თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელობის
სახელმწიფო უნივერსიტეტი

საერთაშორისო ბიზნესის ფაკულტეტი

ლარისა ყორღანაშვილი

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები

საქართველოს განათლების სამინისტროს მიერ დამტკიცებულია
სახელმძღვანელოდ უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტებისათვის

თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა
თბილისი 1997

65.5
339.1
ყ692

სახელმძღვანელოში განხილულია მსოფლიო სამეურნეო სისტემა და საერთაშორისო ვაჭრობაში მიმდინარე ცვლილებები. გაშუქებულია საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიები, მსოფლიო ბაზრის არსი და სპეციფიკა, საერთაშორისო ბაზარზე ფასწარმოქმნის თავისებურებანი განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებების ორგანიზაციის. საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვების, საერთაშორისო სავალუტო-საფინანსო და საკრედიტო ურთიერთობების, დაზღვევის, მსოფლიო ბაზარზე საქონლის წინსვლის, საგარეო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების მართვისა და სახელმწიფო რეგულირების, კომერციული დავის გადაჭრის საკითხებს.

სახელმძღვანელოს ერთვის საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში ფართოდ გავრცელებული ტერმინებისა და მთელი რიგი კონვენციების ქართულ-ინგლისური ლექსიკონი.

სახელმძღვანელო განკუთვნილია უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტებისათვის, აგრეთვე ასპირანტების, მეცნიერ-თანამშრომლებისა და პრაქტიკოს მუშაკთათვის. გამოადგება საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობებით დაინტერესებულ ყველა პირს.

რედაქტორი: მეცნიერების დამსახურებული მოღვაწე, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი მამია ღაღანიძე

რეცენზენტები: საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკა-დემიკოსი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი გრიგოლ თოდუა

საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი რევაზ კაკულია

© თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 1997.

ყ 0604000000
608/06/97

ISBN 5-511-00751-X



ლარისა დიმიტრის ასული
ყორღანაშვილი

ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპოდენტი, თბილისის ივანე ჯავახიშვილის სახელობის სახელმწიფო უნივერსიტეტის საქონელმიმოქცევის ეკონომიკისა და მარკეტინგის კათედრის პროფესორი, კითხულობს ლექციების კურსს "საერთაშორისო ვაჭრობაში". დაამთავრა სანკტ-პეტერბურგის სავაჭრო-ეკონომიკური ინსტიტუტი, იქვე დაიცვა საკანდიდატო დისერტაცია. ავტორია წიგნების: "ვაჭრობის ეკონომიკა", "ვაჭრობის ორგანიზაცია ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში", "მასობრივი კვება საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ პერიოდში" და სხვა.

შესავალი

სახელმწიფო სუვერენიტეტის მოპოვების, იდეოლოგიური ღობეებიდან განთავისუფლების შემდეგ საქართველო ესწრაფვის ღია ეკონომიკაზე გადასვლას, რომელიც საბაზრო ეკონომიკის შემადგენელი ნაწილია. ამ მიმართულებით გადადგმულია პირველი ნაბიჯები: საქართველო გახდა გაეროსა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრი. აქტიურად მონაწილეობს შავი ზღვის აუზის ქვეყნებისა და დამოუკიდებელ სახელმწიფოთა თანამეგობრობის გაერთიანებებში, დიპლომატიური და სავაჭრო-ეკონომიკური კავშირები დაამყარა მსოფლიოს მრავალ ქვეყანასთან. მიუხედავად ამისა, ქვეყანაში არსებული მძიმე ეკონომიკური და პოლიტიკური პირობები (წარმოების მკვეთრი დაცემა, სამეურნეო კავშირების გაწყვეტა, ინფლაცია, ომები და ა.შ.) ხელს უშლის შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში საქართველოს აქტიურ ჩაბმას.

ღია ეკონომიკაზე გადასვლა მოითხოვს რესპუბლიკის ეროვნული მეურნეობის ახალი პოლიტიკის განსაზღვრებასა და წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებას. ღრმა კრიზისში მყოფი და არაკონკურენტუნარიანი მრეწველობა საჭიროებს სტრუქტურულ რეორგანიზაციას, საექსპორტო ორიენტაციის დარგებისა და საწარმოების გამოკვეთას.

საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა და საკუთრების სხვადასხვა ფორმების დამკვიდრება, საწარმოებისა და ფირმების დამოუკიდებელი საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკა არსებითად ცვლის სახელმწიფო რეგულირების ფორმებს. სახელმწიფომ ხელი უნდა შეუწყოს საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების განვითარებას. შეიმუშაოს საგარეო ეკონომიკური სტრატეგია, განსაზღვროს საექსპორტო პოტენციალი და ხელი შეუწყოს მის გამოყენებასა და საექსპორტო წარმოების განვითარებას. მნიშვნელოვანია სახელმწიფოს როლი საექსპორტო და საიმპორტო ოპერაციების რეგულირებაში. მან უნდა შეზღუდოს ქვეყანაში იმ საქონლის შემოტანა, რომლის წარმოება რესპუბლიკას თავად შეუძლია. ამავე დროს ყოველგვარი დახმარება უნდა გაუწიოს საქონელმწარმოებლებს მსოფლიო ბაზარზე საქონლის გატანასა და დამკვიდრებაში.

რესპუბლიკაში არსებული მძიმე ეკონომიკური და პოლიტიკური

სიტუაციის მიუხედავად, საქართველოს ბაზრით მრავალი ტრანსნაციონალური კომპანიაა დაინტერესებული. უკვე იგრძნობა "კოკა-კოლას" მონოპოლისტური მისწრაფება რესპუბლიკის უალკოჰოლო სასმელების ბაზრის დასაპყრობად. სწორედ ასეთ სიტუაციაშია საჭირო სახელმწიფო რეგულირება, ადგილობრივ მეწარმეთა ინტერესების დაცვა ოპტიმალური საექსპორტო და საიმპორტო პოლიტიკის განხორციელებით. ამასთან, სახელმწიფო რეგულირებაში მთლიანად უნდა გამოირიცხოს ადმინისტრაციული ზემოქმედების მეთოდები. საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები უნდა დაექვემდებაროს მხოლოდ ეკონომიკურ ზემოქმედებას.

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობები საქმიანობის ის სფეროა, რომლისგანაც საქართველო რამდენიმე ათეული წლის განმავლობაში ფაქტობრივად მოწყვეტილი იყო. აღნიშნულის გამო, ამ მიმართულებით მრავალი პრობლემის გადაჭრაა საჭირო, რათა რესპუბლიკა საერთაშორისო სამეურნეო ცხოვრებას გაეცნოს, მონაწილეობა მიიღოს მასში ცივილიზებული სახით და ეს სახელმწიფოსათვისაც მომგებიანი იყოს.

მრავალ პრობლემათა შორის ერთ-ერთი უპირველესია კვალიფიციური კადრების მომზადების საკითხის გადაჭრა. უკანასკნელ წლებში რესპუბლიკაში ნამდვილი "ბუმია" "საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა" სპეციალობებზე. სახელმწიფო და არასახელმწიფოებრივმა უმაღლესმა სასწავლებლებმა ხელი მოჰკიდეს რესპუბლიკისათვის ამ უაღრესად საჭირო კადრების მომზადებას. იმედია, წინამდებარე სახელმძღვანელო გარკვეულ წვლილს შეიტანს ამ ეროვნულ საქმეში და გადაიქცევა სტუდენტებისა და საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების საკითხებით დაინტერესებულ პირთა სამაგიდო წიგნად.

აღსანიშნავია, რომ ანალოგიური სტრუქტურისა და შინაარსის წიგნი საქართველოში დღემდე არ გამოცემულა, ამიტომ ნაშრომი დაზღვეული არაა გარკვეული ხარვეზებისაგან. ყველა საქმიან შენიშვნასა და სურვილს ავტორი მიიღებს მადლიერების გრძნობით და გაითვალისწინებს შემდეგ გამოცემაში.

I თავი. საერთაშორისო ვაჭრობა მსოფლიო სამეურნეო სისტემაში

I. 1. მსოფლიო მეურნეობის დახასიათება

მსოფლიო მეურნეობა შრომის საერთაშორისო დანაწილებისა და ცალკეული მეურნეობების ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაა. იგი საწარმოო-სავაჭრო, ფინანსური და სამეცნიერო-ტექნიკური ურთიერთობებით დაკავშირებული ეროვნული მეურნეობებისა და სხვა სამეურნეო სუბიექტების (ფირმების, ბანკების, სახელმწიფოთა კავშირების) ერთობლიობაა. მსოფლიო სამეურნეო სისტემის განვითარების ძირითადი ნიშნები და ტენდენციები საზოგადოებრივი წარმოების ფუნქციონირების ობიექტური კანონზომიერებით განისაზღვრება.

მსოფლიო მეურნეობა ჩამოყალიბდა კაპიტალიზმის აღმავლობის პერიოდში, ამიტომ ისტორიულად იგი ემყარება საბაზრო ეკონომიკის კანონებს. მიუხედავად ამისა, თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო სისტემა მნიშვნელოვნად განსხვავდება თავისუფალი კონკურენციის პერიოდში არსებულისაგან. ეს განსხვავება განსაკუთრებით გაძლიერდა მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის ზემოქმედების შედეგად. მეცნიერულ-ტექნიკურმა რევოლუციამ კიდევ უფრო გააღრმავა შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება და წარმოების განსაზოგადება, წარმოების ინტერნაციონალიზაციის პროცესი და განვითარებული ქვეყნების ურთიერთკავშირი.

