მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში გაწევრიანება ქმნის ობიექტურ საფუძველს ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის დასაბრუნებლად რუსეთის ფედერაციაში. ამავდროულად, საქართველო ესწრაფვის ხელი მოაწეროს ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმებას ევროკავშირთან. ამდენად ევროკავშირი ყალიბდება, როგორც ქართული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ძირითადი საექსპორტო ბაზარი. ევროკავშირის სასოფლო-სამეურნეო საიმპორტო ბაზარი უდიდესია მსოფლიოში, რომელზეც მოდის აღნიშნული პროდუქციის მსოფლიო იმპორტის 50%-ზე მეტი. ამავდროულად ამ ბაზარზე ასევე ძალიან მაღალია ზრდის ტემპი. ცხადია, საჭიროა, ძალიან კარგად იქნეს გათვლილი ყველა ის საბაზრო ნიშა და ის სასაქონლო ჯგუფები, რომლებიც ავლენენ ყველაზე მაღალ მიმზიდველობას.

ამის გამოსავლენად, საჭიროა, ერთი მხრივ, განვსაზღვროთ ბაზრის ის მახასიათებლები რომლებიც განაპირობებენ სასაქონლო ჯგუფების კონკურენტუნარიანობას, მეორე მხრივ, უნდა განისაზღვროს ამავე სასაქონლო ჯგუფების

არსებული საექსპორტო მდგომარეობაც. ამ მიზნით ჰარმონიზებული სისტემის 4-ნიშნა დონეზე განისაზღვრება ის სასაქონლო ჯგუფები, რომლებიც ამ ეტაპზე ავლენენ საუკეთესო საექსპორტო პოტენციალს, მეორე მხრივ, განისაზღვრება ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე ის სასაქონლო ჯგუფები, რომლებიც აჩვენებენ ყველაზე მაღალ საბაზრო ზრდის ტემპს.

ამის შემდეგ აუცილებელი იყო კონკურენტუნარიანობის ინდექსის აგება. კონკურენტუნარიანობის ინდექსი ეფუძნება ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპს (აღნიშნული პროცენტული მაჩვენებელი მრავლდება 5-ზე); ასევე განისაზღვრება ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე არა ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების საბაზრო წილი (პროცენტული მაჩვენებელი მრავლდება 5-ზე) და ასევე ემატება რაოდენობრივი მაჩვენებელი (ექსპორტის შესაძლებლობის რაოდენობრივი შეფასება). ექსპორტის შესაძლებლობის რაოდენობრივი შეფასება განისაზღვრება 1-დან 5-მდე.

ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპი დათვლილი იქნა 2008-2012 წლებისათვის, ხოლო ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის გახსნილობა (ანუ არა წევრი სახელმწიფოების წილი განისაზღვრა 2012 წლისათვის). ქართული ექსპორტის პოტენციალის რაოდენობრივი შეფასება მოხდა ორი სუბინდიკატორის საფუძველზე. პირველი განსაზღვრავედა არსებულ ექსპორტს ევრო კავშირში; შეფასება 2 ენიჭებოდა იმ სასაქონლო ჯგუფებს, რომლებსაც ქონდათ სტაბილური საექსპორტო მაჩვენებლები 2010-2012 წლებში, ხოლო შეფასება 1 თუ იგივე პერიოდში არსებობდა ამ სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტი, თუნდაც ერთი წლის განმავლობაში. მეორე სუბ-ინდიკატორი ასახავს კონკრეტული სასაქონლო ჯგუფის ექსპორტის მდგომარეობას აგროპროდუქციის ექს-

პორტის საერთო მაჩვენებელში. ამ მიზნით განისაზღვრა კონკრეტული სასაქონლო ჯგუფის წილი მთლიანი აგრო პროდუქციის (პარმონიზებული სისტემის სასაქონლო კოდე-ბი 01-23) ექსპორტში 2012 წლისათვის. შეფასება 1 ენიჭებო-და იმ სასაქონლო ჯგუფებს რომლებსაც ქონდათ წილი 5%-მდე; შეფასება 2 იმ სასაქონლო ჯგუფებს, რომელთა წილი აღემატება 5%-ს და აღწევს 10%-მდე; ხოლო შეფასება 3 იმ სასაქონლო ჯგუფებს, რომელთა წილი აღემატება 10%-ს.

ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე შესაბამისი გამოთ-ვლებისათვის გამოყენებული იქნა საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის 4-ნიშნა დონეზე არსებული სავაჭრო სტატისტიკა (<http://www.intracen.org/tradstat>); ხოლო საქართველოსათვის შე-საბამისი გამოთვლები ჩატარდა “საქსტატის” მონაცემების საფუძველზე (<http://www.geostat.ge>).

საწყის ეტაპზე, ზემოაღნიშნული მეთოდოლოგიის მიხედვით, განისაზღვრა 18 სასაქონლო ჯგუფი (4-ნიშნა დონეზე). შემდგომი გამოთვლების საფუძველზე სასაქონლო ჯგუფების რიცხვი შემცირდა 14-მდე (იხ. დანართი1,2).

რა რეკომენდაციები შეიძლება შევიშუშაოთ ჩატარე-ბული კვლევის საფუძველზე? ცალსახად შეიძლება ითქვას, რომ 2008 წლის საფინანსო კრიზისის შემდეგ აღდგენითი ზრდა ევროკავშირის საიმპორტო ბაზარზე მიმდინარეობს უფრო ნელი ტემპით, ვიდრე მსოფლიოში. ეს ფაქტი ნათლად დასტურდება იმით, რომ მსოფლიოში 2008-12 წლებში საიმ-პორტო ბაზრის ზრდის ტემპი უფრო მაღალია, ვიდრე ევ-როკავშირში. ეს ფაქტი საინტერესოა, თუ გავითვალისწინებთ, რომ 2003-2008 წლებში ევროკავშირის საიმპორტო ბაზრის ზრდის ტემპი უფრო მაღალი იყო, ვიდრე ანალოგიური მაჩვენებელი მსოფლიოში. მიუხედავად ამ ფაქტისა, ევროკავშირის აგროპროდუქციის საიმპორტო ბაზარი ყველაზე დიდია მსოფლიოში და ცალსახად წარმოადგენს სტრატეგიული

მნიშვნელობის მქონე ბაზარს ქართული აგროპროდუქციისათვის.

საქართველოს და ევროკავშირს შორის არსებული მანძილებისა და სატრანსპორტო ინფრასტრუქტურის გათვალისწინებით, საქართველომ აშკარად უნდა აიღოს გეზი გადამუშავებულ აგროპროდუქციაზე, რომელსაც აქვს შენახვის ხანგრძლივი ვადა. საქართველოს პრაქტიკულად არა აქვს შესაძლებლობა კონკურენცია გაუწიოს გადაუმაშვევბელი პროდუქციის ექსპორტში ისეთ რეგიონებს, როგორცაა ჩრდილოეთ აფრიკა. იმ ფაქტის გათვალისწინებით, რომ საქართველო იმყოფება ევროკავშირიდან სამხრეთ აღმოსავლეთით, მნიშვნელოვანია განისაზღვროს ის პროდუქცია, რომლის მოსავლის აღების პერიოდი რამდენადმე უფრო ადრეა, ვიდრე ევროკავშირში ამავე პროდუქციის მოსავლის აღება. ასეთი უპირატესობა, ცხადია დროში იქნება საკმაოდ ხანმოკლე, სამაგიეროდ, აშკარად კვეთავს საბაზრო ნიშას.

ქართული საექსპორტო პროდუქციის ასევე სერიოზულ პრობლემად მიიჩნევა მცირე რაოდენობა, რაც მნიშვნელოვნად ამცირებს კონკურენტულ უპირატესობას. ასევე უნდა აღინიშნოს, რომ იმ სასაქონლო ჯგუფებში, სადაც საქართველო აწვევებს ყველაზე მაღალ კონკურენტულ შესაძლებლობებს, როგორც წესი, ძალიან მაღალია კონკურენტული ბრძოლა. ასევე, ზედმეტად არ უნდა იქნეს შეფასებული ღრმა და ყოვლისმომცველი თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმების მნიშვნელობა. საქმე ისაა, რომ ქართული საექსპორტო პროდუქციისათვის დაშვება ევროკავშირის ბაზარზე არ წარმოადგენს ძირითად ბარიერს. ამდენად, თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება არ გამოიწვევს საექსპორტო პოტენციალის დაუყოვნებლივ ზრდას. საქართველოს მთავრობამ უნდა გაითვალისწინოს ევროკავშირის ფერმერების ძალიან ძლიერი კონკურენტული პოზიციები და შექმნას ქართველ

ფერმერთა დახმარების კარგად გააზრებული სქემები. ალბათ, მიზანშეწონილია მაქსიმალური კონცენტრაცია მოხდეს იმ სასაქონლო პოზიციების მიხედვით, რომლებსაც აქვთ ყველაზე მაღალი საექსპორტო პოტენციალი ევროკავშირის ბაზარზე. ამ მიზნით მიზანშეწონილია იმ სასაქონლო ჯგუფების გამოყოფა, სადაც მაღალია არა ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოებიდან ექსპორტი. ამ შემთხვევაში ქართველი მწარმოებლები შევლენ კონკურენტულ ბრძოლაში არა ევროკავშირის წევრი სახელმწიფოების მწარმოებლებთან. ეს კი, თავის მხრივ, ნიშნავს, რომ თავისუფალი ვაჭრობის შეთანხმება ევროკავშირსა და საქართველოს შორის შესაძლებელია გახდეს კონკურენტული უპირატესობის მიღწევის რეალური იარაღი. საქართველოს მთავრობამ ასევე უნდა განსაზღვროს, ევროპულ ინვესტორთა დაცვის სპეციალური მექანიზმები, თუ ისინი დაინტერესდებიან აგროპროდუქციის წარმოებით საქართველოში.

ცალკე უნდა გაანალიზდეს ქართული პროდუქციის დაბალი ცნობადობა ევროკავშირში, ამ მიზნით, ალბათ, გარკვეული საბაზისო აქტივობები, როგორცაა საექსპორტო სახლები, სპეციალური სავაჭრო გამოფენები საკმაოდ ინტენსიურად იქნება გასატარებელი. ყურადღება უნდა მიექცეს სპეციალური ვებგვერდების ფორმირებას, რომლებიც გაზრდიან ქართული პროდუქციის ცნობადობას. ალბათ, მიზანშეწონილი იქნება ელექტრონული ვაჭრობის წამყვანი ევროპული კომპანიების დაინტერესება ქართული პროდუქციის განთავსებით.

ძალიან მნიშვნელოვანია საკმაოდ დეტალურად განისაზღვროს საექსპორტო ბაზრების შერჩევისა და მათზე შესვლის ფორმები. რამდენადაც განისაზღვრა ყველაზე მაღალი საექსპორტო პოტენციალის მქონე სასაქონლო ჯგუფი-

ბი: 0802; 0910; 2204; 2208; 2306; მიზანშეწონილია სწორედ ამ სასაქონლო ჯგუფების მაგალითზე განვიხილოთ საექსპორტო ბაზრების შერჩევისა და შესვლის სტრატეგიების საკითხი. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ქართული კომპანიები ლიმიტირებული არიან საექსპორტო სტრატეგიების შერჩევაში. ქართული კომპანიებისათვის ნაკლებად შესაძლებელია ე.წ. “უპსალას მოდელის” გამოყენება. ამ მოდელის მიხედვით კომპანიები ძლიერდებიან შიგა ბაზარზე და მხოლოდ ამის შემდეგ იწყებენ ექსპორტირებას უახლოეს მეზობლებში. სამწუხაროდ, საქართველოს შიგა ბაზრის ზომა რთულს ხდის ქართული კომპანიებისათვის ამ მოდელით ექსპორტის განვითარებას. ამდენად, ქართული კომპანიები თავიდანვე უნდა იყვნენ ექსპორტორიენტირებული, ცხადია, ამ მიდგომის ყველა დადებითი და უარყოფითი მხარის გათვალისწინებით. უნდა აღინიშნოს ის ფაქტი, რომ საქართველოს კომპანიების მიერ დსთ-ს ბაზრებზე დაგროვილი გამოცდილება შეუძლებელია გამოყენებული იქნეს ევროკავშირში.

ევროკავშირის ბაზრებზე ყველაზე მიმზიდველი ბაზრების აღმოსაჩენად აუცილებელია განვსაზღვროთ ძირითადი ინდიკატორები, რომელთა მიხედვითაც უნდა განისაზღვროს ბაზრების მიმზიდველობა. პირველ რიგში უნდა განისაზღვროს ის ბაზრები, რომლებსაც აქვთ ყველაზე მაღალი ზრდის ტემპი. ზრდის ტემპი განისაზღვრება 2008-2012 წლების საფუძველზე. გაანგარიშებები ჩატარებულია საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრის მონაცემების საფუძველზე, ჰარმონიზებული სისტემის 4-ნიშნა დონეზე. (<http://www.intracen.org/tradstat>). ამის შესაბამისად ვიღებთ შემდეგ ლიდერ ქვეყნებს შესაბამისი სასაქონლო ჯგუფების მიხედვით.

ყველაზე მაღალი ზრდის ტემპის მქონე ბაზრები
ევროკავშირში

ცხრილი 1

0802	შვედეთი - 46%	ნიდერლანდები -44%	ფინეთი- 44%
0910	ლიტვა-86%	პორტუგალია-74%	პოლონეთი - 71%
2204	ლიტვა - 150%	ჩეხეთი - 12%	სლოვაკეთი - 10%
2208	მაღტა - 50%	ნიდერლანდები -47%	ლიტვა - 44%
2306	ლიტვა - 86%	სლოვაკეთი - 43%	გერმანია - 31%

ბაზრის ზრდის ტემპი, რასაკვირველია, წარმოადგენს მნიშვნელოვან ინდიკატორს, მაგრამ არ შეიძლება გადაწყვეტილება იქნეს მიღებული ერთი მაჩვენებლის მიხედვით. ასევე, ძალიან მნიშვნელოვანია ბაზრის ზომა, ანუ მისი ტევადობა. საექსპორტო სტრატეგიის არჩევისას კომპანიების უმეტესობა ორიენტირებული არიან სწორედ ბაზრის ზომაზე, ეს მეთოდი საკმაოდ გულუბრიყვილოა, ვინაიდან ასეთი ლოგიკით იქცევა პრაქტიკულად ყველა კომპანია. ამდენად, ყველაზე დიდი ზომის ბაზრებზე ამავდროულად არის ყველაზე მძაფრი კონკურენცია, ვინაიდან ყველა სხვა არსებული ან პოტენციური ექსპორტიორი ორიენტირებულია იგივე ბაზრებზე. ამდენად, მიზანშეწონილია განისაზღვროს ბაზრების მიმზიდველობის ინდექსი ორივე ფაქტორის: ზომა და ზრდის ტემპი, გათვალისწინებით. სწორედ ეს მეთოდოლოგია დაეუძღოთ საფუძველად შესაბამისი ინდექსის დამუშავებას. ყველაზე დიდი ბაზარი განისაზღვრება, როგორც 2008-2012 წლებში ყველაზე დიდი ბაზარი საშუალო მნიშვნელობით; მეთოდოლოგიის მიხედვით ყველაზე დიდი ბა-

მენეჯმენტი. მარკეტინგი. ბუჩიზმი

ზარი იღებს წონას 1. ყველა სხვა ბაზარი განისაზღვრება როგორც მისი წილი. ამდენად ყველა ევროკავშირის წევრი ქვეყნების ბაზრები იძენენ წონას, სადაც ყველაზე მაღალია 1. შესაბამისი მანვენებელი მრავლდება 0,6-ზე. მეორე ინდექსი განსაზღვრავს ზრდის ტემპს 2008-2012 წლებში. ყველაზე მაღალი ზრდის ტემპის მქონე ბაზარი იღებს წონას 1, ხოლო ყველა სხვა ბაზრის ზრდის ტემპი განისაზღვრება როგორც ყველაზე მზარდი ბაზრის წილი. მიღებული მანვენებელი მრავლდება 0,4-ზე. შემდეგ ორივე შედეგი იკრიბება და განისაზღვრება ყველაზე უფრო მიმზიდველი ბაზრები (იხ. ცხრილი 2).

ყველაზე მიმზიდველი ბაზრები საბაზრო ტეკადობისა და ზრდის ტემპის მიხედვით

ცხრილი 2

0802	გერმანია -0,91	იტალია -0,66	ესპანეთი -0,56
0910	ნიდერლანდები -0,92	გერმანია -0,89	დიდი ბრიტანეთი -0,85
2204	დიდი ბრიტანეთი -0,75	იტალია -0,63	ბელგია -0,58
2208	გერმანია -0,9	საფრანგეთი -0,77	ესპანეთი -0,72
2306	ნიდერლანდები -0,68	პოლონეთი -0,53	ესპანეთი -0,42

როგორც მოსალოდნელი იყო, ქართველი ექსპორტიორებისათვის ყველაზე უფრო მიმზიდველი აღმოჩნდა ყველაზე ტეკადი ბაზრები. მიზანშეწონილია განისაზღვროს დამატებითი კრიტერიუმები ბაზრების შერჩევის პროცესში. მომხმარებელთა არჩევანს ხშირად განაპირობებს ბრენდის ცნობადობა. ჩვენ შემთხვევაში ბრენდის ცნობადობა უნდა განისაზღვროს საქართველოს ცნობადობით. სამწუხაროდ, ევროპელი მომხმარებლების უდიდესი ნაწილი არ იც-

ნობს საქართველოს. გამონაკლისს წარმოადგენს ბალტიის სახელმწიფოები, სადაც საქართველოს ცნობადობა საკმაოდ მაღალია. ეს შესაძლებლობა გამოყენებული უნდა იქნეს მაქსიმალურად. ამდენად, სავაჭრო კომპანიები ბალტიის ქვეყნებიდან უნდა გამოვიყენოთ ახალი ევროპული ბაზრების მაქსიმალურად ათვისებისათვის, მაგ. **სკანდინავიის სახელმწიფოებში**. ქართული პროდუქციის ცნობადობა ასეთი მიდგომის შემთხვევაში გაიზრდება თანმიმდევრულად. ასეთივე მიდგომა უნდა იქნეს გამოყენებული ყოფილი საბჭოთა ბლოკის ქვეყნების მიმართაც, სადაც საქართველოს ცნობადობა ასევე მაღალია. **ჩეხური და სლოვაკური სავაჭრო კომპანიები** შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ქართული პროდუქციის შემტანები ცენტრალურ ევროპაში, ხოლო ბულგარული კომპანიები შეასრულებენ იგივე ფუნქციას ხმელთაშუაზღვის რეგიონში.

თავისუფალი ვაჭრობის ხელშეკრულების ხელმოწერა ევროკავშირთან გაზრდის ევროპული სავაჭრო კომპანიების დაინტერესებას ქართული პროდუქციით. ამავდროულად უნდა გავითვალისწინოთ, საქართველოდან პროდუქციის რექსპორტის შესაძლებლობები, რომლებიც - “დამზადებულია საქართველოში” დამლის შემთხვევაში ყოველგვარი საბაჟო გადასახადების გარეშე შევა ევროკავშირის ბაზარზე. უნდა აღინიშნოს, რომ რექსპორტის ოპერაციები საქართველოში არ იბეგრება მოგების გადასახადით. საქსპორტო სტრატეგიის შერჩევისას ასევე მნიშვნელოვანია ქართული კომპანიების გამოცდილების გათვალისწინება. ის კომპანიები, რომლებიც იწყებენ ექსპორტირებას უპირატესობას უნდა ანიჭებდნენ ყველაზე უფრო უსაფრთხო საქსპორტო მოდელს. ამავდროულად ამ კომპანიებისათვის ყველაზე უფრო სწორი იქნება მოახდინონ კონცენტრირება იმ ბაზრებზე, სადაც საქართველოს ცნობადობა საკმაოდ მაღალია.

შედარებით გამოცდილი ქართული საექსპორტო კომპანიები, ცხადია, უფრო თავისუფლები იქნებიან სტრატეგიის შერჩევაში და მათთვის ასევე ძალიან მოსახერხებელი იქნება რექსპორტის ოპერაციების განხორციელება, ზემოთ აღნიშნული უპირატესობების საფუძველზე.

საბოლოო ანგარიშით შესაძლებელია ჩამოვყალიბოთ შემდეგი რეკომენდაციები:

1. მიზანშეწონილია საქართველოს მთავრობამ საგადასახადო კოდექსში შეიტანოს ცვლილება და ამოქმედოს მოგების დაბეგვრის რეგრესიული მოდელი ექსპორტორი-ეტირებული საწარმოებისათვის;

2. საქართველოს მთავრობამ მაქსიმალურად ინტენსიური უნდა გახადოს კომუნიკაცია ევროპულ პარტნიორებთან, რათა სრულად და ამომწურავად მიაწოდოს ინფორმაცია საქართველოში არსებული უპირატესობების შესახებ;

3. საქართველოს მთავრობამ უნდა შეიმუშაოს ძირითადად აგრო- პროდუქციის (მაგრამ, არა მხოლოდ აგრო პროდუქციის) სავაჭრო კომპანიების მოზიდვისათვის სპეციალური ღონისძიებები; უპირატესობა უნდა მიენიჭოს ბითუმად მოვაჭრე კომპანიებს;

4. უნდა ჩატარდეს სპეციალური ქართული კვირეულები სამიზნე ბაზრებზე; მაგ. თუ კომპანიები ბალტიის სახელმწიფოებიდან დაიწყებენ ქართული პროდუქციის გატანას სკანდინავიაში, მიზანშეწონილია ასეთი კვირეულის ორგანიზება სკანდინავიის სახელმწიფოებში.

5. უნდა მიენიჭოს უპირატესობა აგროტურიზმის განვითარებას, რაც ხელს შეუწყობს ქართული პროდუქციის ცნობადობის გაზრდას;

6. მოხდეს სპეციალური ვებგვერდების ფორმირება, რაც ხელს შეუწყობს ქართული პროდუქციის ცნობადობის გაზრდას.

დახარჯების განხორციელების ინდექსის განხორციელება

სახელმწიფო დახარჯების კოდი	2012 წლის დახარჯების რაოდენობა	2008-12 წლის დახარჯების რაოდენობა	2008-2012 წლის ცვლილება	2008-2012 წლის ცვლილების პროცენტი	2012 წლის დახარჯების რაოდენობა	2012 წლის დახარჯების რაოდენობის ცვლილება
102	9021295	2971952	32,90%	12,40%	8%	2,66
104	933208	259654	-32,50%	-16,80%	4%	1,17
409	1716054	858561	37,70%	16,80%	0,00%	4,43
701	3749973,00	2075905,00	37,70%	-6,60%	0,00%	0,00
703	4711765	1400814	20,90%	-3,10%	0,00%	0,00
802	13105151	5189456	53,50%	15,00%	16%	9,315
805	12773927	6141371	11,00%	-11%	1%	3,13
810	10850765	3887812	14%	3,10%	1%	3,60
910	1727595	656589	23%	12%	1%	5,70
1208	711272	267539	-27%	-13,70%	0%	0,00
811	417773	241596	21%	9%	9%	4,60
1211	2688327	735028	35,40%	7,60%	0%	4,79
2009	16423346	8941943	0,30%	-3%	2%	4,75
2001	3080522	1101812	-10,50%	-15,40%	0%	0,00
2202	15702859	7395213	9,40%	0,70%	4%	3,92
2204	33620325	15353568	11,60%	-5%	13%	5,85
2208	29378946	8859967	23%	-5,40%	16%	5,73
2306	7032444	3566331	41,80%	37,50%	1%	5,17

დანართი 2

14 სასაქონლო ჯგუფი

ამღმკ საშუალო	2012 წელს -ის საფუძველი	2008-12 წელი -ის საფუძველი	2012 წელი -ის საფუძველი	საქონლის მნიშვნელობა %	2008-2012 წელი -ის საფუძველი	საქონლის მნიშვნელობა %	საქონლის მნიშვნელობა %	საქონლის მნიშვნელობა %	საქონლის მნიშვნელობა %	საქონლის მნიშვნელობა %
102	9021295	38,70%	2971952	32,90%	12,40%	0,70%	2012 წელი -ის საფუძველი	8%	2,66	
104	933208	-32,50%	259654	28%	-16,80%	0,20%		4%	1,17	
409	1716054	37,70%	858561	50%	16,80%	51,80%		0,00%	4,43	
802	13105151	53,50%	5189456	39,60%	15,00%	71,30%		16%	9,315	
805	12773927	11,00%	6141371	48%	-11%	33,50%		1%	3,13	
810	10850765	14%	3887812	35,80%	3,10%	28,90%		1%	3,60	
811	4177773	21%	2415596	57,80%	9%	43,20%		9%	4,60	
910	1727595	23%	656589	38%	12%	42%		1%	5,70	
1211	2688327	35,40%	735028	27,30%	7,60%	48,20%		0%	4,79	
2009	16423346	0,30%	8941943	54,40%	-3%	38%		2%	4,75	
2202	15702859	9,40%	7395213	47%	0,70%	17,70%		4%	3,92	
2204	33620325	11,60%	15353568	45,70%	-5%	22%		13%	5,85	
2208	29378946	23%	8859967	30%	-5,40%	19,90%		16%	5,73	
2306	7032444	41,80%	3566331	50,70%	37,50%	45,80%		1%	5,17	

**Competitiveness of Georgian Agro products and creation of
the export strategies on the EU market**

G. Gaganidze.

In the Scientific article Author analyzed the competitiveness of Georgian Agro products, measuring the competitiveness by the index. Also different entry modes on the EU market are analyzed. Author tries to identify major criterias for the formulation and implementation of the effective export strategies.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. კრისტოფ კორდონიე, ევროკავშირის საექსპორტო ბაზრების მდგომარეობა ქართული აგრო პროდუქციის კონკურენტული უპირატესობების რეალიზაციისათვის, სამ-უშაო მასალები, 2010;

2. საქართველოს სტატისტიკის ეროვნული სამსახურის ინფორმაცია, <http://www.geostat.ge>

3. საერთაშორისო სავაჭრო ცენტრი, ITC, www.intracen.org

4. ფაოსტატი, <http://faostat.fao.org>

**ორგანიზაციული კულტურის
ფორმირების საკითხისათვის**

ლეილა ქალაგიშვილი
ივანე ჯავახიშვილის სახელობის
თსუ-ის ასისტენტ-პროფესორი,
ეკონომიკის აკადემიური დოქტორი

ნაშრომის მიზანია ორგანიზაციულ კულტურაში გამოვლენილი ეროვნული და უცხოური კულტურების ურთიერთ-ზეგავლენის თავისებურებების ანალიზი თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიოში მიმდინარე გლობალური პროცესების გათვალისწინებით.