80-იან წლებში ადგილი ჰქონდა მასშტაბურ ეკონომიკურ, პოლიტიკურ და სოციალურ პროცესებს, რომლებმაც მნიშვნელოვანი ზემოქმედება მოახდინეს და ახლაც ახდენენ მსოფლიო სამეურნეო სისტემაზე. საბჭოთა კავშირის დაშლისა და სოციალისტურ ბანაკში შემავალი ქვეყნების საბაზრო ეკონომიკაზე ორიენტაციის შედეგად მოიშალა ურთიერთსაწინააღმდეგო სისტემების დაპირისპირება. იცვლება განვითარებული ქვეყნების ძალთა თანაფარდობა. თუ ომისშემდგომ პერიოდში კაპიტალისტური სამყაროს ლიდერის როლში აშშ გამოდიოდა, ამჟამად ჩამოყალიბდა სამი ძირითადი ცენტრი: აშშ, დასავლეთი ევროპა და იაპონია. ამასთან, სულ უფრო ძლიერდება მათ შორის კონკურენტული ბრძოლა გასაღების ბაზრებისათვის, კაპიტალის გამოყენების სფეროებისათვის, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის წამყვან დარგებში უპირა-

ტესობის მისაღწევად. განსაკუთრებით გამძაფრდა აშშ-ის უთანხმოება იაპონიასთან და დასავლეთ ევროპის ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობათა საკითხში.

80-90-იან წლებში გამოიკვეთა ეკონომიკური დიფერენციაცია განვითარებად ქვეყნებს შორის. მნიშვნელოვან წარმატებას მიაღწიეს სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზიისა (ჰონკონგი, სინგაპური, ტაივანი, სამხრეთი კორეა) და ლათინური ამერიკის (არგენტინა, ბრაზილია, მექსიკა) ქვეყნებმა, რომელთაც დღეს "ახალ ინდუსტრიულ ქვეყნებს" უწოდებენ. ისინი მნიშვნელოვან კონკურენციას უწევენ მსოფლიოს სამი ცენტრის ქვეყნებს არა მარტო მსოფლიო ბაზარზე, არამედ განვითარებული ქვეყნების ბაზრებზედაც. ეს იწვევს ახალი ეკონომიკური და პოლიტიკური ცენტრების შექმნას წყნარი ოკეანის აუზსა და ლათინურ ამერიკაში.

ამჟამად ეკონომიკის ცალკეულ დარგებსა და მთლიანად მსოფლიო სამეურნეო სისტემაში გაბატონებული ადგილი მონოპოლიებმა დაიკავეს, რის გამოც სხვადასხვა ქვეყანათა კაპიტალის ინტერესები გადაიჯაჭვა. ფინანსურმა კაპიტალმა ინტერნაციონალური ხასიათი მიიღო.

საერთაშორისო მონოპოლიების ძირითადი ფორმაა ტრანსნაციონალური კორპორაციები (იხ. XII.2 პარაგრაფი), რომლებიც, როგორც წესი, დივერსიფიცირებულია. მათი მთავარი კომპანია აბორციელებს საზღვარგარეთული ფილიალების ფინანსურ მართვას, აკონტროლებს მაჩვენებლებს (პროდუქციის რაოდენობას და ასორტიმენტს, მის შესაბამისობას ხარისხის სტანდარტებთან, წარმოების სარჯებს), ანაწილებს რესურსებსა და განსაზღვრავს გასაღების ბაზრებს. ხშირ შემთხვევაში ტრანსნაციონალური კორპორაციის ფილიალები ერთმანეთთან ვაჭრობენ ეროვნული და მსოფლიო ბაზრებისაგან განსხვავებული ფასებით. ტრანსნაციონალური კორპორაციის ცენტრი, ჩვეულებრივ ფლობს სრულ ინფორმაციას მთელ მსოფლიოში ფირმის მიერ წარმოებული საქონლის გასაღების ბაზრების, სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტების კურსების, ბანკების სესხის განაკვეთების, ახალი ტექნოლოგიებისა და ა.შ. შესახებ, რის საფუძველზე ამუშავებს საბაზრო სტრატეგიასა და ტაქტიკას.

ტრანსნაციონალური კორპორაციების საგარეო ეკონომიკური ექსპანსიის მთავარი ფორმაა კაპიტალის გატანა (იხ. I.3 პარაგრაფი) სხვადასხვა ქვეყანაში ინვესტიციების, განსხორციელებით ტრანსნაციონალური კორპორაციები იწვევენ კაპიტალდაბანდებათა შემსუბუქებას. ასეთ სიტუაციაში ყველა ქვეყანა ერთდროულად ხდება კაპიტალის ექს-

პორტიორი და იმპორტიორი.

ეროვნული და უცხოელი აქციონერების კაპიტალთა გაერთიანებით ტრანსნაციონალური კორპორაციები თავიანთი ფილიალების, ქალიშვილ-კომპანიების მეშვეობით მოქმედებენ სხვადასხვა ქვეყანაში. ტრანსნაციონალური კორპორაციები დასაწყისში ჩვეულებრივ აფართოებენ საქონლის ექსპორტს, შემდეგ გადადიან წარმოებისათვის საჭირო მოწყობილობის ექსპორტზე და, ბოლოს, ქმნიან ფილიალებს, რის შედეგად საგარეო ვაჭრობა ფირმისშიგა ვაჭრობით იცვლება. ზოგიერთ შემთხვევაში ხდება ტრანსნაციონალური კორპორაციის საზღვარგარეთულ ფირმებთან შერწყმა ერთობლივი საწარმოს შექმნით ან კონკურენტის შთანთქმით. ერთობლივი საწარმოები იქმნება პარტნიორთა უპირატესობების გამოსაყენებლად. მაგალითად, იგი ხელმისაწვდომს ხდის ახალ ტექნოლოგიებსა და რესურსებს, იძლევა ახალ ბაზრებზე გასვლის შესაძლებლობას.

50-60-იან წლებში ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფილიალები იქმნებოდა განვითარებადი ქვეყნების მომპოვებელ დარგებში, 70-80-იან წლებში კი ისინი იქმნება ძლიერი სამეცნიერო-ტექნიკური პოტენციალის მქონე განვითარებულ ქვეყნებში. აღნიშნული გარემოების გამო, მოგების მნიშვნელოვანი ნაწილის მიღება ხდება მეცნიერებატევად დარგებში. ამჟამად ტრანსნაციონალური კორპორაციები ეძებენ იაფი სამუშაო ძალის, ეკოლოგიურად მავნე წარმოებებზე დაბალი საჯარიმო სანქციების, სახელმწიფო რეგულირების ნაკლები მასშტაბებისა და სტაბილური პოლიტიკური მდგომარეობის მქონე ქვეყნებს.

ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობისაგან სახელმწიფოებს აქვთ სარგებელი, ამიტომ ისინი ხელს უწყობენ მათ: აძლევენ შეღავათებს გადასახადებსა და კრედიტებში, უზრუნველყოფენ სახელმწიფო შეკვეთებით, გამოდიან კერძო კაპიტალის გარანტის როლში, როდესაც ექსპორტირება ხდება არასტაბილური პოლიტიკური მდგომარეობის ქვეყნებში და ა. შ.. ქვეყანაში არაჯანსაღი ეკონომიკური და პოლიტიკური პირობების შემთხვევაში, ტრანსნაციონალურ კორპორაციას შეუძლია თავისი კაპიტალის სხვა ქვეყნებში გატანა, რაც გამოიწვევს სახელმწიფო ბიუჯეტში საგადასახადო შემოსავლების შემცირებას, უმუშევრობის ზრდას, ეროვნული ვალუტის კურსის დაწევას.

თანამედროვე ეტაპზე სამ ძირითად ცენტრს შორის ლიდერის როლისათვის ბრძოლის გამძაფრებამ გამოიწვია ეკონომიკური სტრუქტურების ცალკეული სფეროებისა და დარგების მოდერნიზაცია და

რეკონსტრუქცია, წარმოების ახალ ტექნიკურ ტიპზე გადასვლა. ამან დააჩქარა კაპიტალის ცენტრალიზაცია და სამი ძირითადი ცენტრის მონოპოლიათა გადაჯგუფების პროცესი: მიმდინარეობს ყველაზე უძლიერესი მონოპოლიების შერწყმა, ადგილი აქვს მსოფლიოში ცნობილი გიგანტი კორპორაციების შთანთქმას. აღნიშნულის შედეგად იქმნება უზარმაზარი კაპიტალის მფლობელი მონოპოლისტური გაერთიანებები, რომლებიც არეგულირებენ მსოფლიო ბაზარსა და ეროვნულ მეურნეობებს.

მეცნიერულ-ტექნიკურმა რევოლუციამ აამაღლა წარმოების ეფექტიანობა, რის შედეგად საშუალო და მცირე კომპანიებს აღარ შეუძლიათ დამოუკიდებლად მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევათა ფორმების სრულყოფა და ამიტომ ისინი ექცევიან მსხვილი მონოპოლიების მოქმედებისა და კონტროლის სფეროში. თანამედროვე მონოპოლიების ახალ ნიშნებს მიეკუთვნება მათ სტრუქტურაში სხვადასხვა ზომისა და სიმძლავრის ქალიშვილ-კომპანიების, ფილიალების შეხამება. თანამედროვე პირობებში მსხვილი მონოპოლიებისათვის მცირე კომპანიები ასრულებენ ე.წ. "სარისკო ფირმების" როლს. მონოპოლიათა საკუთარ, შიგა სარისკო ფირმებში წარმოებს სრულიად ახალი წარმოებების, ტექნოლოგიებისა და სიახლეების გამოცდა.