რამდენადაც სპეციალურ ლიტერატურაში „ორგანიზაციული კულტურა“ და თვით „კულტურა“ არაერთგვარონადაა განმარტებული, მიზნშეწონილად მიგვაჩნია ამ ცნებების შედარებით ანალიზი, აგრეთვე, ეროვნული და უცხოური კულტურების ურთიერთკავშირის თავისებურებებთან მიმართებით, ზოგიერთი რეკომენდაციისა და წინადადების ჩამოყალიბება.

კულტურა (cultura) ლათინური წარმოშობის სიტყვაა და როგორც უცხო სიტყვათა ლექსიკონებშია განმარტებული, საზოგადოების მიღწევათა ერთობლიობაა – განათლების, მეცნიერების, ხელოვნების და სულიერი ცხოვრების სხვა დარგებში, რომელიც ვლინდება ადამიანის მოღვაწეობის სხვადასხვა სფეროში და გამოხატავს ადამიანის სოციალიზაციისა და საზოგადოების ჰუმანიზაციის დონეს. განსაზღვრულ ეპოქაში ხალხის ან საზოგადოებრივი კლასის მი-

დწევათა ერთობლიობა შეადგენს მათ კულტურას. ზოგადად, კულტურა არის ცნება, რომელშიც ინტეგრირდება ადამიანების, მათი გაერთიანებების და საერთოდ, საზოგადოების ცხოვრების, საქმიანობის, ქცევის სხვადასხვა ასპექტი განვითარების გარკვეულ ეტაპზე.

კულტურას ორი ძირითადი მნიშვნელობა გააჩნია: პირველი ახასიათებს ცივილიზაციას, გონების პროდუქტს, რომელიც გამოიყენება ლიტერატურასა და ხელოვნებაში, მეორე – მენტალიტეტს, რაც გულისხმობს ადამიანის ქცევებსა და ქმედებებს, მათ მიერ პრობლემების გადაწყვეტის გზებს. ჩვენ განვიხილავთ მეორე მნიშვნელობას, რომლის ერთ-ერთი შემადგენელია ორგანიზაციული კულტურა. ამ უკანასკნელს სხვადასხვაგვარად განმარტავენ. მაგალითად, ამ სფეროს თვალსაჩინო მკვლევარი ე. ბრაუნი აღნიშნავს, რომ „ორგანიზაციული კულტურა არის რწმენათა სისტემა, ფასეულობები და პრობლემებისათვის თავის გათმევის შესწავლილი გზები, რაც განვითარდა ორგანიზაციის ისტორიის განმავლობაში და რომელიც აშკარა ხდება მისი მატერიალური ღონისძიებებისა და მისი წევრების ქცევით“ [1, გვ. 9]. ბ. მილნერი მიიჩნევს, რომ ორგანიზაციული კულტურა განსაზღვრავს იმ ძირითადი წარმოდგენების და მიდგომების გარკვეულ სისტემას, რომელიც ვითარდება ორგანიზაციაში დროთა განმავლობაში, შეისწავლება ორგანიზაციის წევრების მიერ, გამოიყენება მათი ქცევის ორიენტირად და პრობლემების გადამჭრელ საშუალებად და ვლინდება ორგანიზაციული ცხოვრების ყველა ასპექტით [3, გვ. 262-263]. ნებისმიერი ახალი ორგანიზაციული სტრუქტურა შეიმუშავებს თავის კულტურას, რომელიც განსაზღვრავს ამ სტრუქტურის ადგილს, მის შიგა და გარე ურთიერთობებს და სტრატეგიას. ამასთან, ძალაუფლების განაწილების დროს, ასევე გადაწყვეტილების მიღებისა და პერსონალის ქცევის წესების

დადგენისას წარმოადგენს ერთგვარ ნიმუშს, სტერეოტიპს. მაშასადამე, შეიძლება განვმარტოთ, რომ ორგანიზაციული კულტურა ორგანიზაციის ობიექტურ და სუბიექტურ მახასიათებელთა გავლენით ჩამოყალიბებული მოცემულობაა. თუ ფსიქოლოგიური ასპექტით განვასხვავებთ, ობიექტურს განეკუთვნება ორგანიზაციაში მიმდინარე რეალური პროცესები და ადამიანთა ქცევები, მათში დამკვიდრებული საურთიერთო სტანდარტები, რიტუალები და ტრადიციები, ხოლო სუბიექტურს – ორგანიზაციის კოლექტივში ფორმირებული ღირებულებები, თვალსაზრისები, მოლოდინები, განწყობები. ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ ორგანიზაციაში მომუშავე ყველა პიროვნებას თავისი წვლილი შეაქვს ორგანიზაციული კულტურის ჩამოყალიბებაში. თავად ორგანიზაციული კულტურა, როგორც დამოუკიდებელი ფაქტორი მნიშვნელოვანი მთლიანობით ხასიათდება, და ძლიერ ზეგავლენას ახდენს თითოეულ მომუშავეზე [2].

თითოეული ორგანიზაცია საქმიან სამყაროში საკუთარი სახის, საკუთარი იმიჯის ფორმირებისას მაღალი რეპუტაციის შექმნის და შენარჩუნების აუცილებლობის წინაშე დგას, რასაც აღწევს კიდევ ორგანიზაციაში ფასეულობებსა და ღირსებებზე ერთობლივი შეხედულებებისა და მრწამსის სისტემის შექმნით. ფასეულობებზე წარმოდგენა პასუხობს კითხვას, თუ რა ითვლება ორგანიზაციისათვის მნიშვნელოვნად, ხოლო მრწამსი გვამცნობს, თუ როგორ უნდა იფუნქციონიროს ორგანიზაციამ და როგორ უნდა მოხდეს მისი მართვა ისე, რომ საქმიან სამყაროში შეიქმნას და შენარჩუნოს მაღალი იმიჯი და რეპუტაცია.

ორგანიზაციული კულტურა (რომელსაც ამჟამად კორპორაციულ კულტურასაც უწოდებენ), როგორც ეროვნული კულტურის შემადგენელი, თავისებურებებით გამოირჩევა და თითოეული ორგანიზაციისთვის ინდივიდუალურია. იგი

ცალკეული ორგანიზაციის დონეზეც კი არ წარმოადგენს მონოლითურ ბლოკს. ორგანიზაციის ყოველ სტრუქტურაში თავისი სუბკულტურები შედის. სუბკულტურები ვითარდება მსხვილ ორგანიზაციებში და ასახავს ზოგად პრობლემებსა და სიტუაციებს, რასაც ხშირად აწყდებიან მუშაკები, ან ამ პრობლემების გადაწყვეტის გამოცდილებას. „სუბკულტურები ვითარდება გეოგრაფიულად ან ცალკეული ქვედანაყოფის სახით ჰორიზონტალურად ან ვერტიკალურად. როცა რაიმე კონგლომერატის ერთ საწარმოო განყოფილებას აქვს უნიკალური კულტურა, რაც განასხვავებს მას ორგანიზაციის სხვა განყოფილებებისაგან, მაშინ საქმე გვაქვს ვერტიკალურ სუბკულტურასთან, მაგრამ, როცა ფუნქციურ სპეციფიკურ განყოფილებას აქვს საყოველთაოდ მიღებული ცნებების კომპლექტი, მაშინ ყალიბდება ჰორიზონტალური სუბკულტურა. ორგანიზაციაში ნებისმიერ ჯგუფს შეუძლია შექმნას სუბკულტურა. ორგანიზაციის ქვედანაყოფებს შეიძლება ჰქონდეს განსხვავებული ორგანიზაციული კულტურა“ [3, გვ. 268]. ეს განსაკუთრებით კარგად ჩანს გლობალურ და ტრანსეროვნულ კორპორაციებში, რადგან სხვადასხვა ეროვნების ადამიანებს სხვადასხვა კულტურა აქვთ. თუმცა, მთელი კომპანიის ორგანიზაციული კულტურის ძირითადი იდეა უნდა იყოს ერთი, „ნავში ნიჩბები ყველამ ერთი და იმავე მიმართულებით უნდა მოუსვას“. ხელმძღვანელობის ამოცანაა დააახლოვოს ერთმანეთთან ორგანიზაციის შემადგენლობაში შემავალი სუბკულტურები. „გლობალური და ტრანსეროვნული კომპანიების კულტურაში არსებული სხვადასხვა სუბკულტურა არ გამორიცხავს თავსებადობას. მაგალითად, კომპანია General Electric-ის კულტურა „საზღვრების გარეშე“, მუდმივი სწავლებისა და six sigma მაღალი ხარისხის დანერგვა და წარმატებით გამოყენება შესაძლებელია მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში. ტრანსეროვნული კომპანიები ახერხე-

ბენ სტრატეგიულად მნიშვნელოვანი ტრადიციების გადატანას სხვადასხვა ქვეყანასა და რეგიონში, რითაც ქმნიან ერთიან კორპორაციულ კულტურას ყველა ქვედანაყოფისთვის. მენეჯმენტმა კომპანიების შექმნისას, თავის მხრივ, ანგარიში უნდა გაუწიოს კულტურული ინტეგრაციის მნიშვნელობას, ასევე შექმნილი კომპანიების კულტურათა შერწყმისა და გაერთიანების მნიშვნელობას“ [4, გვ. 565].

მრავალეროვნულ კომპანიებს საქმიანობა უხდებათ განსხვავებულ ეროვნულ კულტურებში, თუმცა, ეს გარემოება არ ქმნის კულტურათაშორის გადაულახავ წინააღმდეგობებს. კომპანიის ორგანიზაციულ კულტურაში აისახება ეროვნული კულტურის გარკვეული ასპექტები, მაგრამ მისი სრული ჩანაცვლება არ ხდება. ძალიან იშვიათია კულტურაში შეუთავსებლობა და თუ ასეთი რამ დაფიქსირდა, იგი უთუოდ დროებითი ხასიათის მატარებელია. ორგანიზაციული და ეროვნული ფასეულობების შეუთავსებლობა ხანგრძლივი დროის განმავლობაში იწვევს კომპანიის ფუნქციონირების შეჩერებას, ფუნქციონირებენ მხოლოდ ისინი, რომლებიც ეგუებიან საზოგადოების უმეტესი ნაწილისათვის მისაღებ კულტურულ ფასეულობებს.

მრავალეროვნული კომპანიების ორგანიზაციული კულტურა მხოლოდ საკუთარი ეროვნული კულტურით არაა შემოსაზღვრული. ამგვარი მსხვილი კომპანიების სხვადასხვა ქვეყანაში განთავსებული ფილიალები განიცდიან მათი ბაზირების ქვეყნების კულტურათა გავლენას. ამიტომ, მრავალეროვნული კომპანიების წარმატებული საქმიანობისათვის საჭიროა დამუშავდეს მათი ორგანიზაციული კულტურის უცხოურ კულტურასთან მისადაგების და შეპირისპირების ვარიანტები, რაც კომპანიის ფილიალებს მისცემს საშუალებას თავიანთ სასარგებლოდ გამოიყენონ ყველა ის საუკეთესო კულტურული ფასეულობა, რომლის მატარებე-

ლიცაა თითოეული ქვეყნის ეროვნული კულტურა.

ორგანიზაციული კულტურა, როცა იგი საერთოა ყველა იქ დასაქმებულისათვის, ააქტიურებს და საინტერესოს ხდის მათ შრომას, სტიმულს აძლევს ნოვატორობას, აყალიბებს ხელსაყრელ კლიმატს, მაგრამ, თუ ორგანიზაციის ფასეულობები ვერ უზრუნველყოფს დასაქმებულთა გაერთიანებას და საერთო მიზნის მისაღწევად მობილიზებას, მაშინ კულტურა არ შეიძლება ორგანიზაციის პოტენციალად ჩაითვალოს. ასე რომ, ორგანიზაციული კულტურა ტრადიციების, ინდივიდუალური და ჯგუფური ინტერესების, შესვდულებების, მუშაკთა ქცევის თავისებურებების, სოციალური ნორმებისა და ფორმალური და არაფორმალური წესების უბრალო თავმოყრა კი არ არის, არამედ საქმიანობის დროს მათი გამოვლინებაა.

ადამიანია საწყისი ნებისმიერი ორგანიზაციისა, რომელიც იქმნება თვით ადამიანისათვის. ორგანიზაციული კულტურა ადამიანთა საზოგადოების, ადამიანთა ჯგუფებისა და ცალკე ადგილზე ინდივიდების კულტურის მიხედვით იქმნება და ვითარდება. ადამიანის მიერ დაწესებულებაში შექმნილი ორგანიზაციული კულტურის სპექტრი ფართოა, რომელიც განისაზღვრება თითოეული ადამიანის უნიკალურობით. რითი აიხსნება პიროვნების უნიკალურობა? – თითოეულ ადამიანს აქვს გენების ერთადერთი და განუმეორებელი ნაკრები. „გენები, მემკვიდრეობის ქრომოსომული თეორიების მიხედვით, დისკრეტული ერთეულებია, რომლის მეშვეობითაც მემკვიდრეობით გადადის ორგანიზმის ნიშანთვისებები“ [5, გვ. 101]. ორგანიზმის ყველა გენის ერთობლიობა წარმოადგენს ადამიანის გენოტიპს. გენები მდგრადია და თავის თავისებურებებს ინარჩუნებს რამდენიმე თაობაში. თითოეული ადამიანის გენეტიკური ბაზა უნიკალურია და ხსენის იმ განსხვავებებს, რომელიც ადამიანებს შორის არსებო-

ბს. ინდივიდებს, რომლებიც ხვდებიან სხვადასხვა გარემოში, სუბკულტურისა და ინსტიტუტების წრებრუნვაში, შეუძლიათ შეიცვალონ ცალკეული გენური კოდები დროებით, მუდმივად ან ეპიზოდურად. კულტურის ელემენტები გადაეცემა ადამიანიდან ადამიანს, თაობიდან თაობას გენეტიკური მემკვიდრეობის მსგავსად. განსხვავება მხოლოდ ის არის, რომ კულტურული გენის კოდირება არ ხდება და ინდივიდი მას მხოლოდ შრომის ან სწავლის პროცესში ეზიარება. „კულტურული გენი“ უზრუნველყოფს ორგანიზაციის თვითმყობადობას, დროის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში მის სპეციფიკურ კულტურულ სტრუქტურას. ბიოლოგიური გენის მსგავსად, კულტურულ მემკვიდრეობით ერთეულში სტაბილურობა შეთავსებულია ცვლილებების ასევე დიდ უნართან [6, გვ. 35].

ორგანიზაციული კულტურის განვითარებაში იგულისხმება მისი ფორმირება, შენარჩუნება და ცვალებადობა [7, გვ.96]. ორგანიზაციული კულტურა ფორმირდება ორგანიზაციის მიერ ორი უმნიშვნელოვანესი პრობლემის გადაწყვეტით – გარემოსთან ადაპტაცია და შინაგანი ინტეგრაცია. ორგანიზაციული კულტურის შენარჩუნებისათვის მენეჯერები მიმართავენ ორგანიზაციული სიმბოლოებისა და წეს-ჩვეულებების დანერგვას, წვრთნასა და სწავლებას, ჯილდოებისა და სტატუსების განსაზღვრის კრიტერიუმების დადგენას და ა.შ. გარე კონკურენციისა და სახელმწიფო რეგულირების პირობების ცვლილება, მიზანსწრაფული ეკონომიკური გარდაქმნები საჭიროებს ორგანიზაციული კულტურის ცვლილებას. კულტურის შეცვლა მისი შენარჩუნების საწინააღმდეგო პროცესია, რომელსაც ახასიათებს რიტუალების რღვევა; სიმბოლოების, მართვის სტილისა და სტიმულირების კრიტერიუმების ცვლა; სწავლების პროგრამების გადასინჯვა, და ა.შ. ორგანიზაციული კულტურის ცვლილე-

ბები მოწმობს, რომ ეს ფენომენი არ არის სტატიკური.

კულტურის შეცვლით ორგანიზაცია იძენს ახალ მისიას, სახავს ახალ მიზნებსა და იდეოლოგიას, ქმნის ეფექტიანი ხელმძღვანელობის მოდელებს, იყენებს წინა საქმიანობის გამოცდილებას, ფესვგამდგარ ტრადიციებსა და პროცედურებს, აფასებს ორგანიზაციის ეფექტიანობას, მის ფორმალურ სტრუქტურას და ა.შ. კულტურაში ცვლილებების პროცესი უპირველესად იმ ფასეულობათა ორიენტაციის ცვლით განისაზღვრება, რომელიც ხორციელდება სოციალურ ჯგუფში, ორგანიზაციაში, საზოგადოებასა და სახელმწიფოში. კულტურის განვითარების პროცესს მიმართულებას აძლევს ფასეულობათა დომინანტა (ანუ გაბატონებული ფასეულობა). ორგანიზაციის ფასეულობებში ცვლილება აუცილებლად იწვევს ორგანიზაციულ კულტურაში ცვლილებას.

ორგანიზაციული კულტურა როგორც რესურსი და ორგანიზაციის განვითარების პოტენციალი, დიდი ხნის განმავლობაში (თუ კი იგი ხელს უშლიდა ორგანიზაციის განვითარების სტრატეგიის განხორციელებას) იგნორირებული იყო. შემდეგ არჩეული სტრატეგიის შესაბამისად დაიწყო კულტურის შეცვლის მცდელობა, რამაც დადებითი შედეგი ვერ გამოიღო და ამას მოჰყვა არსებულ ორგანიზაციულ კულტურასთან სტრატეგიის შესაბამისობაში მოყვანა, ანუ მასზე დაფუძნება. ასე ხდება დღესაც. ის წარმატებები, რასაც დასავლეთის თუ აღმოსავლეთის წამყვანი ფირმები აღწევს, სწორედ ორგანიზაციული კულტურისა და მასზე დაკისრებული სტრატეგიის შეთავსების შედეგია, მიუხედავად იმ დიდი განსხვავებებისა, რაც იაპონიისა და აშშ-ის კომპანიებს ახასიათებს კულტურასა და სტრატეგიასთან მიმართებით, მყარი და სტრატეგიასთან შეთანხმებული კულტურა არის სტრატეგიის წარმატებით რეალიზების საფუძველი.

მთლიანობაში, კულტურის განვითარების ისტორია

შეიძლება ადამიანის ინდივიდუალური, სუბიექტური საწყისის თანდათანობით გაძლიერებად წარმოვიდგინოთ. ადამიანის ფასეულობა მეტწილად ისტორიული დროით, კულტურით, სასიცოცხლო ციკლითა და პიროვნული მახასიათებლებითაა განსაზღვრული. სოციალურ, პოლიტიკურ ან ეკონომიკური გარემოს მკვეთრი შეცვლა, ჩვეულებრივ, კითხვის ქვეშ აყენებს არსებულ ფასეულობებს და დასაბამს აძლევს მათ შეცვლას [8]. პირველყოფილ საზოგადოებაში ჯგუფური ფასეულობები ბატონობდა. ამის საფუძველი იყო ტომური, თემური ცხოვრება, როცა გაბატონებული იყო ჯგუფური აზროვნება. ანტიკური ეპოქიდან დაიწყო პიროვნული ფასეულობების – ეთიკურის, ესთეტიკურის წარმოშობა, რასაც საფუძველად დაედო პიროვნების თვითშეგნების განვითარება. ფასეულობათა განვითარების ისტორიის შემდეგი ეტაპი იყო ეგზისტენციალური ფასეულობების, კერძოდ ზნეობრივი, რელიგიური, პოლიტიკური და ესთეტიკური ფასეულობების წარმოქმნა და მათი პიროვნულ და აღქმის დონეზე აყვანა. ამ ფასეულობების შექმნით, ფაქტობრივად, დამთავრდა ობიექტური რეალობის სუბიექტივიზაცია – ადამიანს მიეცა შიგა და გარე სამყაროსადმი თავისი დამოკიდებულების გამოხატვის შესაძლებლობა.

ეროვნული კულტურების სპეციფიკა და ისტორიულ პერსპექტივაში მათი დინამიკა ქვეყნების ორგანიზაციულ კულტურებზეც აისახა. თავისი არსით, დასავლური კულტურა წარმოადგენს ანალიზურს, ინდივიდუალურს, ინტელექტუალურს, არგუმენტირებულს, პატივს სცემს ადამიანის კერძო სამყაროს. დასავლურ კულტურებში ამჟამად პიროვნების აბსოლიტური თავისუფლება დომინირებს. აღმოსავლური კულტურა წარმოადგენს სინთეზურს, რომელიც შექმნილია განსხვავებული რელიგიური და ფილოსოფიური სისტემების თანაარსებობის საფუძველზე; კოლექტიურს, რომელიც იჭრე-

ბა ადამიანის კერძო სამყაროში; ანუ აღმოსავლურ კულტურაში ბატონობს კოლექტიური ცნობიერება რელიგიის, პატრიოტიზმის, იერარქიულობის, ავტორიტარიზმის და სხვა პრიორიტეტებით. აფრიკული კულტურა აღმოსავლეთისას ემსგავსება. ისინი იხრებიან ჯგუფური ფასეულობებისკენ, ინარჩუნებენ მკაცრ იერარქიულობას, ძალისა და ვაჟკაცობის კულტს, ავტორიტარულ ძალაუფლებას, რელიგიის მნიშვნელოვან როლს, განვითარებულ კოლექტივიზმს.

ცნობილმა ნიდერლანდელმა სოციოლოგმა გერტ ჰოფსტედემ, ეროვნულ კულტურათა კვლევის შედეგად შეიმუშავა მოდელი, რომელიც ადვილად გამოსაყენებელია და გვეხმარება ამ მოვლენის ახსნაში. იგი, ამა თუ იმ ორგანიზაციის კულტურის ასპექტებს, მახასიათებლების მიხედვით ხუთ ჯგუფად ყოფს: [9, გვ.69] 1. ინდივიდუალიზმი/კოლექტივიზმი, 2. ძალაუფლებრივი დისტანცია, 3. განუსაზღვრელობის თავიდან აცილება, 4. მასკულიზრობა/ფემინურობა, 5. გრძელვადიანი/მოკლევადიანი ორიენტაცია. გ. ჰოფსტედემ ამ მახასიათებლების გამოკვლევა ჩაატარა მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში და ასეთი შედეგები მიიღო: ინდივიდუალიზმის მაღალი დონით გამორჩეული კულტურა აქვს აშშ-ს და ჰოლანდიას; ძალაუფლებისადმი პატივისცემა დამახასიათებელია საფრანგეთის, ესპანეთისა და იაპონიის კულტურისათვის; განუსაზღვრელობას ადვილად ეგუებიან აშშ-ის და შვედეთის საზოგადოებები; მასკულიზური საწყისი მაღალია იაპონურ კულტურაში; გრძელვადიანი ორიენტაციის მაღალი დონე აქვს ჩინეთს.

კულტურის ამ მახასიათებლების გამოკვლევა საქართველოში ჩატარდა 2011 წელს ქართველ მკვლევართა მიერ და კვლევის შედეგების მიხედვით ქვეყანაში, როგორც ეროვნული, ასევე ორგანიზაციული კონტექსტით, ინდივიდუალური ფასეულობების, ძალაუფლებრივი დისტანციის და მასკუ-

ლინური ფასეულობების პრიორიტეტი გამოვლინდა; ორგანიზაციული კონტექსტით ასევე საკმაოდ დადებითი დამოკიდებულება გამოძღვანდა ცვლილებების მიმართ, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ საზოგადოება განუხაზღვრელ სიტუაციებს უფრო ეგუება, ვიდრე თავიდან იცილებს; დაბოლოს, ქართული კომპანიებისათვის დამახასიათებელია მოკლევადიანი ორიენტაცია [10, გვ. 64-72].

გ. ჰოფსტედე მიუთითებს, რომ სამუშაო ადგილზე არსებული კულტურის თავისებურებები, ანუ ორგანიზაციული კულტურა ფართო საზოგადოების კულტურის თავისებურებების ამსახველია. ეროვნული კულტურის გავლენა ორგანიზაციულ კულტურაზე განპირობებულია იმ ფართო საზოგადოებრივი კონტექსტით, რომელშიც ორგანიზაცია მოქმედებს, რადგან ამ უკანსკნელში ხდება საზოგადოებისთვის დამახასიათებელი ფასეულობების გადატანა. ორგანიზაციული კულტურა ეროვნული კულტურის მეშვეობით თავის განვითარების გზაზე მსოფლიო კულტურის გავლენასაც განიცდის. ეს გავლენა განსაკუთრებით გაძლიერდა თანამედროვე გლობალიზაციის პირობებში, რაც აიძულებს ორგანიზაციებს თავიანთი ორგანიზაციული კულტურა მსოფლიო კულტურის ელემენტებით შეავსონ და მსოფლიო გადმოსახედოდან შეაფასონ.