ამჟამად ყველაზე მძლავრი მონოპოლიები კაპიტალს აბანდებენ "მაღალი ტექნოლოგიების" სწრაფადგანვითარებად დარგებში: ელექტრონიკაში, რობოტტექნიკაში, ინფორმატიკაში, ბიოტექნოლოგიაში და ა.შ.. კონკურენტუნარიანობისა და წარმოების ტექნიკური დონის ასამაღლებლად მსოფლიოს სამი ძირითადი ცენტრის ქვეყნები ახორციელებენ კაპიტალის დეინვესტირებას ბიზნესის იმ სფეროებიდან, რომლებიც საკმაოდ დაშორებულია მათი ძირითადი სპეციალიზაციისაგან. ზოგიერთ შემთხვევაში რეორგანიზაციის შედეგად მთლიანად იცვლება მონოპოლიათა დარგობრივი მიმართულება. მაგალითად, მსოფლიოში ცნობილმა ფირმამ "ზინგერი" შთანთქა მოწინავე დარგების მთელი რიგი კომპანიები. ამასთან, მან მთლიანად გაყიდა საკერავი მანქანების წარმოება, რომლითაც იგი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში იყო ცნობილი მსოფლიო ბაზარზე. ამჟამად "ზინგერი" აშშ-ის ერთ-ერთი სამხედრო კონცერნია, რომელიც ელექტრონიკისა და კოსმოსური ტექნიკის წარმოებას ახორციელებს.

დარგობრივ ორიენტაციებში ცვლილებები აძლიერებს დარგთაშორისი კავშირების სისტემაზე მონოპოლისტურ კონტროლსა და მეცნიერულ-

ტექნიკური პროგრესის ძირითად რგოლებში მონოპოლიების ბატონობას, აგრეთვე მონოპოლისტური კაპიტალის სათავეში მდგომთა მიერ კონტროლირებად მარეგულირებელ მექანიზმს. ლიდერი მონოპოლიები კაპიტალის მნიშვნელოვან ნაწილს აბანდებენ საკრედიტო-საფინანსო საქმესა და მომსახურების სფეროში, ხოლო მთავარი ბანკები სამრეწველო და საეჭვრო ბიზნესში.

მსოფლიოს სამ ძირითად ცენტრს შორის კონკურენციის გამძაფრებამ სერიოზული ცვლილებები გამოიწვია მონოპოლიათა სამეცნიერო-ტექნიკურ პოლიტიკაში. წარმოების გარდაქმნისათვის არასაკმარისი აღმოჩნდა მოწინავე ტექნიკისა და ტექნოლოგიების, სამეცნიერო კვლევების შედეგების ყიდვა, აუცილებელი გახდა სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების სფეროში საკუთარი საქმიანობის გაფართოება. შესაბამისად, დღის წესრიგში დადგა საკუთარ სტრუქტურებში სამეცნიერო, საპროექტო და საწარმოო ქვედანაყოფების ინტეგრაცია ახალი სამეცნიერო-ტექნიკური იდეიდან მზა პროდუქციის გასაღების საბაზრო სტრატეგიამდე ერთიანი კომპლექსის უზრუნველყოფის მიზნით.

თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო სისტემაში სამეურნეო პროცესების კონტროლისა და რეგულირებისათვის სულ უფრო ფართოდ გამოიყენება მონოპოლიათა ურთიერთკავშირების სისტემა. მსოფლიო ეკონომიკაში მკაფიოდ გამოიკვეთა ინტეგრაციული პროცესები. ადგილი აქვს სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციას. ეს განსაკუთრებით ნათლად გამოვლინდა "ევროპული კავშირის" მაგალითზე (იხ. II.5 პარაგრაფი).

ამგვარად, 80-90-იანი წლების მსოფლიო სამეურნეო სისტემაში მნიშვნელოვნად ამაღლდა ეკონომიკური ძალაუფლების კონცენტრაციის მასშტაბები, რის შედეგად არსებითად შეიცვალა დარგობრივი ორიენტაცია და საქმიანობის ხასიათი, კონტროლისა და გავლენის სფეროების მასშტაბები და ხერხები.

I.2. საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელობა და თავისებურებანი

ვაჭრობა წარმოიშვა შრომის საზოგადოებრივი დანაწილებისა და სასაქონლო-ფულად ურთიერთობათა აღმოცენების შედეგად. ცალკეული ქვეყნის შიგნით ვაჭრობა ასრულებს საზოგადოებრივად აუცილებელ

ფუნქციას - მომხმარებლამდე საქონლის დაყვანას. ქვეყნისშიგა ვაჭრობა იყოფა საბითუმო და საცალო ვაჭრობად. ერთი ქვეყნის ვაჭრობას სხვა ქვეყნებთან, რომელიც შედგება საქონლის იმპორტისა და ექსპორტისაგან, საგარეო ვაჭრობა ეწოდება, ხოლო სხვადასხვა ქვეყნის ერთმანეთთან ვაჭრობას თავის ერთობლიობაში — საერთაშორისო ვაჭრობა. ეს უკანასკნელი მოიცავს ყიდვა-გაყიდვის პროცესების ერთობლიობას, რომელიც ხორციელდება სხვადასხვა ქვეყანაში მყოფ მყიდველთა, გამყიდველთა და შუამავალთა შორის. შუამავლობა საერთაშორისო ვაჭრობაში ის პროცესია, რომლის მეშვეობით A ქვეყანაში მყოფი კომერსანტი B ქვეყანაში ყიდულობს საქონელს და აგზავნის C ქვეყანაში A ქვეყანაში შეტანის გარეშე. ასეთ ვაჭრობას აგრეთვე უწოდებენ "ვაჭრობას მესამე ქვეყნის მეშვეობით".

საერთაშორისო ვაჭრობა ხორციელდება სხვადასხვა მოტივაციით:
1. ბიზნესის წარმოების პროცესში ფირმებს სჭირდებათ სხვადასხვა ქვეყნის ნედლეული, საქონელი და მომსახურება;

2. ფირმებს მოგების მიღება შეუძლიათ თავიანთი საქონლის ექსპორტით, ე.ი. საჭიროა სხვა ქვეყნების ბაზრებზე გასვლა საკუთარი საქონლის მომგებიანად რეალიზაციისათვის;

3. ზოგიერთი ფირმები დასპეციალებულნი არიან სხვადასხვა ქვეყნის მყიდველთა და გამყიდველთა საშუამავლო ფუნქციებზე და მოქმედებენ როგორც საექსპორტო სავაჭრო ფირმები ან იმპორტ-ექსპორტის კომერსანტები.

საერთაშორისო ვაჭრობა უძველეს დროს ჩაისახა, მაგრამ მისი განვითარება ნატურალური მეურნეობიდან სასაქონლო-ფულად ურთიერთობებზე გადასვლასთანაა დაკავშირებული. კაპიტალის აღმოცენებამ გაანაპირობა ეროვნული ბაზრებისა და ეროვნული მეურნეობების ჩამოყალიბება, ხოლო საწარმოო ძალების განვითარებამ წარმო'შვა ნატურალურ მეურნეობათა შორის კავშირების დამყარების აუცილებლობა.

ქვეყანათა შორის სამეურნეო კავშირების გაფართოებაზე მნიშვნელოვანი ზემოქმედება მოახდინა მანქანური წარმოების ჩამოყალიბებამ. წარმოების მასშტაბების გაფართოებამ კი, თავის მხრივ, მოითხოვა საერთაშორისო ვაჭრობის გაძლიერება.

მრავალი ქვეყანა ხასიათდება რესურსების შეზღუდული რაოდენობითა და ვიწრო შიგა ბაზრით. ასეთ ქვეყნებში უბრალოდ შეუძლებელია შიგა მოხმარებისათვის აუცილებელი ყველა საქონლის წარმოება სათანადო

ეფექტიანობით. შესაბამისად, მათთვის საერთაშორისო ვაჭრობა სასურველი საქონლის მიღების საშუალებაა.

საერთაშორისო ვაჭრობა სხვადასხვა ქვეყანას შორის საქონლისა და მომსახურების ექსპორტისა და იმპორტის მრავალმიმართულებიან ნაკადებს მოიცავს. მისი საშუალებით უცხოურ ბაზრებზე დამოკიდებული დარგები იღებენ საჭირო საქონელსა და მომსახურებას.

ექსპორტი გულისხმობს საქონლის გატანას უცხოეთში გასაყიდად, ხოლო იმპორტი — საქონლის შემოტანას საზღვარგარეთიდან. ქვეყნის ექსპორტსა და იმპორტს შორის სხვაობას წმინდა ექსპორტი ეწოდება. ე. ი.

$$X_{ნ} = X - M, \qquad (I. 1)$$

სადაც $X_{ნ}$ წმინდა ექსპორტია; X — ექსპორტი; M — იმპორტი.