დედამიწის ინფორმაციული ველი ძალზე ფართოა და აქ დომინირებს სხვადასხვა კულტურის ურთიერთგავლენა. გლობალიზაციის ერთი ვექტორის თანახმად, ერი თანდათანობით დაკარგავს თავისთავადობას და სახელმწიფო იქცევა ადმინისტრაციულ ერთეულად, ეკონომიკურ რეგიონად. ყველაფერი იქცევა წარსულად, ისტორიად, რომელსაც მხოლოდ მუზეუმები შეიფარებს. ამიტომ, გლობალიზაციის ამ შეუქცევად მართონში ყველა ქვეყანა, ყველა ქვეყნის კულტურა ეძებს თავის ადგილს, რათა არ ჩაიკარგოს და მოდერნიზაცი-

ის ქოლგის ქვეშ შეინარჩუნოს ეროვნული სახე [11]. ორგანიზაციულ სისტემაში კულტურათშორისი თანაარსებობის ყველაზე მისაღები მოდელი შემუშავებულია მენეჯმენტის თეორიის თანამედროვე კლასიკოსის ნენსი ადლერის მიერ. მის მიერ შემოთავაზებული მრავალრიცხოვანი მოდელიდან გლობალიზაციის თანამედროვე ეტაპზე ყველაზე მისაღებად გვეჩვენება ე. წ. „კულტურული სინერჯის“ მოდელი, რომელიც მიმართულია ახალი საერთაშორისო მმართველობითი პოლიტიკისა და პრაქტიკის შექმნისაკენ. „კულტურული სინერჯია გულისხმობს სხვადასხვა კულტურის საუკეთესო ელემენტების თავსებადობას თანამშრომლობის უმაღლესი შედეგების მიღწევისათვის. კორპორაციული კულტურის სინერჯიული მოდელის პრაქტიკაში დანერგვა უზრუნველყოფს ეროვნული და უცხოური კულტურების ისეთნაირ თავსებადობას, რომლის დროსაც ოპტიმალურად უხამდება ერთმანეთს ენა და კომუნიკაცია, კანონი და პოლიტიკა, ფასეულობები და წარმოდგენები, განათლება და პროფესიული მომზადება, ტექნოლოგიები და მატერიალური რესურსები“ [12, გვ. 67-68].

ამრიგად, გლობალიზაცია და ინფორმაციული ტექნოლოგიების ფართოდ გავრცელება იწვევს ორი სრულიად განსხვავებული კულტურის – აღმოსავლეთისა და დასავლეთის ორგანიზაციული კულტურების სინერჯიას, აღმოსავლეთის კომპანიები იღებენ დასავლეთის ორგანიზაციული კულტურის ელემენტებს, დასავლური კომპანიები კი პირიქით – აღმოსავლეთისას. სტრატეგიულ პერსპექტივაში სხვადასხვა ქვეყნის, დასავლეთისა და აღმოსავლეთის კომპანიების ორგანიზაციულ კულტურებს აქვთ განვითარების ერთი ვექტორი, ერთი მიმართულება, რაც კულტურათა ურთიერთგავლენისა და ურთიერთქმედების შედეგია.

**The Issue of Organizational
Culture Formation**

L. Kadagishvili

The article discusses the aspects of interaction of national and foreign cultures⁸

occurring in organizational culture taking into account the global processes. It's noted that under modern circumstances, when the interaction of many different cultures is unavoidable, changes in national culture is discussed not as a creation of something quite new but as a process of exchanging individual elements of two different cultures. This might become the base for creation of a new cultural structure which is followed by changes in modern companies.

It's concluded in the article that globalization and widely spread informational technologies causes synergy of two quite different western and eastern cultures. Consequently, from the strategic perspective, organizational cultures of different eastern and western companies have the same vector and direction of development.

გამოყენებული გალიტერატურა

1. Brown, A. Organizational Culture. 2 nd edn, Financial Times Pitman, London. 1998, P.9;
2. <http://psychologica.wordpress.com/>
3. Б.З. Мильнер. Теория организации. М. ИНФРА-М 2009, сс. 262-263, 268;
4. არტურ ა. ტომპსონი. უმც.,ა.ჯ. სტრიკლენდი 111 . სტრატეგიული მენეჯმენტი: კონცეფციები და ბიზნესსიტუაციე-

- ბი, მე-13 გამოცემა; ნათ. ინგლ. – შოთა რუსთაველის სახელმწიფო უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2010. გვ. 565;
5. უცხო სიტყვათა ლექსიკონი, თბ., 1989, გვ. 101;
 6. О. Г. Тихомирова. Организационная культура: формирование, развитие и оценка. С = П., 2008 с. 35;
 7. თ. ხომერიკი, მენეჯმენტის საფუძვლები. თბ., 2007, გვ. 96;
 8. http://www.ipseng.techtone.info/files/9213/4245/8172/თაობები_და_ღირებულებები_წიგნი_1.pdf
 9. Кузнецов Ю., Подлесных В. Основы менеджмента, Санкт-Петербург, “Олбис”, 1997, с 69;
 10. ლ. ჯამაგიძე, ნ. პაპახაშვილი, შ. შაბურიშვილი, დ სიხარულიძე, საერთაშორისო ბიზნესის სოციოკულტურული გარემო საქართველოში. თბ., 2011. გვ. 64-72;
 11. http://dspace.nplg.gov.ge/bitstream/1234/8475/3/კულტურული_ლოგოს_საფუძვლები_ტომი_III.pdf
 12. Персикова Т.Н. Межкультурная коммуникация и корпоративная культура, М, Логос, 2002, с. 67-68.

**კულტურული თავისებურებების
გავენა კომუნიკაციის პროცესში
საერთაშორისო ფირმაში**

ღამით ნიჟარაძე

ივანე ჯავახიშივილის სახ. თსუ-ის დოქტორანტი

კომუნიკაცია არის პროცესი, რომლის დროსაც ინფორმაცია იცვლება ორ ან მეტ ადამიანს შორის, ძირითადად ერთმანეთის მოტივირების ან ქცევაზე გავლენის მოხდენის მიზნით [8, გვ. 473]. პრაქტიკულად ყველაფერი, რაც ადამიანის გარშემოა და რაც მის ცხოვრებას შეადგენს, კომუნიკაციური გარემოა. საგნები და მოვლენები, როგორც ამ გარემოს ნაწილი, ერთი მხრივ, შეიძლება გამოყენებულ იქნეს კომუნიკაციის ფუნქციად, ხოლო მეორე მხრივ – საკომუნიკაციო საშუალებად, რომლის ძირითადი დანიშნულება კომუნიკაციის (შეტყობინების) განხორციელება. შეტყობინების გაგზავნა არ ხდება უბრალოდ შეტყობინებისათვის. მისი მიზანია შეტყობინების მიმღების მოქმედების ორგანიზება [1, გვ. 143]. გამომდინარე აქედან, ნებისმიერ ორგანიზაციაში და მათ შორის საერთაშორისო ფირმაში წარმართულ კომუნიკაციური ნაკადების შესწავლას განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება, რადგან სწორედ მის საფუძველზე ხდება სხვადასხვა მენეჯერული გადაწყვეტილების მიღება.

მენეჯერულ კომუნიკაციას, ხშირ შემთხვევაში, განიხილავენ როგორც ერთი და იმავე ენაზე საუბარს, რაც არასწორად მიგვაჩნია, მითუმეტეს მაშინ, როდესაც საქმე ეხება საერთაშორისო ფირმებისათვის დამახასიათებელ მულტიკულტურულ გარემოს, რომელშიც საქმიანობენ განსხვავებული კულტურული თუ ეროვნული ფასეულობების

ღამით ნიშარაჰე

მქონე ადამიანები. გამომდინარე აქედან, კომუნიკაციის პროცესი უფრო კომპლექსური ცნებაა, ვიდრე ერთი შეხედვით ჩანს.

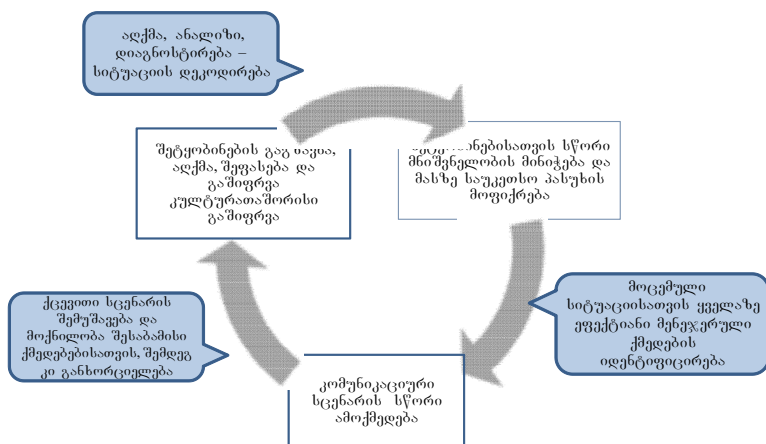
კომუნიკაციის პროცესი, როგორც წესი, ხორციელდება სოციალური სისტემის ფარგლებში, მის თითოეულ მონაწილეს გააჩნია ინდივიდუალური კონტექსტი და გამოცდილება შესაბამის სფეროში. კომუნიკაცია მჭიდროდაა დაკავშირებული კულტურასთან და გავლენას ახდენს ამ პროცესის მონაწილეებზე იმის მიხედვით, თუ როგორ არის “დაშიფრული” შეტყობინება (კონვერტირებული სიმბოლური ფორმით) და გაგზავნილი სხვადასხვა საშუალებით (არხით) მიმღებთან, რათა ამ უკანასკნელმა სწორად მოახდინოს მიღებული ინფორმაციის ინტერპრეტაცია. შესაბამისად, კულტურათაშორისი კომუნიკაცია შეიძლება განვსაზღვროთ, როგორც ინფორმაციის სიმბოლური გაცვლა, რომლის დროსაც ინდივიდები ინტერაქტიული დიალოგის გზით აწარმოებენ აზრების ურთიერთგაცვლას (იხ. სექსა 1) [5, გვ. 97].

ერთი შეხედვით, კომუნიკაცია არის მარტივი პროცესი, თუმცა საერთაშორისო დონეზე წარმოიქმნება ბევრი ისეთი პრობლემური საკითხი, რომელიც ართულებს და ხშირ შემთხვევაში აფერხებს ინფორმაციის გაცვლის პროცესს ორგანიზაციის შიგნით.

კულტურა მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს გლობალური კომუნიკაციის სხვადასხვა ასპექტზე, რადგან ყველა კულტურულ ჯგუფს გააჩნია საკუთარი წესები, ფასეულობები და რწმენა, რომელსაც იზიარებენ მისი წევრები. მაგალითად, ცნობილია, რომ ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში უმეტეს შემთხვევაში გამოიყენება კომუნიკაციის წერილობითი ფორმა ელექტრონული ტექნოლოგიების საშუალებით (აშშ, კანადა, დიდი ბრიტანეთი). იაპონური საზოგადოება კი, რომელსაც ასევე გააჩნია მაღალ ტექნოლოგიებზე წვდომა, კომუნიკაციის

პროცესში უპირატესობას ანიჭებს პირისპირ საუბარს, რაც განპირობებულია მათი განსხვავებული კულტურული ფასეულობებით. თუმცა, კონკრეტულ სიტუაციაში შეიძლება ერთი და იგივე კულტურის წარმომადგენელთა რეაგირება არ იყოს გარანტირებულად ერთნაირი [10].

სქემა 1. ეფექტიანი კულტურათაშორისი კომუნიკაცია [5, გვ. 98]



როგორც წესი, ორგანიზაციაში კომუნიკაციის პროცესი მოიცავს ინფორმაციის გაცვლას, როგორც ფორმის შიგნით, ისე მის გარეთ. ამ კუთხით გამონაკლისი არც საერთაშორისო ფირმებია, სადაც განსაკუთრებით საყურადღებოა კომუნიკაცია ორგანიზაციის შიგნით. რადგან ინფორმაციის, როგორც გამგზავნები, ასევე ადრესატები არიან განსხვავებული ეროვნული და კულტურული მახასიათებლების მქონე თანამშრომლები, რომელთა შორის ხშირად წარმოიქმნება გარკვეული გაუგებრობები. საერთაშორისო ფირმებში კომუნიკაციის პრობლემებს შეიძლება მივაკუთვნოთ, როგორც ენობრივი ასევე აღქმითი ბარიერები. პირველი მათგანი გულისხმობს იმ ქვეყნის სასაუბრო ენას, სადაც დასაქმებულს

უწევს მუშაობა და თუ მას არ ესმის ენა, რომელზეც კომპანიის სხვა თანამშრომლები საუბრობენ, მათ შორის ვერ ხდება სრულფასოვანი კომუნიკაცია. თუმცა, ერთ ენაზე საუბრის შემთხვევაშიც შეიძლება წარმოიქმნას დიალოგის მონაწილეთა შორის გარკვეული პრობლემები. მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ ამერიკელები და ბრიტანელები ერთ ენაზე საუბრობენ, განსხვავებულია მათი საქმიანი კორესპონდენციის მომზადების სპეციფიკა: ბრიტანელები იყენებენ უფრო მკაცრ და აკადემიურ სტილს, ხოლო ამერიკელები უპირატესობას ანიჭებენ წერილის ზედმეტად უშუალო და მარტივ სტრუქტურას [11]. განსხვავებულია ამერიკელი მენეჯერის კომუნიკაციის ტექნიკაც მისი აზიელი ან ევროპელი კოლეგისაგან. ასევე ცნობილია, რომ რუსი მენეჯერები უფრო მეტად ეყრდნობიან არაფორმალურ - წერილობით ან სატელეფონო კავშირებს, განსხვავებით თურქი ხელმძღვანელებისაგან, რომლებიც იაპონელების მსგავსად დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ პირისპირ საუბარს. თუმცა, ერთმა კულტურულმა ჯგუფმა შესაძლოა გავლენა იქონიოს მეორის კომუნიკაციის კულტურაზე, ამ კუთხით საინტერესოა პასკალის კვლევები, რომლის მიხედვით, იაპონელი მენეჯერები ამერიკულ კომპანიაში დასაქმების შემთხვევაში სულ უფრო მეტად იყენებენ მათთვის არატრადიციულ, არაფორმალურ (სატელეფონო) კომუნიკაციის ფორმას. აღქმითი ბარიერები კი პიროვნების მიერ რეალური სიტუაციის ხედვაა და მან შესაძლოა მნიშვნელოვანი ზეგავლენა იქონიოს პიროვნების განსჯისა და გადაწყვეტილების მიღების პროცესზე [4, გვ. 200-203].

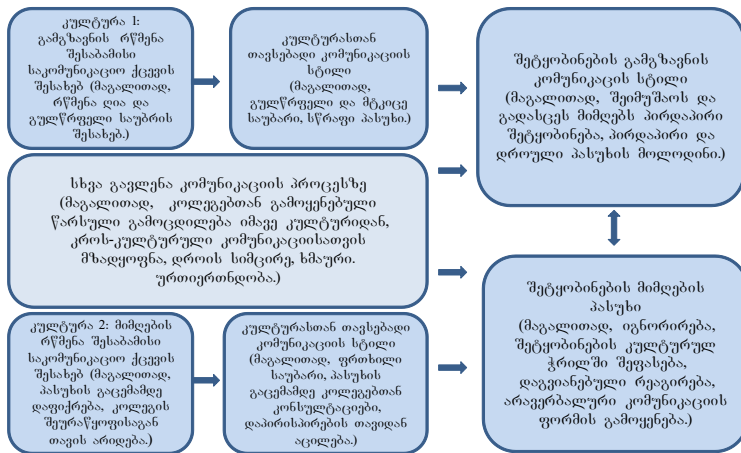
რაც შეეხება გარე კომუნიკაციას, მასში იგულისხმება სათავო კომპანიის ურთიერთობა შეიღობილ თუ ფილიალ კომპანიებთან, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყანაში ან რეგიონშია, ასევე სხვადასხვა ბიზნეს პარტნიორებთან, მომხმარებლებთან, მიმწოდებლებსა და სამთავრობო სტრუქტურებთან ურთიერთობა. ამ დროს კულტურული განსხვავებები

კომუნიკაციის პროცესში კიდევ უფრო შესამჩნევი ხდება

დღესდღეობით ჩვენ ვცხოვრობთ ისეთ მულტიკულტურულ რეალობაში, სადაც ერთი და იგივე პროდუქტი, ერთნაირი სამარკო ნიშნით, შეიძლება შეგვხვდეს ბერლინში, სიდნეიში, ტოკიოსა თუ პარიზში. ასევე არაა გასაკვირი, რომ ამერიკელმა მენეჯერმა ბრიტანელ კოლეგასთან ერთად იმუშაოს ისეთი პროდუქტის რელიზაციის გეგმაზე, რომლის დიზაინი შექმნილია პარიზში, წარმოებულია აშშ-ში, ხოლო ტესტირებულია ტაივანში. მსგავს კლიმატში გარე კომუნიკაციის პროცესი მოლაპარაკების დროს შესაძლოა ჩიხში შევიდეს, თუკი მოხდება კულტურული ასპექტების იგნორირება. მაგალითად, ბევრი დაბრკოლება შეგვექმნება ბიზნესის წარმოებისას იაპონიაში, თუკი არ გვეცოდინება ამ ქვეყნის სპეციფიკური კულტურული ფასეულობების შესახებ. იაპონელი ბიზნესმენები საქმიანი შეხედრისას საკუთარ სახელზე წინ ასახელებენ კომპანიის სახელწოდებას, სადაც ისინი მუშაობენ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს პირველი, გაცნობითი ხასიათის შეხვედრაა. კოლექტიური ბუნებისგან გამომდინარე იაპონელები საქმიან ურთიერთობებს ამყარებენ პირად შეგრძნებებსა ან შეხედულებებზე დაყრდნობით, რომელსაც ეწოდება “ჰონე”, ზოგჯერ კი ისინი დამოუკიდებლად საზღვრავენ, თუ რა უნდა თქვან საზოგადოებაში და რა არის შესაფერისი კონკრეტული სიტუაციისათვის, აღნიშნულ ქმედებას იაპონიაში “ტატემაეს” უწოდებენ. ეს ყოველივე ხშირ შემთხვევაში პარტნიორების დიდ დაბნეულობას იწვევს [3, გვ. 4-5].

სხვადასხვა რეგიონში მომუშავე მენეჯერთა შორის ინფორმაციის კულტურათა შორისი გაცვლა, როგორც წესი, მიმართულია მომხმარებლების ან პარტნიორების შესახებ მონაცემების მოპოვებისაკენ. დღესდღეობით, არსებობს უამრავი მოდელი, რომელიც საშუალებას იძლევა გამოვიკვლიოთ და შევაფასოთ მსგავს კომუნიკაციურ ნაკადებზე კულტურის გავლენა (იხ. სქემა 2).

სქემა 2. კულტურის გავლენა კომუნიკაციის პროცესზე [9, გვ. 202]



მოცემულ სქემაში წარმოდგენილი ზემოქმედების ფაქტორები მნიშვნელოვან დახმარებას უწევს განსხვავებულ კულტურულ გარემოში მომუშავე დაქირავებულებს ეფექტიანი კომუნიკაციის დამყარებაში [9, გვ. 202-203].

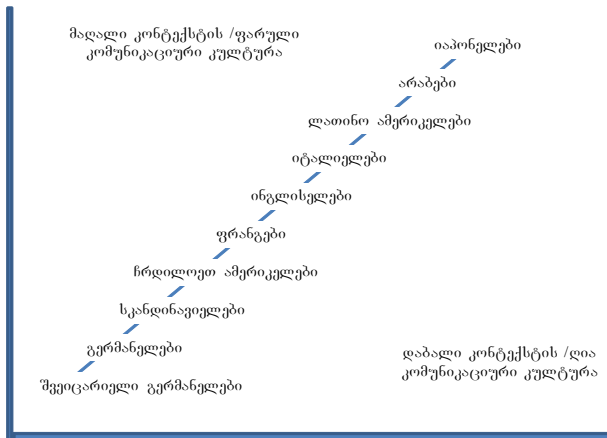
თანამედროვე ეტაპზე საერთაშორისო კომპანიები კომუნიკაციის პროცესში ინფორმაციის გადაცემისას იყენებენ კომუნიკაციის სხვადასხვა სტილს, რომლის შერჩევა დამოკიდებულია იმაზე, რამდენად მაღალი (ფარული) ან (დაბალი) კონტექსტისაა საზოგადოება (იხ. სქემა 3).

განიხილავენ კომუნიკაციის შემდეგი სახეობის აპრობირებულ სტილს:

❖ **პირდაპირი და არაპირდაპირი კომუნიკაციის სტილი** – პირველი მათგანი დამახასიათებელია მაღალი კონტექსტის საზოგადოებისათვის, მასში გზავნილების უმეტესობა არის ნაგულისხმევი და არაპირდაპირი, რადგან ამ შემთხვევაში კომუნიკაციის პროცესის განმახორციელებლები ერთმანეთ-

თან არიან ახლო ურთიერთობაში და შეტყობინების გადაცემის დროს არ საჭიროებენ დიდ ვერბალურ ძალისხმევას (მაგ. იაპონია, აზიის ქვეყნები). ამ შემთხვევაში განსაკუთრებულ როლს თამაშობს საუბრის ტონი, რომელზეც დამოკიდებულია კომუნიკაციის პროცესის შედეგი. მაგალითად, ბრიტანელმა მენეჯერმა, რომელიც თანამდებობაზე დაინიშნა ნიგერიაში მოღვაწე მულტინაციონალურ კომპანიაში, აღმოაჩინა, რომ ნიგერიელებთან მნიშვნელოვან საკითხებზე საუბრისას ეფექტური იყო ხმის ტონის აწევა, რაც მისმა ქვეშევრდომებმაც ჩვეულებრივ მოვლენად მიიღეს. მოცემულ ქვეყანაში მისი წარმატებული საქმიანობის შემდეგ იგი სამუშაოდ მაღაიზიაში მდებარე საწარმოში გადაიყვანეს, სადაც მისი ამოღებული ტონი თანამშრომლებმა არასერიოზულად მიიჩნიეს, რის გამოც ხელმძღვანელობას მოუხდა მისი სხვა ქვეყანაში გადაყვანა [2, გვ. 75].

სქემა 3. კომუნიკაციის პროცესი ქვეყნების მიხედვით [6, გვ. 196]



თ. ჰოლის მიხედვით, ისეთი მაღალი კონტექსტის კულტურას, როგორიც იაპონიაა ახასიათებს ე.წ. “ჩუმი

ენა”, რაც იმას ნიშნავს, რომ კომუნიკაციის პროცესში გამოყენებული გზავნილები უმეტეს შემთხვევაში კოდირებული და ნაგულსხმებია, ამიტომ, მიმღების ძირითადი ამოცანა ინფორმაციის გასაგები ინტერპრეტაციაა. ამისათვის იგი გზავნილს ატარებს ე.წ. “კონტექსტუალურ ფილტში” და ცდილობს გაარკვიოს თუ რა არის ნათქვამი. მაგალითად, როდესაც იაპონელი მენეჯერი მოლაპარაკების დროს ამბობს - “დიას”, ეს იმას ნიშნავს, რომ მას ესმის დასმული საკითხის შინაარსი და არა როგორც - “თანახმა ვარ” და თუ იგი მოლაპარაკების დასრულებისას იტყვის, რომ “ჩვენ ვიფიქრებთ აღნიშნულ საკითხზე და მოგვიანებით დაგიკავშირდებით”, ეს მიუთითებს იმაზე, რომ კომუნიკაციის პროცესში ატმოსფერო მისთვის იყო უსიამოვნო და უხერხული [3, გვ. 8,22].

❖ **დეტალური (რთული), მომთხოვნი და ლაკონური კომუნიკაციის სტილი.** მაღალი კონტექსტის საზოგადოებაში ძირითადად დომინირებს **დაწვრილებითი კომუნიკაციის სტილი**, ამ დროს მოლაპარაკე გამოირჩევა სიტყვაუხვობით და რაიმეს დასაბუთების მიზნით, ხშირად იმეორებს ერთიდაიგივეს. მსგავსი სტილი დამახასიათებელია არაბული ქვეყნებისათვის. **კომუნიკაციის მომთხოვნი სტილი** ძირითადად კონცენტრირებულია სიზუსტეზე და იყენებს იმდენ სიტყვას, რამდენიც საჭიროა აზრის გადმოსაცემად. ასეთ კულტურაში თუ პიროვნება გამოიყენებს ზედმეტ სიტყვებს, შესაძლოა საუბარი აღქმულ იქნეს გაზვიადებულად და პირიქით, თუ იგი ისაუბრებს სიტყვების მცირე რაოდენობით, გზავნილი გაუგებრად ჩაითვლება. მოცემულ მიდგომას იყენებენ ინგლისელები, გერმანელები და შვეიცარიელები. რაც შეეხება **ლაკონურ სტილს**, იგი დამახასიათებელია აზიის ქვეყნებისათვის, სადაც ადამიანები აზრის გადმოსაცემად იყენებენ რამდენიმე სიტყვას, ქვეტექსტს, პაუზას და დუმილსაც კი.

❖ **კონტექსტუალური და პერსონალური კომუნიკაციური სტილი.** კონტექსტუალური სტილი ძირითადად მოსაუბრესა და მხარეებს შორის ურთიერთობებზე აკეთებს აქ-

ცენტს. მაგალითად, აზიური კულტურის წარმომადგენლები კომუნიკაციის პროცესში იყენებენ ისეთ სიტყვებს, რომლებიც ასახავს მათ როლს და ხაზს უსვამს საუბრის მონაწილეთა იერარქიულ დამოკიდებულებას. ამიტომ, მსგავს კომპანიებში, საუბრის მონაწილე მხარეები არჩევენ ისეთ ტერმინოლოგიას, რომელიც მიუთითებს მათ სტატუსზე სხვებთან მიმართებით. ეს სტილი დამახასიათებელია ისეთი მაღალი კონტექსტის კულტურისათვის, როგორც გვხვდება იაპონიასა და ინდოეთში. **პერსონალური სტილი** კი პირიქით კონცენტრირებულია მოლაპარაკების პროცესზე და ცდილობს მხარეთა შორის ბარიერების შემცირებას. მაგალითად, აშშ-ში თანასწორუფლებიანობის თვალსაზრისით ჩვეულებრივი მოვლენაა ერთმანეთისადმი საკუთარი სახელებით მიმართვა. პერსონალური სტილი ასევე პოპულარულია კანადასა და ავსტრალიაში.