წმინდა ექსპორტის სიდიდე მრავალმხრივ ზემოქმედებს ქვეყნის ეროვნული შემოსავლის დონეზე. მართალია, ექსპორტის შედეგად ქვეყნის შიგნით წარმოებული საქონელი, რომელზედაც გარკვეული ხარჯებია გაწეული, სხვა ქვეყნებში გაედინება, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, იგი ხელს უწყობს წარმოების გაფართოებას, დამატებითი სამუშაო ადგილების

I.1. ცხრილი

	წმინდა ეროვნული პროდუქტი, მლნ ლარი	წმინდა ექსპორტი, მლნ ლარი	წმინდა ექსპორტი, მლნ ლარი
1.	250	+10	−10
2.	270	+10	−10
3.	290	+10	−10
4.	310	+10	−10
5.	430	+10	−10
6.	450	+10	−10
7.	470	+10	−10
8.	490	+10	−10
9.	510	+10	−10
10.	530	+10	−10

შექმნასა და შემოსავლების ზრდას. ამასთან ერთად, საერთაშორისო ვაჭრობისათვის ღია ეკონომიკაში მოხმარებისა და ინვესტიციებისათვის განკუთვნილი დანახარჯების ნაწილი მიდის იმპორტზე, ე. ი. ქვეყნის გარეთ წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებაზე.

I.1 ცხრილში მოყვანილია წმინდა ეროვნული პროდუქტისა და წმინდა ექსპორტის ჰიპოტეტური მონაცემები, ხოლო I.1 ნახაზზე გამოსახულია ამ მონაცემების საფუძველზე აგებული წმინდა ექსპორტის გრაფიკი. წმინდა ექსპორტის გრაფიკი ასახავს წმინდა ექსპორტის კონკრეტულ სიდიდეებს წმინდა ეროვნული პროდუქტის ყოველი მოცემული დონის შემთხვევაში. წმინდა ექსპორტის მონაცემები გვიჩვენებენ, რომ წმინდა ეროვნული პროდუქტის ყოველ დონეზე ექსპორტი იმპორტს 10 მლნ ლარით აღემატება. მაგალითად, ექსპორტი შეიძლება შეადგენდეს 25 მლნ ლარს, ხოლო იმპორტი 15 მლნ ლარს. X_{n2}-ის მონაცემებით კი იმპორტი ექსპორტს 10 მლნ ლარით აღემატება. ე. ი. თუ იმპორტი შეადგენს 25 მლნ ლარს, ექსპორტი – 15 მლნ ლარს. ანალიზის გამარტივების მიზნით დაშვებულია, რომ ორივე შემთხვევაში წმინდა ექსპორტი წმინდა ეროვნულ შემოსავალზე არაა დამოკიდებული. X_{n1} გრაფიკი გვიჩვენებს, რომ 10 მლნ ლარის ტოლი წმინდა ექსპორტი შეესაბამება წმინდა ეროვნული პროდუქტის ნებისმიერ დონეს, ხოლო X_{n2} გრაფიკი – უარყოფით წმინდა ექსპორტს. ვინაიდან წმინდა ექსპორტი შეიძლება იყოს დადებითი ან უარყოფითი, ამიტომ ექსპორტი და იმპორტი უშუალო ზემოქმედებას ახდენს წმინდა ეროვნული პროდუქტის წონასწორ რაოდენობაზე. დახურულ ეკონომიკაში ერთობლივი დანახარჯები პირადი სამომხმარებლო ხარჯებისა და ერთობლივი კერძო შიგა ინვესტიციების ჯამის ტოლია. ე. ი.

$$C_{ერთ} = C_{პ} + I_{კ}; \qquad (I.2)$$

სადაც $C_{ერთ}$ ერთობლივი დანახარჯებია; $C_{პ}$ – პირადი სამომხმარებლო ხარჯები; $I_{კ}$ – ერთობლივი კერძო შიგა ინვესტიციები.

ღია ეკონომიკაში, ე.ი. საგარეო ვაჭრობის განხორციელებისას, ერთობლივი დანახარჯები წმინდა ექსპორტის შესაბამისად იცვლება და შემდეგი სახით გამოისახება:

$$C_{ერთ} = C_{პ} + I_{კ} + X_{ნ} \qquad (I.3)$$

I.2 გრაფიკზე $C_ა + I_ი$ მრუდით წარმოდგენილია ერთობლივი დანახარჯები დახურულ ეკონომიკაში, ხოლო $C_ა + I_ი + X_ი$ მრუდი ღია ეკონომიკას შეესაბამება. გრაფიკები აგებულია I.2 ცხრილში მოყვანილი მონაცემების საფუძველზე.