❖ **ემოციური და ეფექტიანი კომუნიკაციის სტილი.**

ემოციური სტილი ხასიათდება ისეთი ენით, რომელიც მსმენელისაგან მოითხოვს დიდ ყურადღებას და დაკვირვებას იმაზე თუ როგორ გადმოსცემს მოლაპარაკე კონკრეტულ ინფორმაციას. ამ შემთხვევაში ხშირია ინფორმაციის გადმოცემის არავერბალური გზაც, რაც მსმენელისაგან მოითხოვს ინტუიციურ ანალიზს. მსგავსი სტილი გავრცელებულია ახლო აღმოსავლეთში, ლათინურ ამერიკასა და აზიის ქვეყნებში. **ეფექტიანი სტილი** კი მის საპირისპიროდ ზუსტად და გამოკვეთილად გამოხატავს აზრს. იგი დამახასიათებელია ისეთი დაბალი კონტექსტის კულტურის მქონე ქვეყნებისათვის, როგორცაა შვეიცარია, დანია და აშშ.

❖ **ქვემოთ და ზემოთ მიმართული ვერბალური კომუნიკაცია.** პირველი წარმოდგენს ინფორმაციის გადაცემის პროცესს მენეჯერიდან ხელქვეითებისაკენ. მაგალითად, მისი მიზანი შეიძლება იყოს ბრძანების ან დავალების გადაცემა. მეორე ფორმა კი პირიქით, გულისხმობს ინფორმაციის ვერბალურ გადაცემას ხელქვეითებიდან ხელმძღვანელებისაკენ.

ასეთი ტიპის კომუნიკაციის ძირითადი დანიშნულებაა მენეჯერებთან უკუკავშირი, შეკითხვების დასმა ან მხარდაჭერის მოპოვება [6, გვ 195-199].

გარდა ჩვენ მიერ განხილული ვერბალური კომუნიკაციებისა, საერთაშორისო ფირმებში დიდი ყურადღება ეთმობა **არავერბალურ კომუნიკაციებსაც**. იგი წარმოადგენს ინფორმაციის გადაცემის პროცესს სხეულის მოძრაობით, მიმიკებით ან ფიზიკური სივრცის გამოყენების საშუალებით. ზოგიერთი მეცნიერი თვლის, რომ ვერბალური კომუნიკაციის შედეგად გადმოცემული ინფორმაციის 75%-ს შედგენს წორედ არავერბალური სიგნალები. ისინი მხარს უჭერენ ვერბალური შეტყობინებების აღქმას, შემდეგნაირად:

- ❖ სიტყვიერი შეტყობინების შევსებით;
- ❖ სიტყვების მოდიფიცირებითა და გამოკვეთით;
- ❖ გაუთვალსიწინებელი ინტერპრეტაციების შერბილებით;
- ❖ თვისებების მინიშნებით ისეთი გამოსატყვისადმი, რომელიც ისმის ან ჩანს, ეს კი შეიძლება მოიცავდეს გამოთქმებს, კარის გაღებას და დახურვას, მანქანებს, ტელევიზორს, რადიოს, რამაც შეიძლება გამოიწვიოს კომუნიკაციის პროცესის სტიმულირება [7, გვ. 106].

აშშ-ში ასევე გავრცელებულია ისეთი არავერბალური კომუნიკაციის ფორმა, რომელიც გამოიხატება ე.წ. "თვლებით კონტაქტით". ზოგიერთ ქვეყნებში ასევე აქტიურად მიმართავენ უესტების ენას, რომელიც შეიძლება სხვადასხვა ეროვნულ კულტურაში განსხვავებული მნიშვნელობით შეგვხვდეს. მაგალითად, აშშ-ში ცერა და საჩვენებელი თითის შეერთება "O"-ს ფორმით ნიშნავს თანხმობას ("ოკეის"), იაპონიაში კი ასეთი უესტი ფულის მაჩვენებელია, სამხრეთ საფრანგეთში კი იგი ნიშნავს ნულს.

რაც შეეხება აზრის გადაცემას ფიზიკური სივრცის (დაშორების) გამოყენებით, მის მაგალითადაც გამოგვადგება აშშ, სადაც პირისპირ კომუნიკაციისას იყენებენ ოთხ

მანძილს,ესენია: ინტიმური დისტანცია,პირადული დისტანცია, სოციალური დისტანცია,და საზოგადოებრივი დისტანცია.

თანამედროვე პირობებში დიდი ყურადღება ექცევა წერილობითი კომუნიკაციის ფორმას, რომელიც ხორციელდება როგორც, ფოსტის, ასევე ელექტრონულად (ელექტრონული ფოსტა, სოციალური ქსელები), ინტერნეტის საშუალებით. აღსანიშნავია ისიც, რომ ხშირ შემთხვევაში, ცუდად შედგენილი წერილობითი შეტყობინება უფრო მეტ ბარიერეს უქმნის კომუნიკაციის პროცესის მონაწილეებს, ვიდრე ცუდი ვერბალური მეტყველება [6, გვ. 202,205].

საბოლოოდ შეიძლება აღინიშნოს,რომ საერთაშორისო ფირმებში,სადაც ხშირ შემთხვევაში გვხვდება დასაქმებულთა დიდი კულტურული მრავალფეროვნება, შესაძლოა კომუნიკაციის პროცესი უფრო მეტი სირთულეებით წარიმართოს,რასაც განპირობებს ადამიანთა განსხვავებული კულტურული ტრადიციები. ამიტომ, ასეთმა კომპანიებმა სწორად უნდა შეაფასონ კომუნიკაციის პროცესის ფორმა და სტილი რამდენად თავსებადია იმ ქვეყნის კულტურულ ფასეულობებთან, რომელშიც ისინი საქმიანობენ. რადგან ორგანიზაციაში და განსაკუთრებით გლობალურ ფირმებში სწორი გადაწყვეტილებების მიღება ინფორმაციის როგორც შიგა,ასევე გარე გაცვლის სრულყოფილი პროცესის გარეშე, ფაქტობრივად, წარმოუდგენელია.

The characteristics of the cultural impact on communication process in the international firms

D. Nizharadze

This article discusses the importance of styles, forms, approaches, barriers and of the communication process in international firms. The article covers analyzes related cultural aspects of the communication process participants and their different behavior, including verbal and non-verbal contacts. Here are also represented specific examples, about

countries and regions according to their cultural group's behavior in global companies during sending and receiving information. Separate models are illustrated using the charts.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. ამაღლობელი ხ., კომუნიკაციური გარემო და კომუნიკაციური დისკურსის სახეები, კულტურათაშორისი კომუნიკაციები, საერთაშორისო სამეცნიერო-პერიოდული გამოცემა, №20, თბილისი, 2013;
2. Adapted from Fons Trompenaars and Charles Hampden-Turner, *Riding the Waves of of Culture: Understanding Diversity in Global Business*, 2nd ed. , New York, 1998, P. 75;
3. Gundling E., *Communicating with Japanese in Business*, Japan External Trade Organization, Tokyo, 2000;
4. Hodgets F., Luthans F., *International Management: Culture, Strategy, and Behavior*, seventh Edition, McGraw-Hill, US, 2002;
5. Lane w.h. et al., Editors, *The Blackwell Handbook of Global Management*, Blackwell Publishing, US, 2005;
6. Luthans F., Jonathan P. Doh, *International Management: Culture, Strategy, and Behavior*, 8th Edition, McGraw-Hill, US, 2012;
7. Mead R., Andrews T. A., *International management: culture and beyond*, A John Wiley and Sons, Ltd., Publication, UK, 2009;
8. Richard L. Daft, *Organization Theory and Design*, South-Western Cengage Learning, US, 2009;
9. Richard M. Steers, Carlos J. Sanchez-Runde, and Luciara Nardon, *Management Across Cultures Challenges and Strategies*, Cambridge University Press, New York, 2010;
10. <http://www.forbes.com/sites/carolkinseygoman/2011/11/28/how-culture-controls-communication/>;
11. <http://www.lucycripps.com/?p=27>.

**ფულის თანამედროვე თეორიების
გოგონათი აქტუალური საკითხი**

**მაია გოგონია,
ეკონომიკის აკად. დოქტორი,
თსუ-ის მოწვეული ლექტორი**

თანამედროვე ეტაპზე ფულს კვლავ თვალსაჩინო ადგილი უჭირავს ეკონომიკური სტაბილიზაციის პროგრამებში. მეცნიერება ფულის შესახებ დინამიკური და პოპულარული ეკონომიკური დისციპლინაა, სადაც ნებისმიერი მსხვილი სკოლა არ წარმოადგენს ერთიან წარმონაქმნს. ის, როგორც წესი, მოიცავს სხვადასხვა განშტოებას, რომლებიც ძირითადი დებულებების თავიანთ გაგებას იცავენ და პრაქტიკული ღონისძიებების საკუთარ ვარიანტებს წამოაყენებენ. თუმცა მიმდინარეობს სინთეზის პროცესი, რომელიც შლის მკაფიო საზღვრებს მათ შორის. სწორედ ზემოაღნიშნული განაპირობებს საკვლევი პრობლემის აქტუალურობას. კვლევის მიზანია საკითხის შესწავლა ფულის როლის, ფულისა და სხვა ბაზრების (ჩვეულებრივი საქონლის, სამუშაო ძალის, ფინანსური აქტივების) ურთიერთქმედების ხასიათის თაობაზე. დასახული მიზნის მისაღწევად დასმულია შემდეგი ურთიერთდაკავშირებული ამოცანები: 1) ფულადი თეორიის პრობლემების თანმიმდევრული გადმოცემა, 2) ეკონომიკის რეალურ და ფულად სექტორებს შორის კავშირის ჩვენება. სტატიაში აღნიშნული საკითხების წარმოჩენის საფუძველზე გაკეთებულია დასკვნა, რომ თეორიული დასაბუთება, ანუ ეკონომიკის მოდელი სახელმწიფოს წარმატებული საერთო ეკონომიკური და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ამოსავა-

ლი ელემენტი.

ეხსნით რა ფულის, როგორც ეკონომიკური კატეგორიის არსს, აუცილებელია, ხაზი გავუსვათ, რომ ფული არის არა ნივთი, არამედ – საზოგადოებრივი ურთიერთობა. ის საზოგადოებრივი ურთიერთობების განივებული ფორმაა. ამ ეკონომიკურ კატეგორიაში ვლინდება და მისი მონაწილეობით ხორციელდება ადამიანების ურთიერთობები კვლავწარმოების პროცესში. ფულის ევოლუცია დაკავშირებულია მწარმოებლური ძალებისა და წარმოებითი ურთიერთობების თვისებრივ ცვლილებებთან შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების, საქონელწარმოების გაჩენისა და განვითარების, ეროვნული და მსოფლიო ბაზრების ფორმირების, საკრედიტო ურთიერთობების და საბანკო საქმის განვითარების, სახელმწიფოს განმტკიცების, მისი ეკონომიკური როლის გაძლიერების, საბანკო სფეროში სამეცნიერო-ტექნიკური რევოლუციის, გლობალიზაციის პროცესის შედეგად.

რაოდენობრივი თეორია გამოიხატება კემბრიჯის ტოლობით – $M^S = kpy$ და ფიშერის ტოლობით $M^S v = pY$. მოთხოვნის ფუნქციას აქვს ორი თავისებურება: იგულისხმება, რომ y (რეალური შემოსავალი) და k (პროპორცია ნომინალურ შემოსავალსა და სასურველ ფულად ნაშთებს შორის) მუდმივი სიდიდეებია: y -ის მუდმივობა ხშირად უკავშირდება იდეას, რომ რეალური ეროვნული პროდუქტი იმყოფება დონეზე, რომელიც შეესაბამება სრულ დასაქმებას, ანუ მაქსიმალურად მიღწევად დონეზე. რამეთუ ეროვნული შემოსავალი ტოლია ეროვნული პროდუქტის, ისიც მაქსიმალურ დონეზეა და სტაციონარულ მეურნეობაში, სადაც არ არის ტექნიკური პროგრესი და მოსახლეობის ზრდა, რეალური ეროვნული შემოსავალი მუდმივი სიდიდეა. k -ს მუდმივობის ვარაუდი კი გამომდინარეობს დაშვებიდან, რომ სამეურნეო გარიგებების საერთო სტრუქტურა მუდმივია.

ის, რის წინააღმდეგაც სინამდვილეში გამოდიოდა კეინზი, ჰქონდა რა მხედველობაში მარშალის ნაშრომები, დაკავშირებულია არა მარშალის რწმენასთან სეის იგივეობისა (მარშალი არ იზიარებდა მას მოკლევადიან პერიოდთან მიმართებით), არამედ იმასთან, რომ მარშალმა ყურადღება გაამახვილა ეკონომიკური განვითარების გრძელვადიან ასპექტებზე და დააკინნა საქონლის მოკლევადიანი სიჭარბის მნიშვნელობა.

სეის იგივეობას მივეყვართ ძალიან კატეგორიულ დასკვნამდე, რომ ბაზრებზე არასოდეს არ შეიძლება იყოს საქონლის სიჭარბე, მაშინ როცა ვალრასის კანონი უბრალოდ გულისხმობს, რომ თუ აღმოცენდება საქონლის სიჭარბე, მას თან ახლავს ფულზე ჭარბი მოთხოვნა. სეის იგივეობა ეხება იგივეობას დაგეგმილ მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის. ფაქტობრივი მიწოდების, ფაქტობრივი მოთხოვნის და ფაქტობრივი შემოსავლის ტოლობა – ტრუიზმია. ის გამომდინარეობს ფაქტიდან, რომ ყოველი გაყიდვა (ფაქტობრივი მიწოდება) ყოველთვის დაკავშირებულია ყიდვასთან (ფაქტობრივი მოთხოვნა) და წარმოშობს შემოსავალს გამყიდველისათვის (ფაქტობრივი შემოსავალი). ეს ტრუიზმი ძვეს ეროვნულ ანგარიშთა სისტემის საფუძველში.

კეინზიანური ტიპის ანალიზისას, შენახული ფულის თანხა ნომინალური შემოსავლის და ოპერაციების სტრუქტურის ნებისმიერი მოცემული დონისას, დამოკიდებულია პროცენტის ნორმაზე. ამგვარად, k არ არის კონსტანტა, არამედ წარმოადგენს პროცენტის ნორმის ფუნქციას, როცა პროცენტი მაღალია, k დაბალია (v მაღალია) და პირიქით.

მარშალი, რომელიც ინიციატორია k -ს თანამედროვე გაგებისა, ღიად აანალიზებდა ამ მაჩვენებელზე ობლიგაციების საპროცენტო განაკვეთისა და ფასების ცვლილების მოსალოდნელი ტემპის გავლენას. ეს შეიძლება განვიხილოთ,

როგორც ფულზე, საქონელსა და ობლიგაციებზე შემოსავლის ფარდობითი განაკვეთების (ანუ მათი შედარებითი ფასების) ანალიზი.

თუ რაოდენობრივი თეორიის კემბრიჯელი მიმდევრები არ თვლიდნენ k -ს მუდმივ სიდიდედ, ხომ არ იზიარებდნენ სხვა პოზიციას v -თან მიმართებით, დაახლოებით იმავე დროს ამერიკაში მომუშავე ფიშერი და ჩიკაგოელი ფულის რაოდენობრივი თეორიის მიმდევრები? თუმცა k და v ფორმალურად ექვივალენტური ცნებებია, რამეთუ ერთი მაჩვენებელი მეორის უკუსიდიდეს წარმოადგენს, ჩვეულებრივ ვარაუდობენ, რომ კემბრიჯელი ეკონომისტების მიერ ყურადღების გამახვილებამ შემოსავლის მიმართ გარკვეული სასურველი ფულადი ნაშთების (k) დაგროვების საკითხზე, შესაძლებლობა მისცა მათ გამოეკვლიათ ფულზე მოთხოვნის ფაქტორები, მაშინ, როცა ყურადღების გამახვილებამ v -ზე ხელი შეუწყო თვალსაზრისის გავრცელებას, რომ v და, შესაბამისად, ფულზე მოთხოვნა მექანიკურად განისაზღვრება სამეურნეო სისტემის გადასახდელების (საქონელგაცვლითი ოპერაციების) სტრუქტურით. ამ უკანასკნელ მიდგომაში არის სიმართლის მარცვალი, მაგრამ აქედან სრულებითაც არ გამომდინარეობს, რომ v მუდმივ სიდიდედ ითვლებოდა.

თუმცა ფიშერი ნაკლებ ყურადღებას უთმობდა საპროცენტო განაკვეთებსა და ფასობრივ ექსპექტაციებს. პატინკინის მიერ გაკეთებული მიმოხილვა ჩიკაგოს სკოლის ავტორების შრომების, ლექციების და დისერტაციებისა აჩვენებს, რომ ისინი არ იკვლევდნენ ყველა დეტალში პროცენტის ნორმის გავლენას ფულის მიმოქცევის სისწრაფესა და ფულზე მოთხოვნაზე. ისინი, მართლაც, ყურადღებას უთმობდნენ ფასებისა და ფასობრივი ექსპექტაციების ცვლილების გავლენას ფულის მიმოქცევის სისწრაფეზე, მაგრამ, მარშალისა და ზოგიერთი სხვა ავტორის მსგავსად ისინი მიიჩნევდ-

ნენ, რომ ფასობრივი ექსპექტაციების ეფექტი იწვევს ფულის მიმოქცევის სისწრაფის არსებით ცვლილებებს, ანუ „ექსტრემალურ მერყეობას“. ამგვარად, მათი აქცენტი სისწრაფის არასტაბილურობაზე არსებითად განსხვავდება ფრიდმენის აზრისაგან, რომლის თანახმადაც ჩიკაგოში განვითარებული რაოდენობრივი თეორიის ტრადიციით, ფულზე მოთხოვნა და მისი მიმოქცევის სისწრაფე საპროცენტო განაკვეთებისა და ფასების ცვლილების მოსალოდნელი ტემპის სტაბილურ ფუნქციას წარმოადგენს.

ამგვარად, შეგვიძლია გავაკეთოთ დასკვნა, რომ უხეში რაოდენობრივი თეორიის დაშვება k -სა და v -ს მუდმივობაზე, არასაკმარისად სწორად ახასიათებს რაოდენობრივი თეორიის ტრადიციას კეინზიანელამდელ ეკონომიკურ ლიტერატურაში. ამასთან, არა მხოლოდ გამოითქმებოდა აზრი, რომ k და v დამოკიდებულია პროცენტის ნორმაზე, ფასობრივ ექსპექტაციებსა და საკრედიტო სისტემის განვითარებაზე, ივარაუდებოდა, აგრეთვე, რომ ბოლო ორი ფაქტორი მაინც, ხოლო ექსპექტაციები და ნდობა განსაკუთრებით შეიძლება გახდეს v -ს მკვეთრი მერყეობის მიზეზი და მართლაც, ეს აზრი არაერთხელ გამხდარა საქმიანი აქტივობისა და ფასების მოკლევადიანი მერყეობის თეორიის საფუძველი, მაშინაც კი, თუ ფულადი მასა დარჩება უცვლელი, p და y შეიძლება იცვლებოდეს, უფრო მეტიც, შესაძლოა ეკონომიკური კრიზისიც კი აღმოცენდეს.

უხეში რაოდენობრივი თეორიის დებულება k -სა და v -ს მუდმივობაზე ჩვეულებრივ ფორმულირდებოდა როგორც მიკუთვნებული გრძელვადიანი პერიოდისადმი. ამასთან, აქცენტს სისწრაფის მუდმივობაზე ჩქმალავდა ის ფაქტი, რომ რაოდენობრივი თეორიის მომხრეები დეტალურად იკვლევდნენ k -ს ფაქტორებს და თვლიდნენ მათ ცვლილებას ძალიან მნიშვნელოვნად მოკლევადიანი ანალიზისას. კერძოდ, ისი-

ნი დაბეჭდვით მიუთითებდნენ k -ს მკვეთრი მერყეობის შესაძლებლობასა და ამასთან დაკავშირებული ფინანსური კრიზისების ალბათობაზე.

უხეში რაოდენობრივი თეორია ჩვეულებრივ გულისხმობს, რომ ფულადი მასა ეკზოგენურად განისაზღვრება, ასე რომ, მიზეზ-შედეგობრივი კავშირები ატარებს ცალმხრივ ხასიათს. თუ k და y კონსტანტებია, მაშინ იგულისხმება, რომ ფულადი მასის ზრდა იწვევს ფასების ზრდას, მაგრამ არა პირიქით. და კვლავ აღმოჩნდება, რომ ეს დებულება არ იყო რაოდენობრივი თეორიის ტრადიციების განუყოფელი ელემენტი.

ნიკაგოელი რაოდენობრივი თეორიის მომხრეები მკაფიოდ გამოხატავდნენ აზრს, რომ საქმიანი აქტივობის ზრდა იწვევს საბანკო დაკრედიტებისა და დეპოზიტების გაფართოებას, ხოლო აქტივობის შემცირება – საპირისპირო შედეგს. ეს კავშირი ეკონომიკურ კონიუნქტურასა და ფულად მასას შორის ნიშნავდა, რომ საბანკო სისტემა ხელს უწყობს სამეურნეო აქტივობის მერყეობის ზრდას. წარმოების გაფართოება იწვევს ფულადი მასის გაზრდას, რომელიც ფიშერის ტოლობის თანახმად, უკუგავლენას ახდენს საქმიან აქტივობაზე, ასტიმულირებს რა შემდგომ ექსპანსიას. ითვლებოდა, რომ ფასების ზრდა იწვევს ფასების მომავალი ზრდის ექსპექტაციებს, შედეგად ამცირებს ფულზე მოთხოვნას და ზრდის მისი მიმოქცევის სისწრაფეს.

რაოდენობრივი თეორიის ტრადიცია კეინზამდე იყო ძალზე მდიდარი და შეიცავდა ბევრ ღრმა დაკვირვებასა და დასკვნას. თუ ვეცდებით სწორად გავიგოთ ეს თეორია, ვნახავთ, რომ მისი მომხრეები არ თვლიდნენ, რომ რეალური შემოსავალი ყოველთვის შეესაბამება სრული დასაქმების დონეს, რომ ფულის მიმოქცევის სისწრაფე უცვლელია, ხოლო ფულადი მასა ეკზოგენურად განისაზღვრება. ამი-

ტომ, არასწორია რაოდენობრივი თეორიის ფორმულირება როგორც მარტივი დებულებისა, რომ ფულადი მასა იწვევს ფასების აბსოლუტური დონის პროპორციულ ცვლილებებს. თავისთავად უბრალო აღმოფხვრა დაშვებისა, რომ რეალური შემოსავალი ყოველ მომენტში იმყოფება სრული დასაქმების დონეზე, ართულებს რაოდენობრივ თეორიას და ყურადღებას იზიდავს საკითხისადმი ფულადი მასის ცვლილებათა გავლენისა რეალურ შემოსავალსა და დასაქმებაზე.

ფრიდმენის ფულზე მოთხოვნის წმინდა თეორია კარგადაა დასაბუთებული და მისაღებია ფულის თეორიის მკვლევარების უმეტესობისათვის, მაგრამ ახალი რაოდენობრივი თეორიის მომხრეების მიერ მოთხოვნის ფუნქციის გამარტივება ატარებს საფრთხვით სხვაგვარ ხასიათს კეინზიანელებთან შედარებით, ისინი ფულზე მოთხოვნას განიხილავენ როგორც მხოლოდ მუდმივი შემოსავლის ფუნქციას, მაშინ როცა კეინზიანელები ფუნქციის მთავარი ცვლადის სახით განიხილავენ პროცენტის ნორმას.

ფრიდმენი მიუთითებს, რომ ფასების მიმდინარე აბსოლუტური დონე უნდა შეიცვალოს ცვლადით, რომელიც ასახავს მუდმივ ფასებს. სხვა სიტყვებით, ცალკეული პირების ფულზე მოთხოვნა არ არის დამოკიდებული ფასების დონის წმინდა დროებით მერყეობაზე, არამედ მხოლოდ იმაზე, რომელიც განიხილება როგორც მუდმივი. ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი გამარტივება ის არის, რომ ფულზე მოთხოვნის ფუნქციიდან გამოირიცხება ცვლადი, რომელიც ასახავს საპროცენტო განაკვეთებს. ფრიდმენი ამართლებს ასეთ გამარტივებას ემპირიულ შედეგებზე დაყრდნობით ეკონომეტრიკული გაანგარიშებების საფუძველზე, ამერიკული მონაცემებით, ის მცდარად ასკვნის, რომ გაზომილი საპროცენტო განაკვეთები სინამდვილეში არ ახდენს სისტემატურ გავლენას ფულზე მოთხოვნასა ან სისწრაფეზე. თუმცა, ამა-

ვდროულად, ის ამტკიცებს, რომ შემოსავლიანობის ნორმათა ფართო სპექტრი, რომელთაგან ყველას გაზომვა შეუძლებელია, ახდენს მსგავს გაველენას.

მსგავსად რაოდენობრივი თეორიის ბევრი კეინზიანელადმიდელი მომხრისა, კლასიკური დროიდან ნეოკლასიკურ პერიოდამდე, ფრიდმენი ყურადღებას ამახვილებს ფულის მიმოქცევის სისწრაფის გრძელვადიან მუდმივობაზე. ამასთან, მსჯელობაა არა იმაზე, რომ სისწრაფე მუდმივია დროის ხანგრძლივი პერიოდების მანძილზე, არამედ იმაზე, რომ მისი ცვლილების საუკუნეობრივი ტემპი შეიძლება ვიწინასწარმეტყველოთ. ეს დასკვნა ფრიდმენის შრომებში ეფუძნება იდეას, რომ ფულზე მოთხოვნა – ეს არის მოთხოვნა „ფუფუნების საგანზე“, ასე, რომ, ფულის მიმოქცევის სისწრაფე თანდათან მცირდება. მარშალთან, საკრედიტო ინსტიტუტების განვითარება ანიჭებს სისწრაფეს გრძელვადიან ტენდენციას ზრდისაკენ, მაგრამ მისი „შინაგანი ხედვა“, არსით ისეთივეა, როგორც თანამედროვე რაოდენობრივი თეორიის მომხრეებისა, რადგან სისწრაფის გრძელვადიანი ცვლილებები განიხილება, როგორც დაქვემდებარებული საუკუნის ტრენდისადმი, რომლის წინასწარ განჭვრეტა შეიძლება.

კეინზის ამოცანაა, აჩვენოს, რომ წონასწორობა სრული დასაქმებისას არ წარმოადგენს საერთო შემთხვევას. საერთო შემთხვევაა წონასწორობა უმუშევრობის არსებობისას, ხოლო სრული დასაქმება – მხოლოდ განსაკუთრებული შემთხვევაა. სრული დასაქმების სასურველ მდგომარეობის მიღწევისათვის სახელმწიფო ვალდებულია გაატაროს განსაკუთრებული პოლიტიკა, რადგან ავტომატურად მოქმედი საბაზრო ძალები ამ მხარდაჭერის გარეშე არ იძლევა მისი მიღწევის გარანტიას.

კეინზის თეორიამ შესაძლებელი გახადა ეროვნულ ანგარიშთა თანამედროვე სისტემის განვითარება, რომელიც

დაკავშირებულია ფაქტობრივი (ex post) ცვლადების კვანტიფიკაციასთან.

„საერთო თეორიის“ და კეინზიანური თეორიის ლოგიკა მთლიანობაში ის არის, რომ მოთხოვნა სამუშაო ძალაზე განისაზღვრება საქონელზე ეფექტიანი მოთხოვნით, ანუ, სხვა სიტყვებით, წონასწორობით საქონლისა და ფულის ბაზრებზე. პროდუქტის ფაქტობრივი დონე არის დასაქმების ფაქტობრივი დონის ფუნქცია. კეინზის ერთ-ერთი მთავარი სი-ახლე ის იდეაა, რომ წონასწორობა საქონლის ბაზრებზე აღმოცენდება იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც საქონლის დაგეგმილი მიწოდება არ არის ტოლი დაგეგმილი მოთხოვნისა; საკმარისია, რომ ფაქტობრივი მიწოდება უტოლდებოდეს დაგეგმილ მოთხოვნას.

კეინზის მთავარი მიზანი მისი მოდელის აგებისას იყო ეჩვენებინა, რომ სისტემა შეიძლება იმყოფებოდეს წონასწორობის მდგომარეობაში იძულებითი უმუშევრობის არსებობისას (ანუ სამუშაო ძალის ჭარბი მიწოდება) და საქონლის ჭარბი დაგეგმილი მიწოდებისას (სხვა სიტყვებით, როდესაც არ არსებობს სასაქონლო ბაზრების სრული გაწმენდა). ამასთან, შეიძლება იმის ჩვენება, რომ ძველ კეინზიანურ მოდელს მიეყვართ მსგავს დასკვნებამდე სამი სპეციფიკური დაშვების მიღების გზით.

კეინზიანური მოდელი არ ეყრდნობა მხოლოდ ხელფასის მოუქნელობას, როგორც ფაქტორს „წონასწორობის დამყარებისა სრული დასაქმების დონეზე დაბლა“, ანუ წონასწორობისა, რომლის დროსაც საქონლისა და სამუშაო ძალის ბაზრები არ იწმინდება სრულად. ამ მოდელში პოსტულირდება, გარდა ამისა, „ლიკვიდური მახის“ აღმოცენების შესაძლებლობა, სხვა სიტყვებით, შეიძლება დადგინდეს ისეთი პროცენტის ნორმა, რომლის დროსაც მოთხოვნის ელასტიკურობას პროცენტის მიხედვით არა აქვს შეზღუდვა. ფასე-

ბის დონის დაცემა გამოათავისუფლებს საკასო ნაშთების ნაწილს, აუცილებელს სავაჭრო გარიგებათა განხორციელებისათვის, მაგრამ „ლიკვიდური მახის” მდგომარეობისას ეს ნაღდი ფული გადაიქცევა სპეკულაციურ ნაშთებად და არ იწვევს პროცენტის ნორმის შემცირებას.

ამგვარად, თუ აღმოცენდება „ლიკვიდური მახე”, მაშინ, მიუხედავად ფასების დაცემისა, ფინანსური ბაზარი დარჩება წონასწორობაში პროცენტის ან რეალური შემოსავლის უცვლელი დონისას. ფასების დაცემა, რომელიც აღმოცენდა საქონლისა და სამუშაო ძალის ჭარბი მიწოდების შედეგად, არ ცვლის წონასწორულ პროცენტის ნორმას (r_0) ან შემოსავლის წონასწორულ დონეს (y). შესაბამისად, თუ მეურნეობა თავიდანვე იმყოფება მდგრად წონასწორობაში, მაშინ „ლიკვიდური მახის” არსებობისას არ აღმოცენდება ავტომატური ტენდენცია სამუშაო ძალის ბაზარზე ჭარბი მიწოდების აღმოფხვრისათვის. მეურნეობა დარჩება წონასწორობაში, მიუხედავად იძულებითი უმუშევრობისა და რესურსების გაფლანგვისა (საქონლისა და სამუშაო ძალის ჭარბი მიწოდება).

შემდგომ, მაშინაც კი, თუ ფულადი ხელფასი საკმარისად მოძრავია და არ აღმოცენდება „ლიკვიდური მახე”, ეკონომიკამ შეიძლება ვერ მიაღწიოს წონასწორობას სრული დასაქმებისას და დარჩეს წონასწორობაში გაუწმენდავი ბაზრებით და უმუშევრობით. ეს შეიძლება აღმოცენდეს იმის შედეგად, რომ საინვესტიციო საქონელზე მოთხოვნის ფუნქცია არაელასტიკურია პროცენტის მიხედვით. სხვა სიტყვებით, შეიძლება აღმოცენდეს სიტუაცია, როდესაც მოცემული სამომხმარებლო ფუნქციისას დაგეგმილი საინვესტიციო დანახარჯების დონე, აუცილებელი გათანაბრებისათვის დაგეგმილი დანახარჯებისა დაგეგმილ წარმოებასთან ($e = y$) იმდენად მაღალია, რომ საინვესტიციო საქონელზე მოთხოვნის

მოცემული ფუნქციისას, ის არ შეიძლება იქნეს მიღწეული პროცენტის ნორმის დადებითი მნიშვნელობებისას. ხოლო თუ ვიგულისხმებთ, რომ პროცენტის ნორმა არასოდეს არ შეიძლება გახდეს უარყოფითი სიდიდე, მაშინ დაგვეგმილი დანახარჯების დონე არასოდეს იქნება საკმარისი, რომ გავზარდოთ e y -მდე.

ამგვარად, აღნიშნული სამი დაშვების მიღება ძველ კეინზიანურ მოდელში აღმოცენებს იმის შესაძლებლობას, რომ მეურნეობამ შეიძლება მიაღწიოს წონასწორობის მდგომარეობას, მაგრამ იმ პირობით, რომ დაგვეგმილი დანახარჯები სასაქონლო ბაზრებზე უფრო მცირეა, ვიდრე დაგვეგმილი მიწოდება და, შესაბამისად, სამუშაო ძალის ბაზარზე არის მიწოდების სიჭარბე. ნებისმიერი ამ დაშვებათაგანის არარსებობისას – ხელფასის მოუქნელობა, „ლიკვიდური მახე” ან საინფლაციო საქონელზე მოთხოვნის ფუნქციის დაბალი ელასტიკურობა პროცენტის მიხედვით ძველ კეინზიანურ მოდელს ექნებოდა ავტომატური ტენდენცია წონასწორობისადმი შემოსავლით, რომელიც შეესაბამება სრული დასაქმების დონეს, y . ხოლო, თუ თუნდაც ერთ-ერთი ამ დაშვებათაგანი მართალია, მაშინ სრული დასაქმება ვერასოდეს ვერ იქნებოდა მიღწეული და მაშინ აღნიშნული მოდელი ძალზედ განსხვავებული იქნება კლასიკური მოდელისაგან და იქნებოდა უფრო რეალისტური. კლასიკურ მოდელში წონასწორობა უმუშევრობით არასოდეს არ აღმოცენდება. ეს მოდელი ყოველთვის იმყოფება წონასწორობის მდგომარეობაში სრული დასაქმებით. ერთადერთი როლი, რომელსაც ფულის ბაზარი ასრულებს კლასიკურ მოდელში, მდგომარეობს p -ს და M^D -ს განსაზღვრაში, ამასთან ფულის მარაგი არ თამაშობს არავითარ როლს წარმოებისა ან დასაქმების სიდიდეთა დადგენაში. კეინზიანურ მოდელში მექანიზმი სხვაგვარია, რადგან ფულადი ბაზარი თამაშობს კრიტიკულ

როლს წონასწორობის განსაზღვრაში საქონლისა და სამუშაო ძალის ბაზრებზე.

კეინზის მიდგომის შედარება კლასიკური თეორიის პოზიციასთან აჩვენებს, თუ უკანასკნელნი ჩვეულებრივ თვლიდნენ, რომ მიწოდების პირობები განსაზღვრავს ეროვნულ შემოსავალს გრძელვადიან პერსპექტივაში, კეინზიანური მოდელი ყურადღებას ამახვილებს მოთხოვნის პირობებზე უახლოეს პერიოდში.

ტრადიციულ კეინზიანურ მოდელში ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი წარმოადგენს ყველა იმ წერტილის ტრაექტორიას, რომელიც შეესაბამება კომბინაციებს რეალური შემოსავლისა და ფასების დონისა, რომლისთვისაც დამყარებულია რეალური შემოსავლისა და ფულის ბაზრის წონასწორობა [1, გვ. 586]. ამავე თეორიის თანახმად, არსებობს ერთობლივი მოთხოვნის რამოდენიმე დეტერმინანტი, რომელთა შორის ერთ-ერთი ნომინალური ფულადი მასაა.

ინდივიდის ტრანსაქციული ფულადი ნაშთები შეიძლება განვიხილოთ, როგორც მისთვის სასურველი ნაღდი ფული და ამ შემთხვევაში ტრანსაქციული მოთხოვნა ფულზე იძენს აზრს. ნაშთების სასურველი სიდიდე ნიშნავს, რომ ინდივიდი თავისუფალია არჩევანში ხარჯების ოპტიმალური მოდელისა და, შედეგად, k -ს სიდიდის განსაზღვრაში. მაგრამ, უნდა აღვნიშნოთ, რომ k კეინზიანელებთან არ არის იდენტური k -სი რაოდენობრივი თეორიის მომხრეებთან. უკანასკნელთათვის k წარმოადგენს უკუსიდიდეს მთელი ფულადი მასის მიმოქცევის სისწრაფისა, მაშინ როცა კეინზიანელებთან ის ეხება მხოლოდ ტრანსაქციული ნაშთების მიმოქცევის სისწრაფეს. კეინზიანურ სისტემაში ყველა ფულადი ნაშთის მიმოქცევის სისწრაფეზე გავლენას ახდენს, აგრეთვე, მოთხოვნა სპეკულაციურ (და სიფრთხილის მოტივით ნაკარნახევ) ფულად ნაშთებზე; შედეგად, მაშინაც კი, თუ არ განვიხ-

ილავთ კეინზიანურ k -ს, როგორც ინდივიდუალური არჩევანის შედეგს, მთელი ნაღდი ფულის მიმოქცევის სისწრაფე აქ სწორედ ამ არჩევანის შედეგია. ამგვარად, კეინზიანელები-სათვის მთელი ფულადი მასის მიმოქცევის სისწრაფე საპროცენტო განაკვეთის ფუნქციაა. ეს დასკვნა, რა თქმა უნდა, მსგავსია რაოდენობრივი თეორიის მომხრეების შეხედულებებისა ფულის მიმოქცევის სისწრაფის დეტერმინანტებზე მოკლევადიან პერიოდში, თუმცა, კეინზიანელები გაცილებით ძლიერად უსვამენ ხაზს მის მნიშვნელობას უფრო ხანგრძლივი პერიოდებისათვის.

კეინზიანურ-ნეოკლასიკური სინთეზის მოდელები მოიცავს პიგუს ეფექტს, როგორც განმასხვავებელ ნიშანს. პიგუ ამტკიცებდა, რომ თავისთავად აქტივების ფლობას მოაქვს სარგებლიანობა (იმავე მიზეზების გამო, რაც მდგომარეობას, რომელსაც ადამიანი იკავებს) და სწორედ აქ ძვეს ახსნა კეინზის ჰიპოთეზისა, რომ დანაზოგები იღებს დადებით მნიშვნელობებს, მაშინაც კი, როცა პროცენტის ნორმა ნულის ტოლია. უფრო მეტიც, პიგუ ვარაუდობდა, რომ სიმდიდრიდან მიღებული კმაყოფილება ექვემდებარება წესს შემცირებადი ზღვრული სარგებლიანობისა, რაც მეტია ინდივიდის სიმდიდრის რეალური ღირებულება, მით მცირეა სარგებლიანობა ამ სიმდიდრის ნაზარდისაგან, სხვა სიტყვებით, მით მცირეა დანაზოგების სარგებლიანობა. აქედან გამომდინარეობს, რომ სხვა თანაბარ პირობებში, რეალური სიმდიდრის ზრდა აიძულებს ინდივიდს მეტი მოიხმაროს და ნაკლები დაზოგოს და რადგან ასეა, მაშინ მოხმარება არ წარმოადგენს უარეს საქონელს სიმდიდრესთან შედარებით.

სინთეზს აქვს თავისი სპეციფიკური ნიშნები, რაც გახდა კრიტიკის ობიექტი ახალი კეინზიანელების მხრიდან. სინთეზის სკოლა ანალიზის საწყის წერტილად იღებს ინდივიდთა ქცევას და ამ საფუძველზე აგებს ერთობლივი ქცევის

მაკროეკონომიკურ თეორიებს, ინდივიდუალური ფუნქციების მარტივი შეკრების გზით. ამგვარად, მათი ანალიზი იწყება და მთავრდება იმის განხილვის გარეშე, როგორ მოქმედებს საბოლოო შედეგი საწყის საფეხურებზე (თუმცა, იდეა სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის მრუდის გარეთ ყოფნისა წარმოადგენს გამონაკლისს საერთო წესიდან). შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ ასეთი მიდგომა ეწინააღმდეგება კეინზის მეთოდს. სარგებლიანობის მამაქსიმიზირებელ მოდელში, მაკროეკონომიკური სისტემის ფარგლებში განსაზღვრულ მიმდინარე შემოსავალს არა აქვს რეალური მნიშვნელობა სამომხმარებლო ხარჯების შემზღუდავის როლში. მაგრამ, კეინზის მოდელში შემოსავალი მნიშვნელოვან როლს თამაშობდა.

კეინზიანურ-ნეოკლასიკური სინთეზის მეორე ნაწილი მჭიდროდაა დაკავშირებული პირველთან. ის იმაში მდგომარეობს, რომ აანალიზებდნენ რა მაკროეკონომიკურ წონასწორობას, ძველი კეინზიანელები იყენებდნენ საბაზისო წანამძღვარს ფასების მოქნილობის თაობაზე, ან თუ უფრო ტექნიკური პოზიციებიდან მივუდგებით, ფასები რეაგირებს უწონასწორობის აღმოცენებაზე უფრო სწრაფად, ვიდრე საქონელთა ფიზიკური მოცულობა.

ფასების მაღალი მოქნილობის წანამძღვრის ალტერნატივაა მეორე წანამძღვარი შედარებით მოუქნელი ფასების და საქონლის სწრაფად ცვალებადი რაოდენობის თაობაზე. თუ ჩვენ აქედან ამოვალთ, შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ ჭარბი მიწოდება საქონლის ბაზარზე აღმოიფხვრება პროდუქციის გამოშვების და, შესაბამისად, – ეროვნული შემოსავლის შემცირებით. ჭარბი მოთხოვნის არსებობა გვაიძულებს გადავიხაროთ წონასწორობიდან სრული დასაქმების პირობებში და, შესაბამისად, შევზღუდოთ შემოსავლის მხრიდან ინდივიდის მიერ გადაწყვეტილებათა პროცესი სარგებლიანობის მაქსიმიზაციის თაობაზე. ახალი კეინზიანელები ამტკიცებენ, რომ

კეინზის თეორიაში ფარულად ყურადღება ექცევა ფასების შედარებით მოუქნელობას, რის შედეგადაც კორექტირების ტვირთი აწევს მხოლოდ საქონლის რაოდენობის ცვლილების მექანიზმს. ისინი ამტკიცებენ, რომ ძველი კეინზიანელები ცდებიან, იყენებენ რა ნეოკლასიკურ დაშვებას ფასების სრულ მოქნილობაზე.

კეინზიანურ-ნეოკლასიკური სინთეზის მესამე ნაწილი ვლინდება ამ სკოლის მიერ ფულის ნეიტრალურობის პრობლემის ანალიზში. კეინზის შრომაში ფული არ არის ნეიტრალური, ფულის არსებობა იყო მნიშვნელოვანი ფაქტორი უმუშევრობის არსებობის ახსნისა, და რადგანაც, კეინზი ყურადღებას ამახვილებდა სწორედ უმუშევრობის არსებობის შემთხვევებზე, ფულის ცვლილება არ იყო ნეიტრალური, რადგან მას მთლიანობაში (თუმცა, ყოველთვის არა) შეეძლო შეეცვალა რეალური შემოსავლისა და პროდუქტის წონასწორული დონე.

დაბოლოს, კეინზიანურ-ნეოკლასიკური სინთეზის სკოლის წარმომადგენელთა მოდელები ღიად ან ფარულად იყენებენ ვალრასის კანონს, როგორც ძირითად პრინციპს, რომელიც აკავშირებს ფულის, ობლიგაციების, საქონლის და სამუშაო ძალის ბაზრებს. ძალზედ რთულია ასეთი პოზიციის დაკავება და ამავდროულად შენარჩუნება სინთეზის მოდელის ფარგლებში უმუშევრობის რეალისტური გაგებისა. ვალრასული ანალიზი – ეს არის მეთოდი, რომელიც შემუშავებულ იქნა უმთავრესად წონასწორობის შესწავლისათვის მეურნეობაში, რომელიც ხასიათდება სრული დასაქმებით, მაშინ როცა კეინზის მიზანი იყო ეჩვენებინა, რომ უმუშევრობა უფრო საერთო შემთხვევაა.

კლაუერისა და ლეიონჰუუდის ნაშრომებთან ერთად პატინკინის ნაშრომებმა მისცა იმპულსი ძიებას მეთოდისა, რომელიც მეტად მიესადაგებოდა უმუშევრობის ანალიზის

და მოდელის აგებას, რომლის ცენტრში იქნებოდა არა საერთო წონასწორობის მდგომარეობა, არამედ – საერთო უწონასწორობის. ამ მცდელობას შეიძლება ვუწოდოთ ახალი კეინზიანელობა ან კეინზიანური დოქტრინის გადაფასება. ამ მიდგომისთვის მთავარია გარკვევა ცნებებისა – მოთხოვნა, მიწოდება და ჭარბი მოთხოვნა, რათა შესაძლებელი იყოს გაემიჯნოთ დაგეგმილი მოთხოვნისა და მიწოდების ცნებები, რომლებიც გამოიყენება ვალრასის მოდელში, ანალოგიური ცნებებისაგან, რომლებსაც ცენტრალური ადგილი უკავია კეინზის ანალიზში. ვუწოდოთ დაგეგმილ მოთხოვნას ვალრასის მოდელში გონებაჭკრეტიითი მოთხოვნა, ხოლო კეინზის მოდელში – ეფექტიანი მოთხოვნა.

რადგან ყოველ ინდივიდს შეუძლია შესთავაზოს ბაზარზე შრომის ის რაოდენობა, რომლის დახარჯვასაც ის გეგმავს, წონასწორობა ვალრასის მიხედვით გულისხმობს სრულ დასაქმებას. მაგრამ კეინზი შეწუხებული იყო იძულებითი უმუშევრობით, და, კლაუერი ამტკიცებს, რომ მისი ეს შეფიქრიანება გულისხმობს არარეალისტურობას ცნებებისა გონებაჭკრეტიითი მოთხოვნა და გონებაჭკრეტიითი მიწოდება.

იძულებითი უმუშევრობა შეიძლება განვსაზღვროთ, როგორც გონებაჭკრეტიითი მიწოდების სიჭარბე ეფექტიან მოთხოვნაზე. იძულებითი უმუშევრობის ასეთი განმარტება ასახავს კეინზიანური აზროვნების მნიშვნელოვან ელემენტს – იდეას, რომ უმუშევრობა განისაზღვრება საქონელზე მოთხოვნით, და არა მხოლოდ იმით, რომ რეალური ხელფასი ძალზედ მაღალია.

საბაზრო ეკონომიკა არ არსებობს ფინანსური რყევების გარეშე. აქ მსჯელობაა არა მხოლოდ ფინანსურ კრიზისებზე, რაც ეკონომიკური ციკლის ელემენტებია, არამედ – დიდ ინფლაციებზეც. ფინანსური კრიზისი ნეგატიურ გავლენას

ახდენს რეალურ სექტორზე, წარმოებასა და კაპიტალდაბან-
დებებზე. უმუშევრობა, რომლის სიდიდე შეიძლება იმაღლე-
ბოდეს ნაწილობრივი, ფიქტიური, ჩრდილოვანი დასაქმების
სხვადასხვა ფორმით, უმწვავესი პრობლემაა. სამარცხვინოდ
დაბალმა დონემ საბიუჯეტო სექტორში პენსიებისა და ხელ-
ფასებისა, გადახდების ქრონიკული დაგვიანებისას, შეიძლება
სოციალური აფეთქება გამოიწვიოს [2, გვ. 8].

კეინზიანური მოდელი შეიძლება წარმოვადგინოთ ოთხი
ბაზრით – სამუშაო ძალის, საქონლის, ფულის და ობლიგა-
ციების. მასში არის სამი სახეობის ფარდობითი ფასები: ფუ-
ლადი ხელფასი, საქონლის ფასი და ობლიგაციების ფასები.
ლეიონჰუვუდი ამტკიცებს, რომ კეინზის ორიგინალურ მოდ-
ელში ფაქტობრივად იყო ხუთი ბაზარი, რადგან საქონლის
ბაზარი შეიძლება გაიყოს ბაზრად სამომხმარებლო საქონ-
ლისათვის და ბაზრად კაპიტალური საქონლისათვის. ამ
მოდელში, შესაბამისად, არის ოთხი სახეობის ფარდობითი
ფასები, რადგან ფასების აბსოლუტური დონე ჩანაცვლებუ-
ლია ფასების ორი დონით – სამომხმარებლო საქონელზე და
კაპიტალურ საქონელზე.

კაპიტალური საქონლის ფასზე უფრო მეტად, ვი-
დრე სამომხმარებლო საქონლის ფასებზე, გავლენას ახდენს
არასრულყოფილი ინფორმაცია არა მხოლოდ აწმყო დროზე,
არამედ – მომავალ მოვლენებზეც, რადგან შემოსავლის ნორ-
მა კაპიტალურ საქონელზე – ეს არის მაჩვენებელი, რომელ-
იც მომავალ დროს ეკუთვნის. ახალი კეინზიანელების მოდ-
ელებში ეს არასრულყოფილი ცნობები მომავლის თაობაზე
უაღრესად რთულად გადაიხლართება ფულისა და ობლიგა-
ციების ბაზრების სისტემაში. სხვა სიტყვებით, კეინზის თეო-
რია სპეკულაციური მოთხოვნისა ან ლიკვიდურობისათვის
უპირატესობის მინიჭებისა, განილიხება როგორც ამოსავალი
ელემენტი საკითხის გადაწყვეტისას კაპიტალურ საქონელზე

ფასების შედარებითი სიხისტის შესახებ. და, მართლაც, ლეიონჰუეუდი ამტკიცებს, რომ მთავარი უმუშევრობის კეინზიანური ანალიზისათვის სულაც არ არის ფულადი ხელფასის განაკვეთების სიხისტე.

ახალი კეინზიანელები ამტკიცებენ, რომ ლიკვიდურობისათვის უპირატესობის მინიჭების მოქმედება, ფაქტობრივად, ეღობება პროცენტის ნორმის შემცირებას დონემდე, რომელიც უზრუნველყოფს საერთო წონასწორობას სრული დასაქმებისას. მიზეზი იმალება ფულზე სპეკულაციური მოთხოვნის თეორიაში. როცა ეცემა პროცენტის ნორმა, ადამიანები მოედიან, რომ მომავალში ის კვლავ გაიზრდება „ნორმალურ“ დონემდე. ისინი ზრდიან თავიანთ მარაგს ფულადი ნაშთებისა და ამცირებენ ობლიგაციების პორტფელს. აღმოცენდება ერთგვარი ბალიში, რომელიც ამუხრუჭებს პროცენტის დაცემას, რადგან ობლიგაციების გაყიდვა ქმნის ზეწოლას მათი კურსის შემცირების მიმართულებით. ექსტრაორდინარულ სიტუაციაში, რომელიც ხასიათდება ლიკვიდური მახის არსებობით, ეს წინაღობა იძენს აბსოლუტურ ხასიათს. პროცენტის ნორმა და კაპიტალური საქონლის ფასი იყინება. მაგრამ, ახალი კეინზიანელები არ შემოიფარგლებიან მხოლოდ უკიდურესი შემთხვევებით.

ლიკვიდური მახე – კეინზის მიერ ფულზე მოთხოვნის თეორიაში განხილული (ჰიპოთეტური) სიტუაცია, რომლის თანახმადაც ფულის მიწოდების ზრდა ვეღარ ახდენს გავლენას პროცენტის ნორმაზე, და, შესაბამისად, ინვესტიციებზე. ასეთი სიტუაციის შესაძლებლობა დაკავშირებულია ობლიგაციებზე საპროცენტო განაკვეთის ე.წ. „ნორმალური“ დონის არსებობასთან. ლიკვიდობის მახის შედეგები იმგვარია, რომ ეკონომიკა ვერ გამოდის ინვესტიციური კრიზისიდან, ხოლო მონეტარულ პოლიტიკას ეფექტი არ მოაქვს [3, გვ. 380].

r^{\min} – ჰიპოთეტური საპროცენტო განაკვეთია, რომლის დროსაც ფულზე მოთხოვნა უსასრულობას უახლოვდება. პაიფერის დასკვნები ეჭვქვეშ აყენებს ჰიპოთეზას იმის თაობაზე, რომ r^{\min} არსებითად განსხვავდება ნულისაგან და, ამიტომ ამტკიცებს, რომ დადებითი საპროცენტო განაკვეთისას ლიკვიდური მახე არ არსებობს. თუმცა, ეისნერი ამტკიცებს, რომ პაიფერი არასწორ სტატისტიკურ ტესტს იყენებს: სხვა კრიტერიუმების დახმარებით ეისნერი აღმოაჩენს, რომ r^{\min} დაახლოებით 2%-ის ტოლია. სხვა სიტყვებით, როცა საპროცენტო განაკვეთი r_t უახლოვდება დონეს დაახლოებით 2%, ფულზე მოთხოვნა უსასრულობას უახლოვდება. შესაბამისად, ეისნერის დასკვნები ნიშნავს, რომ ჰიპოთეზა ლიკვიდური მახის არსებობის თაობაზე პროცენტის დადებითი განაკვეთისას დასტურდება ემპირიული მონაცემებით.

ლეიონჰუეუდი და დევიდსონი: ადამიანებს არ აქვთ ზუსტი ინფორმაცია მომავალი მოთხოვნისა და მიწოდების შესახებ, არამედ აფუძნებენ თავიანთ მოქმედებებს არასრულყოფილ წარმოდგენებზე მომავლის თაობაზე. სამეურნეო აგენტებს აქვთ განსაკუთრებული წარმოდგენები იმის თაობაზე, როგორი უნდა იყოს საპროცენტო განაკვეთი, და ეს წარმოდგენები პროცენტის ნორმალურ დონეზე ეფუძნება წარსულის გამოცდილებას და არა მომავალი პერსპექტივების მკაფიო ცოდნას. სწორედ ეს შეხედულებები არის იმის მიზეზი, რომ ფულსა და ობლიგაციებზე მოთხოვნა არ აძლევს პროცენტის ნორმას შესაძლებლობას საკმარისად შემცირდეს. კაპიტალური საქონლის ფასის შედარებით მოუქნელობა, შესაბამისად, შეიძლება მივაწეროთ არასრულყოფილ ცოდნას. ასევე, არაზუსტი მონაცემების არსებობისას სამუშაო ძალის ბაზრის მდგომარეობაზე მუშები არ აკორექტირებენ თავის მოლოდინებს ხელმისაწვდომ ხელფასზე საკმარისად სწრაფად.

ახალი კეინზიანელების ანალიზის არსი შეიძლება, ამგვარად, შემდეგნაირად გადმოვცეთ: თუ ფასები მყისიერად არ აღწევს თავის წონასწორულ დონეს, ეფექტიანი მოთხოვნა განსხვავებული იქნება გონებაჭვრეტითი მოთხოვნისაგან და გააძლიერებს გადახრას წარმოების, დასაქმების და სხვა მაჩვენებლებისა მათი წონასწორული დონიდან, რომელიც უზრუნველყოფს სრულ დასაქმებას. მიზეზი, რომლის გამოც ფასები რეალურ ცხოვრებაში არ კორექტირდება მყისიერად, დაკავშირებულია არასრულყოფილი ინფორმაციისა და გაურკვეველი მოლოდინების არსებობასთან. მართლაც, გარკვეულ მომენტში მოლოდინებმა შეიძლება გამოიწვიოს ფასების სრული უძრაობა (მაგ., როგორც ლიკვიდური მახის ჰიპოთეზის შემთხვევაში), მაგრამ ფასების ამგვარი სიხისტე არ წარმოადგენს აუცილებელ პირობას უწონასწორობის ანალიზისათვის.

ის ფაქტი, რომ ფასები მყისიერად არ კორექტირდება, მოითხოვს განსაკუთრებულ თეორიას, რომელიც ახსნის როგორ განისაზღვრება ფასები ყველა ბაზარზე. ეროუს, გრანდმონტისა და ლაროკის და სხვა ავტორების მინიშნების თანახმად, თუ არ არსებობს საერთო წონასწორობა, არ შეიძლება ჩაითვალოს, რომ ცალკეულ აგენტებსა და კომპანიებს საქმე აქვთ ბაზარზე ჩამოყალიბებულ ეკზოგენურ ფასებთან. მათ შესაძლებლობა აქვთ ზემოქმედება მოახდინონ ფასებზე, მაგრამ დეტალური პროცესი ფასების კორექტირებისა რთულ ბაზრებზე ჯერ კიდევ ანალიზს მოითხოვს. დაბოლოს, არის კიდევ ერთი პრობლემა – ხომ არ მოასწავებს ახალი კეინზიანელობა ძირეულ გადახედვას ფულის თეორიისა და ეკონომიკაში მისი როლის საკითხისა?

როგორც ვნახეთ, საერთო ეკონომიკური უწონასწორობის წყარო შეიძლება წარმოვადგინოთ, როგორც არარსებობა უტყუარი ინფორმაციისა, რაც ფასების მყისიერ კორექტირე-

ბას ელობება. რომელიღაც ყოვლისმცოდნე მეგობარმა შესაძლოა იცის, რომ დამატებითი შემოსავალი, რომელიც მიღებული იქნებოდა მუშების მიერ, თუ მათ დაიქირავებდნენ სამუშაოზე, გაზრდიდა ეფექტიან მოთხოვნას ამ მუშათა მხრიდან იმ ხარისხით, რომ ეს საკმარისი იქნებოდა მეწარმეების მხრიდან მთელი დამატებითი პროდუქციის გაყიდვისათვის, რომელიც ამ შემთხვევაში იქნებოდა წარმოებული და, შესაბამისად, მოგების მისაღებად. მაგრამ, როგორ შეძლებს მუშების დამქირაველები ასეთი ინფორმაციის მიღებას აღნიშნული დამკვეთის არარსებობისას? [4, გვ. 476].

ობლიგაციებზე პროცენტის ნორმას ცენტრალური ადგილი უკავია ფულის თეორიაში. რამდენადაც, როგორც ვარაუდობენ პროცენტის ნორმაზე დამოკიდებული ინვესტიციები და, შესაძლებელია, დანაზოგებიც, ის წარმოადგენს ფინანსური ბაზრისა და მეურნეობის რეალური სფეროს ურთიერთქმედების მაჩვენებელს. შესაბამისად, პროცენტის ნორმას მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია რეალურ ეკონომიკაზე ფულის ზემოქმედების მექანიზმში.

თუ ვივარაუდებთ (ლიკვიდურობისათვის უპირატესობის მინიჭების თეორიის თანახმად), რომ პროცენტის ნორმა რეაგირებს წონასწორობის დარღვევაზე ფულის ბაზარზე უფრო სწრაფად, ვიდრე ფასების საერთო დონე – წონასწორობის დარღვევაზე საქონლის ბაზარზე, მაშინ აზრს იძენს უკიდურესი დაშვება ფასების დონის მუდმივობაზე და ამის საფუძველზე – პროცენტის ნორმის შესწავლა ფასების დინამიკისაგან დამოუკიდებლად.

ზრდის მოდელებში (მზარდი ეკონომიკის პირობებში) ფული (ცვლილებები ფულის მიწოდების ზრდის ტემპებში) მთლიანობაში არანეიტრალურია. მაგრამ, ეს ეხება არა ყველა მოდელს: ზოგიერთ მათგანში ფულის მიწოდების ზრდის ტემპების ამადლება ზემოქმედებს კოეფიციენტზე

აია ზოგონია

– კაპიტალიზმში, რომელიც შეესაბამება წონასწორული ზრდის ტრაექტორიას, გაზრდის მიმართულებით, სხვებში – შემცირების, ზოგში – ტოვებს მას უცვლელს. წანამძღვარი, რომლის თანახმადაც დაგეგმილი დანახოვები ყოველთვის ტოლია დაგეგმილი და ფაქტობრივი ინვესტიციებისა, ისევე, როგორც ვარაუდი იმის თაობაზე, რომ ინფლაციის ზრდის ტემპი ყოველთვის კორექტირდება წონასწორობის შესანარჩუნებლად ფულის ბაზარზე, – ნეოკლასიკური მოდელის ფუძემდებლური წანამძღვრებია.

ინფლაციური პროცესების ისტორიული განვითარებისას სტაბილურად ნარჩუნდებოდა მათი დამოკიდებულება ფულადი მასისა და საქონლის მიწოდების მოცულობის ცვლილებებზე, ბიუჯეტის დეფიციტზე, საქონლის თვითღირებულებაზე, მშპ-ის ზრდაზე, საგადაამხდლო ბალანსის მდგომარეობაზე, პოლიტიკურ, სოციალურ და ბევრ სხვა ფაქტორზე. განვაზოგადებთ რა ყოველივე ზემოთქმულს, დავასკვნით, რომ ყველა დროში ინფლაცია, გარკვეული თვალსაზრისით, საზოგადოების მდგომარეობის მაჩვენებელია, მისი კეთილდღეობის საზომია, რაც XX საუკუნის მანძილზე თანდათან გადაიქცა საყოველთაო და მუდმივ ფაქტორად, რომელმაც მნიშვნელოვნად გაართულა ეკონომიკური ურთიერთობების სისტემა [5, გვ. 78].

კეინზიანელადელი ფულის ტრადიციული რაოდენობრივი თეორიის პოზიციებიდან, ფასების დონის ცვლილების ტემპი ტოლია ფულადი მასის ცვლილების ტემპისა. ერთადერთი ცვლადი, რომელსაც წონასწორობაში მოჰყავს ფულის ბაზარი, არის ფასების დონე, რაც უდავოდ დადებით გავლენას ახდენს ფულზე მოთხოვნაზე. ფულადი ბაზარი, არსებითად, იმყოფება წონასწორობაში დროის ნებისმიერ მომენტში.

ეს მომენტები დაექვემდებარა გადახედვას თანამედროვე

ჩიკაგოს სკოლის მოძღვრებაში. კეიგანის და მისი მიმდევრების შრომები ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, რომ არა მხოლოდ ფასების დონე მოქმედებს ნომინალურ ფულად ნაშთებზე მოთხოვნაზე, არამედ ამ დონის ცვლილების ტემპიც, სხვა სიტყვებით, ინფლაციის ტემპი ზემოქმედებს რეალურ ფულად ნაშთებზე მოთხოვნაზე, ხოლო გოლდმენმა შეცვალა კეიგანის მოდელი იმ ასპექტით, რომ აღარ იგულისხმებოდა ფულის ბაზრის მუდმივი წონასწორობა.

ფულის რაოდენობრივი თეორიის მიდგომასთან, მის კეინზიანელამდელ თუ თანამედროვე ვარიანტში, კონკურირებს „ინფლაციური გარღვევის“ მიდგომა, დაფუძნებული კეინზიანურ მოდელზე. თუ ამ მოდელში აუცილებელია ფულადი მასის შემანარჩუნებელი ზრდა, რათა უზრუნველყოს ინფლაციური ეფექტის არსებობა, მაშინ ის უნდა არსებობდეს, რადგან მის გარეშე ფულის ბაზრის პირობები გამოიწვევს პროცენტის ნორმის გაზრდას. ფასების დონის ზრდა უსასრულო არ იქნება და, თუ დაეუშვებთ, რომ აღნიშნული პროცესი სწრაფად დამთავრდება, ფასების ზრდა იქნება იმდენად ხანმოკლე, რომ არ დაიმსახურებს სახელს – „ინფლაცია“.

თუმცა კეიგანის მოდელი გამოიყვანება ტრადიციული რაოდენობრივი თეორიიდან, ის მოიცავს შესაძლებლობას, რომ ფულადი მასის ნაზარდი არ არის ჰიპერინფლაციის აუცილებელი პირობა. კეიგანის მოდელის არსია ის, რომ k არ წარმოადგენს მუდმივ სიდიდეს. პირიქით, ეს არის თვით ინფლაციის ტემპის უკუფუნქცია. იმ ხარისხით, რომლითაც მოცემული რეალური შემოსავლისას y ინფლაციას თანახლავს k -ს შემცირება, და არა M -ის ზრდა, შეიძლება ითქვას, რომ ფასების ზრდა ფინანსდება ფულის მიმოქცევის სისწრაფის გაზრდის ხარჯზე (რადგან k – სისწრაფის უკუსიდიდეა).

ზემოთ განხილული მოდელი ფორმულირებული იყო

გაია გოგონია

როგორც ჰიპერინფლაციის თეორია. ხელმძღვანელობდა რა მოსაზრებებით, რომ ჰიპერინფლაციის პერიოდებში ინფლაციის ტემპი სრულად შთანთქავს საპროცენტო განაკვეთებისა და რეალური შემოსავლის ეფექტს ფულზე მოთხოვნაზე, კეიგენი ასაბუთებდა ინფლაციის ტემპის წამოწევას ერთადერთი არგუმენტის როლში ფულზე მოთხოვნის ფუნქციაში. თუმცა, ეს ზღუდავს აღნიშნული მოდელის გამოყენების შესაძლებლობას. რადგან, ვაანალიზებთ რა ფულის როლს ნაკლებად მწვავე ინფლაციის პირობებში, პირნციპში უნდა გამოვიყენოთ ფულზე მოთხოვნის ფუნქციის ისეთი ფორმა, რომლის არგუმენტები მოიცავს მასშტაბის ცვლადს და შემოსავლიანობის ნორმების ცვლადებს, განსხვავებულს ინფლაციის ტემპისაგან. ფრიდმენმა წარმოგვიდგინა სწორედ ასეთი მოდელი, თუმცა მისი გამოყენებადობა მკვეთრადაა შეზღუდული გამამარტივებელი წანამძღვრების გამოყენების წყალობით. ის წარმოდგენილია, როგორც ეროვნული შემოსავლის განსაზღვრის მოდელი, თუმცა, ის გულისხმობს ინფლაციის გრძელვადიანი წონასწორული ტემპის არსებობას.

ერთ-ერთი გამამარტივებელი დაშვება ის არის, რომ მიმდინარე ნომინალური საპროცენტო განაკვეთი ყოველთვის ტოლია მისი მოსალოდნელი სიდიდისა, რომელიც, როგორც იგულისხმება, თავის მხრივ, ტოლია პროცენტის მოსალოდნელი რეალური ნორმისა და ინფლაციის ტემპისა. ინფლაციის მოსალოდნელი ტემპი შეიძლება განესაზღვროთ, როგორც რეალური და ნომინალური შემოსავლის ზრდის მოსალოდნელ ტემპებს შორის სხვაობა.

დასკვნა, რომ გრძელვადიანი წონასწორობისას ნომინალური შემოსავლის ზრდის ტემპი უტოლდება ფულადი მასის ზრდის ტემპს, თავისთავად არაფერს გვეუბნება ინფლაციის ტემპის შესახებ. პრინციპში შესაძლებელია, რომ

ფულადი მასის ზრდის დადებით ტემპს თან ახლდეს ინფლაციის ნულოვანი ტემპი და წარმოების ზრდის დადებითი ტემპი სრული დასაქმებისას ან სიმძლავრეების გამოყენების დადებითი დონე. თანახმად ფულზე მოთხოვნის ამ მოდელისა და ფილიპისის მრუდის ვარიანტისა (შემუშავებულია ფრიდმენისა და ფელპსის მიერ), ფულის ზრდის ჭარბი ტემპი საწარმოო სიმძლავრეების ზრდის ტემპს ზევით, უტოლდება ინფლაციის ტემპს გრძელვადიანი წონასწორობის მდგომარეობაში.

დისკუსიამ მონეტარისტებსა და კეინზიანელებს შორის დიდი აურზაური გამოიწვია. კამათის პირველი სფერო ეხება საკითხს, არის თუ არა კონტროლი ფულად მასაზე უფრო საიმედო საშუალება ერთობლივი მოთხოვნის კონტროლისა, ვიდრე თავისთავად ფისკალური პოლიტიკა. პოლემიკის მეორე სფერო ეხება საკითხს სტაბილიზაციური პოლიტიკის ეფექტიანობის თაობაზე იმ შემთხვევებში, როცა ის იღებს ფულად მასაზე კონტროლის ფორმას. ჩვენ მიერ განხილულ ინფლაციისა და ჰიპერინფლაციის მონეტარულ თეორიებში იყო დასკვნა, რომ კონტროლი ფულადი მასის ცვლილების ტემპებზე შესაძლებლობას აძლევს ხელისუფალთ გააკონტროლონ მხოლოდ ინფლაციის ტემპი. ამგვარი დასკვნა, თავისი არსით, სრულებით ემთხვევა კეინზიანელამდელი რაოდენობრივი თეორიის უხეში ანუ „გრძელვადიანი“ ვერსიის შედეგებს და, როგორც ჩანს, ეწინააღმდეგება ფრიდმენის მტკიცებას, რომ თანამედროვე რაოდენობრივი თეორია განსხვავდება თავისი წინამორბედისაგან იმით, რომ ის, არსებითად, წარმოადგენს არა ფასების დონის თეორიას, არამედ – ფულზე მოთხოვნის თეორიას.

როგორც ჩვენ ვნახეთ, ეკონომისტები ყოველთვის როდი იზიარებდნენ ერთიან აზრს იმ როლის შესახებ, რომელსაც ფული თამაშობს ან უნდა თამაშობდეს ეკონომიკაში. მათ

დღემდე ვერ მიაღწიეს კონსენსუსს ამ საკითხის თაობაზე, რაზეც მეტყველებს ის, რომ შემუშავებულ იქნა ეკონომიკის რამოდენიმე თეორიული მოდელი.

**Some Actual Questions of the
Modern Monetary Theories**

M. Gogokhia

On the current stage as before money has important place in the economic stabilization programs, though economists not always shared one and the same opinion about the role which money fulfill or should fulfill in the economy. They have not reached consensus about this question till today. Herewith, several theoretical models of economy were worked out.

The article presents the most important questions of money's role, character of the interaction of money market and other markets (market of usual commodity, labor market, market of financial assets). Problems of monetary theory sequentially are elucidated, the bond between the real and monetary sectors of economy is displayed.

გამოყენებული ლიტერატურა

1. Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз, Современные деньги и банковское дело, пер.3-го английского издания, инфра-М, Москва, 2000;
2. Аникин А. История финансовых потрясений от Джона Ло до Сергея Кириенко, зао „Олимп-Бизнес”, М., 2000;
3. Новый экономический словарь, под. ред. А.Н. Азрилияна, Москва, институт новой экономики, 2013;
4. Харрис Л., Денежная теория, пер. с английского, Москва, Прогресс, 1990;
5. Деньги, кредит, банки, под. ред. Е.Ф. Жукова, изд. „Юнити-Дана”, М., 2011.

**საგადასახადო პოლიტიკის სრულყოფისა
და ეფექტიანობის ამაღლების
საკითხისათვის**

ეკა ბრიგალაშვილი

იეჯავახიშვილის სახელების თსუ-ის დოქტორანტი

ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის გამართული და ეფექტიანი ფუნქციონირება მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული სახელმწიფოს მიერ გატარებულ საგადასახადო პოლიტიკასა და საგადასახადო სისტემის გამართულ მუშაობაზე. საგადასახადო სისტემის სრულყოფასთან დაკავშირებული საკითხები ყოველთვის იყო და დარჩება ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის უმნიშვნელოვანეს საკვანძო საკითხად.

ქვეყნის ეკონომიკური პოლიტიკის შემადგენელი ნაწილია ფინანსური პოლიტიკა [3, გვ.110]. იგი არის სახელმწიფოს მიერ თავისი ფუნქციებისა და ამოცანების განხორციელების უზრუნველსაყოფად შემუშავებული ღონისძიებების ერთობლიობა, რაც ვლინდება ფინანსური რესურსების მობილიზაციასა და ქვეყნის პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური სიტუაციებიდან გამომდინარე, საზოგადოების წევრებს შორის ეროვნულ ეკონომიკის, პრიორიტეტულ სტრუქტურულ დარგებსა და ქვეყნის ტერიტორიულ ერთეულებს შორის განაწილება-გამოყენებაში. სახელმწიფოს ფინანსური პოლიტიკა მოიცავს მისი საქმიანობის ორ ურთიერთდაკავშირებულ სფეროს, როგორცაა: საგადასახადო დაბეგვრის სფერო და სახელმწიფო ხარჯების სტრუქტურის რეგულირება, რითაც ხდება ეკონომიკაზე ზემოქმედება (ფისკალური პოლიტიკა) და ბიუჯეტის რეგულირება (საბიუჯეტო პოლიტიკა) [3, გვ.119].

ფინანსური პოლიტიკის შემადგენელი სფეროებია: საგადასახადო პოლიტიკა, ხარჯების პოლიტიკა, ვალის პოლიტიკა. საფინანსო პოლიტიკა მოიცავს სახელმწიფოს ყველა

ღონისძიებას, რომელიც მიმართულია სახელმწიფო შემოსავლების (გადასახადები, ფულადი მოსაკრებლები, შენატანები, კრედიტები) მობილიზების, წარმართვის და ასევე ფინანსური გათანაბრებისკენ. მისი მიზანია განხორციელდეს საყოველთაო და სპეციალური საზოგადოებრივ-პოლიტიკური ამოცანები, უზრუნველყოფილ იქნეს სახელმწიფოსა და საზოგადოების ეკონომიკურ-პოლიტიკური განვითარების გეგმაზომიერი პროცესი [1, გვ.127-128].

ამ ამოცანებიდან გამომდინარეობს გადასახადების შემდეგი ძირითადი ფუნქციები [5, გვ.38-40] :

1. სახელმწიფოს ხარჯების ფინანსური უზრუნველყოფის ფუნქცია, რაც ნიშნავს ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლების მობილიზაციას (ფისკალური ფუნქცია). მისი საშუალებით ხდება გადასახადების ძირითადი საზოგადოებრივი დანიშნულების - სახელმწიფოს ფინანსური რესურსების ფორმირება, რაც აკუმულირდება ბიუჯეტსა და არასაბიუჯეტო ფონდებში. გადასახადების ფისკალური ფუნქციის საშუალებით ხდება სახელმწიფოს პოლიტიკური, ეკონომიკური და სოციალური ამოცანების რეალიზაცია, განსაკუთრებით კი, ბიუჯეტის მეშვეობით, თავდაცვის, მართლწესრიგის, სოციალური სფეროების და დარგების, გარემოსდაცვითი ღონისძიებების და სხვა სფეროების დაფინანსება;

2. სოციალური ფუნქცია, ანუ, მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფის შემოსავლების გამოთანაბრების ფუნქცია. მისი ამოცანაა, მაღალშემოსავლიანი ფიზიკური და იურიდიული პირების პროგრესული საგადასახადო განაკვეთებით დაბეგურის მეშვეობით, ეროვნული შემოსავლის დაბალშემოსავლიან ჯგუფში გადანაწილება; სოციალურად ყველაზე არასამართლიანია არაპირდაპირი გადასახადები, თანაბარ საგადასახადო ზეწოლას ახდენს საზოგადოების თითოეულ წევრზე;

3. მარეგულირებელი ფუნქცია, რაც ნიშნავს საგადასახადო განაკვეთების მანევრირებით ეკონომიკური ზრდის დაჩქარებას ან შენელებას. ეკონომიკის რეგულირებისათვის გამოიყენება ლიბერალური და მკაცრი საგადასახადო მოდ-

ელეები. პირველი ხელს უწყობს ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპების მიღწევას. მკაცრი საგადასახადო მოდელის დროს კი მეწარმეთა შემოსავლების დიდი ნაწილი მიიმართება სახელმწიფო ბიუჯეტსა და ცენტრალიზებულ ფონდებში, ფირმა კი განიცდის ფინანსურ სიძნელეებს.

4. გადასახადების მაკონტროლებელი ფუნქცია საშუალებას იძლევა შეფასდეს საგადასახადო მექანიზმი, გაკონტროლდეს ფინანსური ნაკადების მოძრაობა, გამოვლინდეს საგადასახადო და საბიუჯეტო სისტემაში შესატანი ცვლილებები.

საგადასახადო პოლიტიკის ინსტრუმენტებია: საგადასახადო განაკვეთი, საგადასახადო ბაზა, საგადასახადო შეღავათები და პრეფერენციები [4, გვ.72].

საგადასახადო პოლიტიკა რეალიზდება საკანონმდებლო და სხვა ნორმატიული აქტების საფუძველზე, რითაც დგინდება ქვეყანაში ასაკურები გადასახადების სახეობები, გადაამხდელთა წრე, საგადასახადო განაკვეთები, საგადასახადო შეღავათები, გადაამხდელთა პასუხისმგებლობა, გადასახადების განაწილება ბიუჯეტის დონეებს შორის.

სახელმწიფოს საგადასახადო პოლიტიკის ამოცანებია [2, გვ. 251]: სახელმწიფოს ფინანსური რესურსებით უზრუნველყოფა; ქვეყანაში სამეურნეო რეგულირებისთვის პირობების შექმნა; საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მოსახლეობის შემოსავლების დონის უთანაბრობის აღმოფხვრის უზრუნველყოფა. საგადასახადო პოლიტიკის მიზანია შემუშავებული და მიღებული იქნეს მმართველობითი გადაწყვეტილებები საგადასახადო დაბეგვრის სფეროში. საგადასახადო პოლიტიკა ხორციელდება საგადასახადო მექანიზმის მეშვეობით. რაც საგადასახადო დაბეგვრის მართვის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ნორმებისა და მეთოდების ერთობლიობაა.

მასტიმულირებელი საგადასახადო პოლიტიკა მოკლევადიანი პერსპექტივისათვის მიზნად ისახავს ეკონომიკის ციკლური ვარდნის დაძლევის და გულისხმობს გადასახადების შემცირებას. უფრო გრძელვადიანი პერსპექტივისათვის გადასახადების შემცირების პოლიტიკამ შეიძლება განაპი-

რობოს წარმოების ფაქტორების მიწოდების გაფართოება და ეკონომიკური პოტენციალის ზრდა.

ეფექტიანი საგადასახადო პოლიტიკის გატარებას შეუძლია მნიშვნელოვნად შეუწყოს ხელი სახელმწიფოს ძირითადი ამოცანების გადაჭრას. გადასახადები შეიძლება გამოყენებულ იქნეს არა მარტო როგორც ეკონომიკის ზრდის ან შეფერხების ინსტრუმენტი, არამედ როგორც ეკონომიკის დარგობრივი, შიგადარგობრივი, დარგთაშორისი და რეგიონთაშორისი პროპორციების ჩამოყალიბებაზე ზემოქმედების ინსტრუმენტიც. საგადასახადო ტვირთი ფასდება სახელმწიფოს მიერ ამოღებული სავალდებულო გადასახადების საერთო მოცულობის სიდიდის შეფარდებით მთლიან შიგა პროდუქტთან. ბევრი ქვეყნის გამოცდილება მოწმობს, რომ ზედმეტად ღიბერალური ან ზედმეტად მძიმე საგადასახადო ტვირთის პირობებში ეკონომიკის ფუნქციონირება არაეფექტიანია. აქედან გამომდინარე, მეტად მნიშვნელოვანია საგადასახადო ტვირთის სწორად გაანგარიშება.

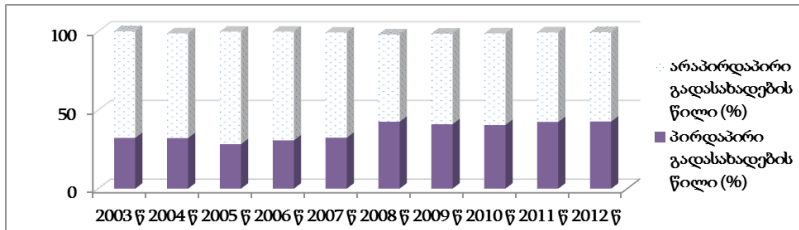
XX საუკუნის დასაწყისისათვის საქართველოში საგადასახადო სისტემის ეფექტიანობა მინიმუმამდე იყო დასული, რაც გამოწვეული იყო [6, გვ. 85-86]: საგადასახადო კანონმდებლობის სირთულით – მთავრობა ინვესტორების დაინტერესებას ცდილობდა საგადასახადო შეღავათების დაწესების შეპირებით, რაც ქვეყანაში იზიდავდა საეჭვო წარმოშობის მოკლევადიან სპეკულაციურ კაპიტალს.

ქვეყნის ხელისუფლების მიერ ახალი საგადასახადო კოდექსის (პარლამენტის მიერ მიღებულ იქნა 2004 წლის 22 დეკემბერს) 2005 წლის 1 იანვრიდან ამოქმედებამ ფისკალურ პოლიტიკაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები შეიტანა, კერძოდ, გაამარტივა საგადასახადო სისტემა, რაც გადასახადების რაოდენობის 21-დან 7-მდე შემცირებასა და საგადასახადო განაკვეთის კლებით გამოიხატა. დღეის მდგომარეობით კი ქვეყანაში მოქმედებს 6 გადასახადი.

საგადასახადო სისტემის შესაფასებლად კონკრეტული საანალიზო პერიოდისათვის მნიშვნელოვან ინდიკატორ-

რად ითვლება პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების ოპტიმალური შეთანაწყობა. არაპირდაპირი გადასახადები ძირითადად განვითარებადი ან ნაკლებად განვითარებადი ქვეყნებისთვის არის დამახასიათებელი. ის ფისკალურად გაცილებით ეფექტიანია: ადმინისტრირებას არ საჭიროებს, რეგულარულად მიიღება ბიუჯეტში, მაგრამ სოციალურად არასამართლიანია, გამომდინარე იქიდან, რომ სახელმწიფო შემოსავლები იზრდება მოსახლეობის კეთილდღეობის ხარჯზე. საქართველოშიც სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლები ძირითადად არაპირდაპირი გადასახადების ბაზაზე იზრდება. საქართველოში მოქმედი გადასახადებიდან პირდაპირ გადასახადებს მიეკუთვნება: საშემოსავლო, მოგებისა და ქონების გადასახადები, ხოლო დამატებული ღირებულების გადასახადი, აქციზი და იმპორტის გადასახადი არაპირდაპირი გადასახადებია. ნაერთი ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლებში პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების წილის დინამიკა 2003-2012 წლებისთვის მოცემულია დიაგრამაზე 1.

ნაერთი ბიუჯეტის საგადასახადო შემოსავლებში პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების წილის დინამიკა 2003-2012 წლებში
დიაგრამა 1 [9]

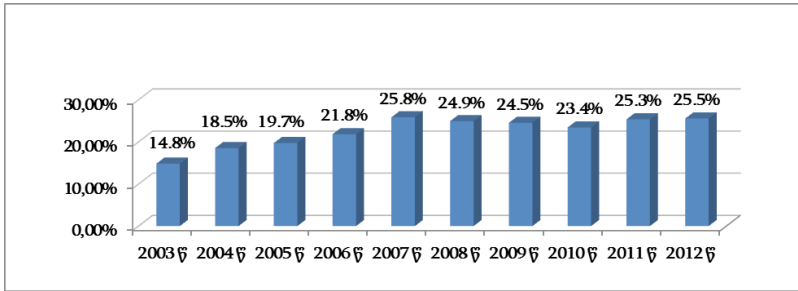


როგორც აღვნიშნეთ, საგადასახადო შემოსავლების სტრუქტურაში არაპირდაპირი გადასახადების წილი გაცილებით დიდია პირდაპირ გადასახადებთან შედარებით, თუმცა 2007 წელს პირდაპირი გადასახადების ზრდის ტემ-

პი აჭარბებდა არაპირდაპირი გადასახადების ზრდის ტემპს. ასევე 2010 წელს საგადასახადო შემოსავლების სტრუქტურაში პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადების წილი შესაბამისად 41.8% და 58.2% იყო, რაც იმაზე მიანიშნებს, რომ გადასახადების სიმძიმე უფრო მეტად მომხმარებლებზე გადავიდა. 2011 წელს საგადასახადო შემოსავლების სტრუქტურაში არაპირდაპირი გადასახადების წილი 56.9%, პირდაპირის კი – 43.1% იყო. 2011 წელს არაპირდაპირი გადასახადები უფრო ნაკლებად გაიზარდა, ვიდრე პირდაპირი გადასახადები. ანალოგიური ტენდენცია გაგრძელდა 2012 წელსაც: საგადასახადო შემოსავლების სტრუქტურაში არაპირდაპირი და პირდაპირი გადასახადების წილი, წინა წლის მსგავსად, შესაბამისად, 56.8% და 43.2% შეადგენდა, თუმცა, პირდაპირი გადასახადების ზრდის ტემპი აჭარბებდა არაპირდაპირი გადასახადების ზრდის ტემპს, რაც ძირითადად იმპორტის სახით მობილიზებული შემოსავლების 3.3%-ით კლებამ გამოიწვია.

საგადასახადო ტვირთის დინამიკა წარმოდგენილია მეორე დიაგრამაზე. 2008 წლამდე საგადასახადო ტვირთი ყოველწლიურად იზრდებოდა. 2008-2010 წლებში კი (ფინანსური კრიზისის და აგვისტოს ომის შედეგად) საგადასახადო შემოსავლები უფრო ნელი ტემპით გაიზარდა ვიდრე მშპ, რამაც საგადასახადო ტვირთი შეამცირა. 2010 წელს საგადასახადო ტვირთი წინა წლის 24.5%-დან 23.4%-მდე შემცირდა. 2011 წელს ტენდენცია შეიცვალა: საგადასახადო შემოსავლები უფრო მეტად (26%-ით) გაიზარდა, ვიდრე ნომინალური მშპ (16.8%), შედეგად საგადასახადო ტვირთი 1.9%-ით გაიზარდა და 25.3% შეადგინა. ზრდის ტენდენციას ჰქონდა ადგილი 2012 წელსაც, როდესაც ნაერთი ბიუჯეტის გადასახადებმა მშპ-ის 25.5% შეადგინა, რაც 0.2%-ით მეტია წინა წელთან შედარებით და მცირედით ჩამორჩება კრიზისამდელ 2007 წლის მაჩვენებელს (25.8 %).

საგადასახადო ტვირთის დინამიკა 2003-2012 წლებში
ნაერთი ბიუჯეტის მიხედვით დიაგრამა 2 [9]



მნიშვნელოვანია 2013 წლის დაგეგმილი ბიუჯეტის შემოსავლების ანალიზიც. საგადასახადო შემოსავლებით (ქვეყანაში აკრებილი გადასახადებით) დაგეგმილია ბიუჯეტის ძირითადი ნაწილის შევსება, დანარჩენი კი საერთაშორისო გრანტებითა და კრედიტებით იფარება. სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლების მოცულობა „საქართველოს 2013 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ“ საქართველოს კანონის თანახმად, 7.4225 მლრდ ლარის ოდენობით განისაზღვრა. მათ შორის: გადასახადები 6.92 მლრდ ლარი, სხვა შემოსავლები 0.3 მლრდ ლარის დონეზე, ხოლო გრანტები 0.2025 მლრდ ლარის ოდენობით განისაზღვრა, მათ შორის, დონორების დაფინანსებით მიღებული იქნება 0.1275 მლრდ ლარის ოდენობის გრანტი. როგორც ვხედავთ, წინა წელთან შედარებით, გაიზარდა შემოსავლების დაგეგმილი ოდენობა გადასახადების ზრდის ხარჯზე (დაგეგმილია ყველა სახობის გადასახადის ზრდა), მაშინ როცა გრანტების და სხვა შემოსავლების მოცულობის შემცირებაა მოსალოდნელი. მთლიანი შემოსულობების მოცულობა კი 8.4255 მლრდ ლარია დაგეგმილი.

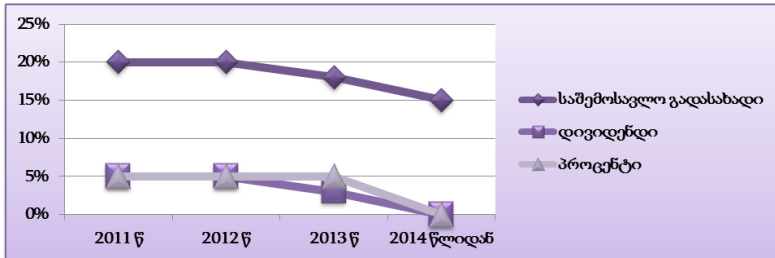
საქართველოს მთავრობის დოკუმენტში - ძირითადი ამოცანები და მიმართულებები 2009-2012 წლებისთვის, აღნიშნულია, რომ გათვალისწინებული ფისკალური პოლიტიკის ამოცანების მისაღწევად საჭიროა საგადასახადო კანონმდებლობის ლიბერალიზაცია, რაც გულისხმობს ხუთი წლის

ლია სვანიძე

განმავლობაში საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის ეტაპობრივად შემცირებას 15%-მდე, ხოლო დივიდენდებისა და პროცენტის გადასახადის განულებას (იხ. დიაგრამა 3).

გადასახადების განაკვეთის საპროგნოზო ცვლილება
2011-2014 წლებში

დიაგრამა 3 [9]



თუმცა, აღნიშნული ცვლილება არ განხორციელებულა. 2012 წლის 20 დეკემბერს საგადასახადო კოდექსში შეტანილი ცვლილებების მიხედვით, საშემოსავლო გადასახადის 20%-დან 18%-მდე შემცირება აღარ მოხდება, თუმცა შემოღებულ იქნა დაუბეგრავი სახელფასო მინიმუმი. კერძოდ, ფიზიკური პირი, რომლის მიერ ხელფასის სახით მიღებული დასაბეგრი შემოსავალი კალენდარული წლის განმავლობაში არ აღემატება 6000 ლარს, უფლებამოსილია ამ შემოსავლიდან გამოქვითოს დაუბეგრავი მინიმუმი 1800 ლარი; ამასთან, დასაბეგრ შემოსავალში არ გაითვალისწინება საგადასახადო კოდექსის საფუძველზე საშემოსავლო გადასახადისგან განთავისუფლებული ხელფასის სახით მიღებული შემოსავალი. დაუბეგრავი მინიმუმის გათვალისწინებით, გადახდის წყაროსთან დაკავებული საშემოსავლო გადასახადის გადაანგარიშება და შესაბამისი თანხის დაბრუნება ხორციელდება დაქირავებულის მიერ დაუბეგრავი მინიმუმის გამოქვითვის შესახებ დეკლარაციის საგადასახადო ორგანოში წარდგენით. აღნიშნული ცვლილება 2013 წლის 1 იანვრიდანაა ძალაში შესული, მაგრამ დაქირავებულ პირს დაუბეგრავი მინიმუმით რეალურად სარგებლობის შესაძლებლობას 2014 წლიდან აძლევს.

2013-2016 წლების ქვეყნის ძირითადი მონაცემებისა და მიმართულებების დოკუმენტში საგადასახადო პოლიტიკასთან დაკავშირებით ნათქვამია, რომ უზრუნველ-

ყოფილი იქნება სამართლიანობის პრინციპზე დაფუძნებული დაბეგვრის მექანიზმები; ყოველწლიურად დადგინდება საშემოსავლო გადასახადის დაუბეგრაჱ მინიმუმი, რომელიც არ იქნება საარსებო მინიმუმზე ნაკლები. შემოღებულ იქნება ფიზიკური პირებისათვის გამოქვითვის გონივრული სისტემა (ჯანდაცვასთან, დაზღვევისა და პროფესიული საქმიანობის შესრულებასთან დაკავშირებული ხარჯები); მოწესრიგდება მოგების გადასახადში გამოქვითვების სისტემა; გადაიხედება აქციზური საქონლის ნომენკლატურა და ძირითადად დაიბეგრება ფუფუნების საგნები; გაუქმდება ქონების გადასახადში აფასების სისტემა და შენარჩუნდება რეალური 1%-იანი განაკვეთი; შეიქმნება დაბეგვრის სტაბილური გარანტიები - სტაბილური საგადასახადო გარემო და არ დაიშვება საგადასახადო კანონმდებლობაში ხშირი ცვლილებები; კანონით არ დაიშვება ახლადმიღებული ცვლილებების მყისიერად ამოქმედება და დაწესდება გონივრული ვადა მისი მიღებიდან ამოქმედებამდე; მოწესრიგდება საგადასახადო კანონმდებლობაში ბუნდოვანი და ორმაგი ინტერპრეტაციის შესაძლებლობის მომცემი დებულებები; გამარტივდება საგადასახადო ნორმები და მეწარმის სასარგებლოდ გადაწყდება სადავო ნორმები; შემცირდება საგადასახადო დავების განხილვაში სახელმწიფოს დომინანტური როლი და დაინიშნება ადმინისტრაციულ პალატაში სპეციალიზებული მოსამართლეები; შეიქმნება მცირე ბიზნესის დაბეგვრის ოპტიმალური მოდელი აღრიცხვა-ანგარიშგების წესებით და დაბეგვრის ალტერნატიული მექანიზმები; მოხდება საგადასახადო სისტემაში ცალკეული დარღვევის დეკრიმინალიზაცია; შემცირდება და გონივრულ ფარგლებში მოექცევა საგადასახადო და ადმინისტრირების სფეროში ჯარიმები და საურაგები; სანქციების დაწესების შემთხვევაში, არ დაილუქება კომპანიის მარაგები და არ შეიზღუდება მისი ბიზნეს-აქტივობა; შემცირდება ადმინისტრაციული ორგანოების მიერ

გაწეული მომსახურების საფასური და ბაჟი; დარეგულირდება კანონქვემდებარე აქტებით (ბრძანებები, ინსტრუქციები) საგადასახადო ადმინისტრირებასთან დაკავშირებული მხოლოდ ტექნიკური საკითხები. ამასთან ერთად აღსანიშნავია ის, რომ საგადასახადო ადმინისტრირებაში აქცენტი სადამსჯელო ღონისძიებიდან არასადამსჯელო ღონისძიებებზე გადავიდა და შემცირდა სანქციების და საურავების რაოდენობა, რაც ნათლად ჩანს საგადასახადო კოდექსში განხორციელებული ცვლილებებიდან:

„საქართველოს 2013 წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ“ საქართველოს კანონის თანახმად, არაპირდაპირი გადასახადების ზრდა 2013 წელსაცაა დაგეგმილი. ამასთან, დამატებული ღირებულების გადასახადი საგადასახადო შემოსავლების კვლავ უდიდესი ნაწილი (49.2%) იქნება. მიტომ, მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო პერიოდში აქტიურად მსჯელობენ ლიბერალურ საგადასახადო პოლიტიკასა და კანონმდებლობაზე (რაც გამოიხატება საგადასახადო განაკვეთებისა და გადასახადების შემცირებით 21-დან 6-მდე), მოქმედებს საგადასახადო შეღავათები გარკვეული ჯგუფებისთვის და თავისუფალი ტურისტული ზონებისთვის; თავიდანაა აცილებული ორმაგი დაბეგვრა, მაინც მნიშვნელოვანი ნაბიჯებია გადასადგმელი საგადასახადო პოლიტიკის სრულყოფისთვის.

საგადასახადო სისტემის ოპტიმიზაციის ერთ-ერთი გზაა გადასახადების დიფერენციაცია, მრავალდონიანი დღგ-ის, მოგების გადასახადის, საშემოსავლო გადასახადის და სხვა გადასახადების დაწესება. ასეთი მიდგომებით შესაძლებელია ეკონომიკის პრიორიტეტული დარგების სტიმულირება, ადგილობრივი საწარმოო სექტორის წახალისება, საექსპორტო დარგების განვითარება და ა.შ.

მიუხედავად იმისა, რომ ბოლო წლებში გატარებული ღონისძიებების შედეგად გამარტივდა საგადასახადო კანონმდებლობა და შემცირდა გადასახადების განაკვეთები, საკანონმდებლო ბაზის სრულყოფა მომავალშიც აუცილებელია. ამასთან, საჭიროა საგადასახადო პოლიტიკაში დაგეგმილი რეფორმების შესახებ როგორც საზოგადოების, ასევე პოტენციური ინვესტორების სისტემატური ინფორმირება,

რაც ქვეყანაში ინვესტიციების შემოდინებას და ეკონომიკის განვითარებას შეუწყობს ხელს. ქვეყნის საგადასახადო კოდექსი და საგადასახადო პოლიტიკა უნდა გათავისუფლდეს პოლიტიკური მიზანშეწონილობით საკითხების გადაწყვეტის შესაძლებლობებისაგან.

თანამედროვე პირობებში საქართველოში საგადასახადო პოლიტიკის ძირითად პრინციპებად უნდა იქცეს: ყველა სამეურნეო სუბიექტის და მოქალაქის კანონის წინაშე იურიდიული თანასწორობის აღიარება და უზრუნველყოფა; საგადასახადო პოლიტიკის გატარების სტაბილურობის და თანმიმდევრულობის სახელმწიფო გარანტიები; სამეწარმეო საქმიანობის სუბიექტთა საგადასახადო გამჭვირვალობის უზრუნველყოფა.

საქართველოს ბიუჯეტშორისი ურთიერთობის გაუმჯობესებაში საგადასახადო პოლიტიკის სრულყოფა, უპირველეს ყოვლისა, უნდა გამოიხატოს რეგიონების ფინანსურ უზრუნველყოფაში არსებული დისპროპორციების აღმოფხვრით. საგადასახადო პოლიტიკა რეგიონებს შორის ფინანსური შესაძლებლობების გამოთანაბრების ინსტრუმენტად უნდა იქცეს. მხედველობაში უნდა იქნეს მიღებული შემოსავლების განაწილების პროცესში ფრთხილი მიდგომა, ვინაიდან შემოსავლების გადანაწილებით მეტისმეტმა გატაცებამ, შეიძლება გამოიწვიოს მდიდარი განვითარებული რეგიონების პროტესტი. ამასთან, უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ ფინანსური გამოთანაბრების მიზნით რეგიონებზე ცენტრალურ ბიუჯეტიდან ტრანსფერების გამოყოფა ამ პრობლემას ვერ მოაგვარებს, ვინაიდან მათ წამახალისებელი ხასიათი არ გააჩნია და ვერც უზრუნველყოფს რეგიონების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას.

საგადასახადო პოლიტიკაში გათვალისწინებული უნდა იქნეს: **პირველი**, საგადასახადო კრედიტი, ანუ გადასახადის გადავადება გარკვეული პერიოდის მანძილზე, რაც, თავის მხრივ, წაახალისებს ჩამორჩენილ რეგიონებში წარმოების ამოქმედებასთან ერთად მათ გადაადგილებას; **მეორე**, საგადასახადო განაკვეთების დიფერენციაცია ცალკეული რეგიონის მიხედვით, რაც უნდა განხორციელდეს არა მწარმოებლის რეგისტრაციის ადგილას ან იურიდიული მისამარ-

თის მიხედვით, არამედ პროდუქციის ფაქტობრივი წარმოების ადგილმდებარეობის მიხედვით; **მესამე**, რეგიონებში მოსახლეობის დასაქმებისა და დამაგრების, საბოლოო ანგარიშით, სამუშაო ძალის დენადობის შეჩერებისათვის, მიზანშეწონილია საბიუჯეტო ორგანიზაციებში დასაქმებულთა შრომის ანაზღაურების დროს გამოყენებული იქნეს ტერიტორიული კოეფიციენტები; **მეოთხე**, საგადასახადო პოლიტიკაში ყურადღებას მოითხოვს იმ საწარმოებისათვის დახმარება, რომლებიც სამეწარმეო საქმიანობას ახორციელებს ინოვაციური კონკურენციის საფუძველზე, რითაც ხელს უწყობს მაღალხარისხიანი პროდუქციის წარმოებასთან ერთად, რეგიონების კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას და რეგიონული ეკონომიკური ზრდის ცენტრების განვითარების პროგრამების დამუშავებას; ბიუჯეტ შორის ურთიერთობების გაუმჯობესებისათვის აუცილებელია საგადასახადო პოლიტიკის ლიბერალიზაცია, რომელიც გულისხმობს: ოპტიმალური საგადასახადო საქმიანობის გატარებისათვის ღონისძიებების შემუშავებას, რაც უზრუნველყოფს სხვადასხვა დონის ბიუჯეტის საჭირო რაოდენობის სახსრებთან ერთად ამ ბიუჯეტების უდვიციტობას, ეკონომიკის ნორმალური საგადასახადო რეგულირების პირობებს.

საგადასახადო პოლიტიკის ეფექტიანი გატარებისათვის აუცილებელია:

- საგადასახადო კოდექსის გამარტივება. იგი უნდა დაიწეროს გასაგებად და კარგად გამართული ენით;

- საგადასახადო კოდექსში მოცემული მუხლები ერთმანეთს არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს, არ უნდა იყოს ბუნდოვანი და ორაზროვანი, ანუ არ უნდა იძლეოდეს ცალკეულ მუხლების სხვადასხვაგვარად გაგების საშუალებას;

- საგადასახადო პოლიტიკის საშუალებით საგადასახადო შემოსავლების მობილიზაციის პროცესში უნდა შეირჩეს ისეთი საგადასახადო ინსტრუმენტები და პრინციპები, რაც სამართლიანობის დაცვის პარალელურად, მინიმუმამდე შეამცირებს ეფექტიანობასთან დაკავშირებულ დანაკარგებს;

- მოსალოდნელი ეკონომიკური და ფინანსური შედეგებიდან გამომდინარე, საგადასახადო განაკვეთების ერთჯერადი, ან ეტაპობრივი შემცირება.

**For the Question of improvement of Tax Policy and
Heighten its Effectiveness**

E. Grigalashvili

Smooth and effective functioning of the state's economic system significantly depends on the work of the state's tax system and tax policies. Issues related to the improvement of the tax system always is and will remain a key issue for the country's economic policy.

The basic principles of Georgian tax policy should become: acknowledgement and maintenance of the lawful equality of all the economic entities and citizens stands before the law; stable and consecutive implementation of the tax police guaranteed by the state and also tax transparency of the business entities should be insured.

გამოყენებული ლიტერატურა:

1. გველეხიანი რ., გოგორიშვილი ი. ეკონომიკური პოლიტიკა. ნაწილი I. თბ., გამომცემლობა „უნივერსიტეტი“, 2008;
2. კაკულია რ., ბახტაძე ლ., ჯიბუტი ა. საჯარო ფინანსები. თბ., გამომცემლობა „დარბევი“, 2010;
3. კაკულია რ., გაბელაშვილი კ. ფინანსების თეორია. თბ., გამომცემლობა „დარბევი“, 2012;
4. კოპალეიშვილი თ., ჩიკვილაძე მ. გადასახადები და დაბეგვრა. თბ., თსუ გამომცემლობა, 2011;
5. მესხია ი., ნიკოლეიშვილი ო. გადასახადები და დაბეგვრა. თბ., 2002;
6. პაპასკირი რ. საქართველოს საგადასახადო სისტემის სრულყოფის ღონისძიებები; ჟურნ. “ეკონომიკა და ბიზნესი“, 2009. №6.
7. საქართველოს საგადასახადო კოდექსი, თბ., 2013;
8. საქართველოს მთავრობის დოკუმენტი, ძირითადი მონაცემები და მიმართულებები 2009-2012 და 2013-2016 წლებისთვის;
9. საქართველოს ფინანსთა სამინისტროს მონაცემები;
10. www.economy.gov.ge
11. www.geostat.ge
12. www.mof.ge
13. www.netgazeti.ge
14. www.pbo.parliament.ge
15. www.rs.ge
16. www.sca.ge

ღირსეულ იუბილარს – ღირსეული ჯილდო

სიმშვიდე, სიყვარული, დახვეწილობა და გონიერება, გამორჩეული შრომისმოყვარეობა, თავდაჭერილობა, სიკეთე, სათნოება, ასეთია ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის, ეკონომიკის მიმართულების, მიკროეკონომიკის კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი **ეთერ ხარაიშვილი**.

იგი დაიბადა 1953 წლის 20 სექტემბერს, საჩხერეში, პედაგოგის ოჯახში. 1975 წ. **დაამთავრა** ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სახალხო მეურნეობის დაგეგმვის ფაკულტეტი, ხოლო 1978 წელს – ასპირანტურა, 1981 წელს წარმატებით დაიცვა **საკანდიდატო** და 1999 წელს კი **სადოქტორო დისერტაციები**.

2005 წლიდან არის საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი და შემდეგ ნამდვილი წევრი. **2009 წლიდან** აგრარული ეკონომიკის ევროპული ასოციაციის წევრია, **2010 წლიდან** კი – ბუნების ისტორიის ევროპული აკადემიის ნამდვილი წევრი.

პროფესორი ეთერ ხარაიშვილი აკადემიურ საქმიანობას წარმატებით ათავსებს ადმინისტრაციულ საქმიანობას. 2000-2006 წწ. იყო ეკონომიკის ფაკულტეტის დეკანის მოადგილე მაგისტრატურაში სწავლების დარგში, 1996-2000 წწ. ეკონომიკის ფაკულტეტის დეკანის მოადგილე სამეცნიერო მუშაობის დარგში, 2008-2009 წწ. ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის საზოგადოებასთან ურთიერთობის სამსახურის უფროსი, 2011 წლიდან დღემდე არის ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის გერმანულ-ქართული ინსტიტუტის დირექტორის მოადგილე მეწარმეობის დარგში. 2006 წლიდან ქალბატონი ეთერ ხარაიშვილი ხელმძღვანელობს მიკროეკონომიკის კათედრას.

პროფესორ ეთერ ხარაიშვილის ორგანიზებით ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტზე ყოველწლიურად ტარდება საერთაშორისო კონფერენცია – „ბიოეკონომიკა და სოფლის მეურნეობის მდგრადი განვითარება“. სადაც მონაწილეობდნენ შვეიცარიის, დიდი ბრიტანეთის, რუსეთის, უკრაინისა და სხვა

ქვეყნების წარმომადგენლები.

საკმაოდ წარმომადგენლობითია იმ უმაღლესი სასწავლებლების ჩამონათვალი, სადაც ქ-ნ ეთერი იყო მიწვეული. 1998 წ. მიწვეული იყო პირეუსის (საბერძნეთი) ტექნიკური უნივერსიტეტში, 1999 წ. დუბლინის (ირლანდია) ტრინიტი კოლეჯში, 1999 წ. გრენობლის (საფრანგეთი) უნივერსიტეტში, 1998-2000 წწ. ბრუნელის (ლონდონი) უნივერსიტეტში (თემპუს თაცის) პროექტით ტრენინგკურსები და საზაფხულო სკოლები ინფორმაციისა და ლიბერალური უმაღლესი განათლების, ასევე დისტანციური და მულტიმედია სწავლების პრობლემებზე, 2010 წ. თურქეთში, შავი ზღვის უნივერსიტეტში, 2010-2012 წწ. ბერლინის ტექნიკური უნივერსიტეტში, 2011 წ. ციურიხის (შვეიცარია) ტექნოლოგიურ ინსტიტუტში, 2012 წ. ტრენტოს უნივერსიტეტში (იტალია), 2013 წ. პარმას უნივერსიტეტში (იტალია).

ქალბატონი ეთერი ეკონომიკური ექსპერტის სტატუსით მონაწილეობდა, გერმანიის აკადემიური გაცვლის სამსახურის (DAAD); ევროკავშირის ტექნიკური დახმარების პროგრამაში (Tempus Tacis), ფონდ „ღია საზოგადოება – საქართველო“, სოფლის მეურნეობისა და სურსათის საერთაშორისო ორგანიზაციის (FAO) მიერ ორგანიზებულ სხვადასხვა პროექტში.

2006–2013 წლებში მონაწილეობდა სემინარებში, მრგვალი მაგიდის, საჯარო დისკუსიების მუშაობაში, საქართველოს კანონების განხილვაში, ევროსაბჭოს ვეგდით გამართულ ღონისძიებებში.

ქალბატონი ეთერი არის 100-მდე სამეცნიერო ნაშრომის ავტორი, მათ შორის 2 მონოგრაფიაა, 6 სახელმძღვანელო.

პროფესორ ეთერ ხარაიშვილის ხელმძღვანელობით შეიღმა დოქტორანტმა და 20-მა მაგისტრანტმა დაიცვა სადისერტაციო და სამაგისტრო ნაშრომი, მათ შორის არიან შვეიცარიის ტექნოლოგიური ინსტიტუტის მაგისტრანტები.

პროფესორი ეთერ ხარაიშვილი 2013 წელს დაჯილდოებულია ღირსების ორდენით.

2013 წლის 28 ოქტომბერს, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის აკადემიური საბჭოს №119 დადგენილებით, ივანე ჯავახიშვილის სახელობის თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის სამეცნიერო და სასწავლო პროცესის განვითარებაში შეტანილი განსაკუთრებული წვლილისათვის, ეკონომიკისა და ბიზნესის

ფაკულტეტის პროფესორ ეთერ ხარაიშვილს მიენიჭა ივანე ჯავახიშვილის მედალი.

ქალბატონი ეთერი არის ულამაზესი ქართული ტრადიციული ოჯახის დედა და ტყუპი შვილიშვილების – ალექსანდრესა და ანდრიას ბებია.

ვულოცავთ, ქალბატონ ეთერის დამსახურებულ ჯილდოს და ვუსურვებთ ჯანმრთელობასა და მხნეობას, ახალ დიდ მიღწევებს სამეცნიერო-პედაგოგიურ მოღვაწეობაში.

თეიმურაზ ბერიძე

ეკონომიკისა და ბიზნესის ფაკულტეტის დეკანის მოვალეობის შემსრულებელი, პროფესორი,

რევაზ გოგოხია

უურნალ „ეკონომიკა და ბიზნესის“ მთავარი რედაქტორი, პროფესორი,

ელგუჯა მექვაბიშვილი

ეკონომიკის პრინციპების კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

ნოდარ ხადური

მაკროეკონომიკის კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

მირიან ტუხაშვილი

შრომის ეკონომიკის კათედრის ხელმძღვანელი,

პროფესორი,

რევაზ გველესიანი

ეკონომიკური პოლიტიკის კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

იური ანანიაშვილი

ეკონომეტრიკის კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

სიმონ გელაშვილი

ეკონომიკური და სოციალური სტატისტიკური კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

ქეთევან მარშავა

ეკონომიკური და სოციალური სტატისტიკური კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

ელენე ხარაბაძე

ბუღალტრული აღრიცხვისა და აუდიტის კათედრის ხელმძღვანელი, პროფესორი,

მანანა ლობჯანიძე

სამეცნიერო კვლევებისა და განვითარების სამსახურის უფროსი, პროფესორი.

**ქურნალ ეკონომიკა და ბიზნესის 2013 წლის
№1-5-ს შინაარსი**

სტატიების ავტორები	რუბრიკების და სტატიების დასახელება	№ გვ.
	საშობაო ეპისტოლე	№1
	ილია II სრულიად საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქი საშობაო ეპისტოლე	11
	ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა	
რევაზ გველეხიანი	კონომიკური პოლიტიკის საშუალებათა რაციონალური გამოყენების ლოგიკა	17
სლავა ფეტელავა, შალვა გოგიაშვილი.	საქართველოს კონკურენციული კანონის სრულყოფის მიმართულებები	33
ენვერ ლაგვილავა	ელექტრონული სახელმძღვანელოს შექმნის თეორიულ-მეთოდოლოგიური საკითხები	45
	მიკრო-მაკროეკონომიკა	
ია ნაცვლიშვილი	ინოვაციური მიდგომები გლობალურ ვაჭრობაში – მსოფლიო კეთილდღეობის გაუმჯობესების ფაქტორი (ინგლისურ ენაზე)	61
გულნაზ ერქომაიშვილი	ველენს ინდუსტრია და მისი განვითარების სტრატეგია საქართველოში-----	79
ნათია დაღელიშვილი	ღრმა და ყოვლისმომცველი ვაჭრობის შესახებ შეთანხმება (DCFTA) – რეალობა თუ “პარტნიორობა ქალაქზე?” -----	91
თენგიზ თაქთაქიშვილი	მცირე და საშუალო ბიზნესი საქართველოში და მისი სახელმწიფოებრივი მხარდაჭერის ფორმები	99

ფინანსური ეკონომიკა		
აკაკი გაბელაია	საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის ეკონომიკური მნიშვნელობის შეფასება და პროგნოზირება.....	111
ვასტანგ ჭარაია	საბანკო ზედამხედველობის მარეგულირებელი სტანდარტების დანერგვის თავისებურებები	121
ბუნალტრული აღრიცხვა. აუდიტი		
მარინა მაისურაძე	საწარმოთა აქტივების გაუფასურების რეგულირება	143
ჭიჭიკო ადვიშიელი	აუდიტური კონტროლი: ისტორია, თანამედროვეობა და განვითარების პერსპექტივები საქართველოში	153
კრიტიკა		
იური ანანიაშვილი, ელადიმერ (ლადო)პაპავა	ქართველი ეკონომისტის ლიტვაში გამოქვეყნებული პლაგიატური სტატიის შესახებ	171
მზია ქვრთბაია	ჩვენი იუბილარები პროფესორი ქეთევან მარშავა	193
	ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა	№2
ნუგზარ პაიჭაძე	ხელმძღვანელთა კვალიფიკაციის ამაღლების მწყობრი და გამართული სისტემა – ორგანიზაციათა წარმატებული საქმიანობის საწინდარი	11
მირონ ტულუში	დასაქმების ეფექტიანი სახელმწიფოებრივი რეგულირების უზრუნველყოფისათვის	29
ნატო ჩადუნელი	გლობალიზაციის ტენდენციები თანამედროვე მსოფლიოში	47
ჯემალ ხარიტონაშვილი	დვიდ რიკარდო (1772-1823) – ეკონომიკური მეცნიერების კორიფე (დაბადებიდან 240 წელი)	59

	მენეჯმენტი. მარკეტინგი. ტურიზმი	
გიორგი ღაღანიძე	.საქართველოში წარმოებული ელექტროენერჯის საექსპორტო პოტენციალი	75
ეკა გულუა	„ტალანტ-მენეჯმენტი“- ადამიანის პოტენციალის მართვის აქტუალური მიმართულება	95
	ფინანსური ეკონომიკა	
მანია გოგოხია	ეროვნული (ცენტრალური) ბანკების საქმიანობის ძირითადი მიმართულებები თანამედროვე ეტაპზე	99
ნადია კვატაშიძე	ფინანსური აქტივების კლასიფიკაცია და შეფასება	119
ასიე ცინცაძე, ნინო სვანიძე	სოციალური დაზღვევის ფონდის რესურსების ცვლილების ანალიზი ალბათურ-სტატისტიკური მეთოდით	127
	ეროვნული ეკონომიკა მსოფლიო ინტეგრაციულ პროცესებში	
ეკა ლეკაშვილი	სოციალისტური ინტეგრაცია რეგიონული ეკონომიკური ინტეგრაციის კონტექსტით – საბაზრო ინტეგრაციის ანტიპოდი	139
ემირ ეთერია	.ეკონომიკური გლობალიზაცია და საქართველო-ევროკავშირის სავაჭრო ურთიერთობების პერსპექტივები (ინგლისურ ენაზე)	161
	ჩვენი პუბლიკაციის კვლადაკვალ	
გიორგი აბუსელოძე	პლაგიატი თუ ცილისწამება? – მოსწავლის პასუხი მასწავლებელს ლიტვაში გამოქვეყნებული სტატიის გამო	181
	ჩვენი იუბილარები	
	ბრწყინვალე მეცნიერი, ამავდარი პედაგოგი, შემოქმედი პიროვნება (პროფესორი ელენე ხარაბაძე – 70)	195

	სააღდგომო ეპისტოლე	№3
	ილია II სრულიად საქართველოს კათოლიკოს-პატრიარქი სააღდგომო ეპისტოლე	11
	ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა	
ელგუჯა მექვაბიშვილი	საბაზრო ეკონომიკური სისტემის ისტორიული ბუნების საკითხისათვის	21
ვახტანგ ჩალაფვიქრიშვილი	ანტიკრიზისული პოლიტიკის აღმოსავლეთევროპული გამოცდილება და საქართველო	35
	მიკრო-მაკროეკონომიკა	
მურმან ცარციძე	უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, მასზე მოქმედი ფაქტორები და შეფასება	55
მარინა ჩაველიშვილი	საქართველოს სასურსათო უსაფრთხოების და სურსათით უზრუნველყოფის ზოგიერთი საკითხი	75
მარინა მაისურაძე	საწარმოთა გაერთიანების იდენტიფიცირება, აქტივების და ვალდებულებების აღიარება და შეფასება	89
ირინა ვაშაყმაძე	ბანკებსა და საწარმოებს შორის ურთიერთობების ზეგავლენა ეკონომიკის სტაბილურობაზე	103
	მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ტურიზმი	
დემურ სიჭინავა	ინფორმაციის სივრცითი მოდელირების საკითხისათვის	113
Пилипенко Елена Васильевна	Сколько стоит уравнение Максвелла	125
გიული ქეშელაშვილი	ინოვაციური მენეჯმენტი და მისი პერსპექტივები საქართველოში	137
ნაირა დველაშვილი	ადამიანური რესურსების მართვის ტექნოლოგია თანამედროვე ეტაპზე	151

ავთანდილ ასათიანი	კოუჩინგი – ახალი მეთოდოლოგია ბიზნესში	167
ვახტანგ ჭარაია	საქართველოს საბანკო სისტემის ანალიტიკური მიმოხილვა	175
მანანა ხარხელი	დროა უფროსების მენეჯმენტი შევცვალოთ ლიდერების მენეჯმენტით	187
	ახალი წიგნები: როგორია პროფესიონალ - რეცენზენტთა აზრი?	
თემურ ბერიძე	თემურ ბერიძე. ლექციების კურსი თანამედროვე მაკროეკონომიკურ თეორიებში	195
	ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა	№4
მალხაზ ჩიქობავა	კონვერგენციის შესაძლებლობები ნეოკლასიკური და ენდოგენური ზრდის მოდელების მიხედვით	11
ანდრეას ნასტანსკი, სიმონ გელაშვილი	გლობალური ფინანსური კრიზისი, როგორც საერთაშორისო ფინანსური ბაზრის აქსელერატორი (გერმანულ ენაზე)	25
უშანგი სამადაშვილი	საქართველოს მსოფლიო ეკონომიკასთან ინტეგრაციის ძირითადი მიმართულებები	45
	მიკრო-მაკროეკონომიკა	
გიორგი ღაღანიძე	კონკურენტუნარიანობისა და სტრატეგიის ურთიერთკავშირის საკითხები	59
ნაზირა კაკულია	ვალუტის გაცვლითი კურსის რეჟიმები და მათი გავლენა მაკროეკონომიკურ სტაბილურობაზე	71
თენგიზ თაქთაქიშვილი	სურსათის საბაზრო ფასების მერყეობა და მისი გავლენა მწარმოებლებისა და მომხმარებლების ქცევაზე	83
ვასილ ხიზანიშვილი	ბიზნესის სოციალური პასუხისმგებლობა	93
	მენეჯმენტი. მარკეტინგი. ტურიზმი	

ბადრი რამიშვილი	ვირტუალური ორგანიზაციები – გლობალურ ეკონომიკაში საქართველოს ბიზნესის სწრაფი ინტეგრირების შესაძლებლობა	101
ნინო ფარე-საშვილი	ორგანიზაციული ქცევის რეგულირების მეთოდები	119
თეა მუნჯიშვილი	ცოდნისა და უნარ-ჩვევების გამოვლენის ელექტრონული სისტემა „კიბერ I“	133
გიორგი შინაშვილი	სატრენინგო პროექტი: „პროფესიული ორიენტაცია, საკუთარი ბიზნესის დაწყება და მართვა“	153
	საბუღალტრო აღრიცხვა და ანალიზი	
იოსებ მამუკელაშვილი	ფიქსირებული აქტივების გადაფასებასთან დაკავშირებული რისკები საქართველოს ეკონომიკაში	171
ელგუჯა აკობია	ბიუჯეტის დაფინანსებაზე მყოფი ორგანიზაციების არაფინანსური აქტივების ცვეთის დარიცხვის თავისებურებები	185
	ახალი წიგნები: როგორია პროფესიონალ - რევენუენტა აზრი?	
რევაზ გოგოხია, მირიან ტუხაშვილი, ეთერ ხარაიშვილი	ეკონომიკურ-პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მომზადებისა და მიღების პრობლემები	197
დავით ნარმანია	საერთაშორისო ამოცდილება იმიტაციურ მოდელირებაში (ინგლისურ ენაზე)	201
	„ეკონომიკა და ბიზნესი“, სამეცნიერო სტატიების წარმოდგენისა და გამოქვეყნების წესი	206
		№5
გულბად ამირანაშვილი	ქართლის ცხოვრება ექვთიმე ღვთისკაცი (თაყაიშვილი) - 150	11
	ქართველი ხალხის ისტორიული საგანძური	12
რევაზ გოგოხია	პროფესორი ბიძინა ლუტიძე აკად. პაატა გუგუშვილის სოციოლოგიური გამოკვლევების შესახებ (ემდგნება პროფ. ბ. ლუტიძის ნათელ ხსოვნას)	27

	ეკონომიკური თეორია და ეკონომიკური პოლიტიკა	
იაკობ (იაშა) მესხია	პოლიტიკური არამდგრადობა და ეკონომიკური ტურბულენტობა საქართველოში (ინგლისურ ენაზე)	33
მამია ჭუმბურიძე	სახელმწიფოს ეკონომიკური როლის ევოლუციის ტენდენციების შესახებ	61
	მიკრო-მაკროეკონომიკა	
ინეზა გაგნიძე	მიკროეკონომიკის კონკურენტუნარიანობა - თანამედროვე მიდგომა	79
შოთა შაბურიშვილი	ოფშორის ფენომენი თანამედროვე ბიზნესში	89
ეკატერინე უდვასიანი	საქართველოს სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების პერსპექტივები	101
ეკატერინე გლოველი	.სისხლის სამართლის დანაშაულთა სტრუქტურის სტატისტიკური ანალიზი (საქართველოს მაგალითზე)	109
ლევან ნატროშვილი	საგარეო დახმარება: არსი, სტრუქტურა, მიზნები	119
	მენეჯმენტი, მარკეტინგი, ტურიზმი	
ნუგზარ პაიჭაძე	შრომის ეფექტიანობის მართვის სრულყოფის საკითხები	139
მირონ ტულუში	კულტურის სფეროს ფინანსური უზრუნველყოფის რეგულირებისათვის	157
ლია სვანიძე	ადამიანის ემოციების ექსპრესიულობის ფსიქო-ფიზიოლოგიური და ანატომიური საფუძვლები	173
მანანა ხარხელი	ფირმის ფასეულობათა ჯაჭვის მართვა	187
	საერთაშორისო კონფერენცია	
	ივ. ჯავახიშვილის სახელობის თსუ-ის ეკონომიკის და ბიზნესის ფაკულტეტის საერთაშორისო კონფერენცია	199
	„ბიოეკონომიკა და სოფლის მეურნეობის მდგრადი განვითარება“	183
სიმონ გელაშვილი	ნათელი ხსოვნა /ბიკენტი გაბიძაშვილი/	203

**ქურნალში – „ეკონომიკა და ბიზნესი“, სამეცნიერო სტატიის
წარმოშობის და გამოქვეყნების წესი**

1. ქურნალში ქართულ, ინგლისურ, გერმანულ და რუსულ ენებზე ქვეყნდება სტატიები ეკონომიკური თეორიისა და ეკონომიკურ მოძღვრებათა ისტორიის, ეკონომიკური პოლიტიკის, ეკონომიკისა და ბიზნესის აქტუალურ საკითხებზე, ასევე, რეცენზიები ბოლო პერიოდში გამოქვეყნებულ მონოგრაფიებსა და სახელმძღვანელოებზე.

2. სტატიაში წარმოდგენილი უნდა იყოს: საკვლევი პრობლემის აქტუალურობა, კვლევის მიზანი და ამოცანები, კვლევის მეთოდოლოგია, კვლევის შედეგები (სიხსნე), რეკომენდაციები.

3. სტატია წარმოდგენილი უნდა იყოს 4 ფორმატით. სტატიის მოცულობა, გამოყენებული ლიტერატურის ჩამონათვალისა და რეფერატების ჩათვლით, არ უნდა აღემატებოდეს კომპიუტერზე 1,5 ინტერვალით და 11 შრიფტით ნაბეჭდი ტექსტის 15 გვერდს.

4. ქართულ ენაზე დაწერილ სტატიას უნდა ახლდეს რეფერატები ქართულ და ინგლისურ ენებზე - თითოეული 1000-დან 1500-მდე ნიშნის მოცულობით. უცხო ენაზე დაწერილ სტატიას თან უნდა ახლდეს ძირითადი შინაარსი 2-3 გვერდზე ქართულ ენაზე და რეფერატი იმავე უცხო ენაზე.

5. რედაქციაში სტატიის წარმოდგენა აუცილებელია ორ ნაბეჭდ ვეზემპლარად, ელვერსიასთან ერთად(MS word, ქართული სტატია შრიფტით AcadNusx, ხოლო უცხოურ ენაზე ტექსტი - Times New Roman).

6. სტატიის სათაურის ქვემოთ (მარჯვენა მხარეს) უნდა მიეთითოს ავტორის (ან ავტორების) სრული სახელი, გვარი, აკადემიური ხარისხი, თანამდებობა, ტელეფონი და ელექტრონული ფოსტის მისამართი;

7. სტატიაში უნდა ჩანდეს საკვლევი პრობლემასთან დაკავშირებული მნიშვნელოვანი ლიტერატურის გამოყენება. ლიტერატურის დასახელება უნდა განთავსდეს სტატიის ბო-

ლოს ერთიანი სიის სახით: ა) წიგნის დასახელება შემდეგი თანმიმდევრობით - ავტორის (ავტორების) გვარი და ინიციალები, წიგნის დასახელება, გამოცემის ადგილი, გამომცემლობა, წელი; ბ) საჟურნალო სტატიისათვის - ავტორის (ავტორების) გვარი და ინიციალები, სტატიის დასახელება, ჟურნალის დასახელება, წელი, ჟურნალის ნომერი.

ლიტერატურის სიაში მითითებული წყარო გამოყენებული უნდა იყოს სტატიის ტექსტში. ამა თუ იმ ავტორის ნაშრომიდან ციტირებისას, მას უნდა მიეთითოს წყარო შესაბამისი გვერდის აღნიშვნით შემდეგი სახით [5, გვ.41], სადაც პირველი ციფრი შეესაბამება ციტირებული წყაროს რიგით ნომერს გამოყენებული ლიტერატურის სიაში, ხოლო მეორე - იმ გვერდს, საიდანაც მოყვანილია ციტატა. ლიტერატურის სიაში ყოველი წიგნის (ჟურნალის) ბიბლიოგრაფიული აღწერა უნდა შეესაბამებოდეს მის სატიტულო ფურცელს.

8. ძირითადად ტექსტში ცხრილები, გრაფიკები და სქემები უნდა განთავსდეს მათი მითითების ადგილზე, თუ იქ ადგილი არასაკმარისია - შეიძლება მომდევნო გვერდზე. ცხრილებს, გრაფიკებს და სქემებს უნდა ჰქონდეს დასახელება და ნუმერაცია.

9. სტატიას, რომელიც არ პასუხობს ზემოთ ჩამოთვლილ მოთხოვნებს, რედაქცია არ მიიღებს

10. ჟურნალში სტატიის გამოქვეყნება უფასოა ივ. ჯავახიშვილის თსუ-ის პროფესორ-მასწავლებელთა, დოქტორანტებისა და ყველა თანამშრომლისათვის, ხოლო სხვა (გარე) ავტორები იხდიან საფასურს – ერთ გვერდზე 5 (ხუთ) ლარს, რაც მათ მიერ ჩაირიცხება თსუ-ის ეკონომიკური შემოსავლების ანგარიშში.

საკონტაქტო ტელეფონები:
2 30 36 68; 2 30 40 78;
599 24 77 47; 599 10 38 16
e-Mail: ebf.journal@tsu.ge

ISSN 1987-5789



დაბეჭდა ივანე ჯავახიშვილის სახელობის
თბილისის სახელმწიფო უნივერსიტეტის ბაზაზე

კომპიუტერული უზრუნველყოფა -
მანანა ჯიხვიშვილი