I.2 ცხრილი

ერთობლივი დანახარჯები ღია და დახურულ ეკონომიკაში

№	წმინდა ეროვნული პროდუქტი, მლნ ლარი	მოხმარება, C, მლნ ლარი	დანაზოგები, S, მლნ ლარი	ინვესტიციები, $I_ა$, მლნ ლარი	ერთობლივი დანახარჯები დახურულ ეკონომიკაში. $C + I_ა$, მლნ ლარი	წმინდა ექსპორტი, $X_ი$, მლნ ლარი	ერთობლივი დანახარჯები ღია ეკონომიკაში. $C + I_ა + X_ი$, მლნ ლარი
1.	250	260	-10	20	280	+10	290
2.	270	270	0	20	290	+10	300
3.	290	280	10	20	300	+10	310
4.	310	290	20	20	310	+10	320
5.	330	300	30	20	320	+10	330
6.	350	310	40	20	330	+10	340
7.	370	320	50	20	340	+10	350
8.	390	330	60	20	350	+10	360
9.	410	340	70	20	360	+10	370
10	430	350	80	20	370	+10	380

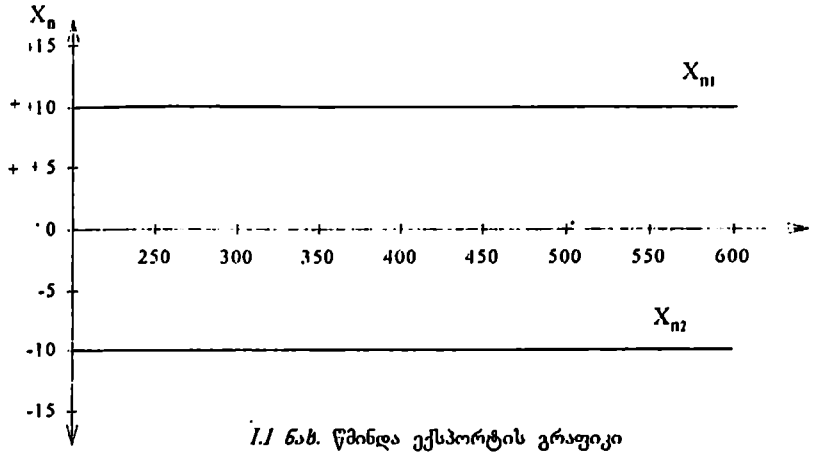
როგორც I.2 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, საგარეო ვაჭრობის შედეგად წონასწორი წმინდა ეროვნული პროდუქტის მოცულობა 310 მლნ ლარიდან 330 მლნ ლარამდე გაიზარდა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, დადებითი წმინდა ექსპორტი იწვევს ერთობლივი დანახარჯების ზრდას (დახურულ ეკონომიკასთან შედარებით), ამიტომ იგი შიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტის ზრდას განაპირობებს. ჩვენს მაგალითში (I.2 ცხრილი და I.2 ნახაზი) 10 მლნ ლარი წმინდა ექსპორტის დამატებით

წონასწორმა წმინდა ეროვნულმა პროდუქტმა 330 მლნ ლარი შეადგინა.

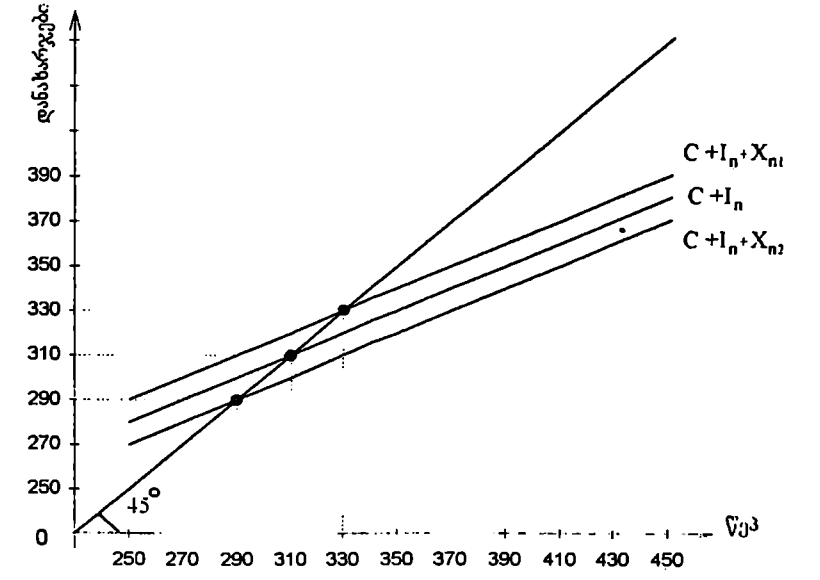
დადებითი წმინდა ექსპორტისაგან განსხვავებით, უარყოფით წმინდა ექსპორტს საწინააღმდეგო მოქმედება აქვს. თუ წმინდა ექსპორტი $X_{n_2} = -10$ მლნ ლარს, მაშინ ერთობლივი დანახარჯების $C_g + I_n$ გრაფიკიდან უნდა გამოირიცხოს 10 მლნ ლარის ტოლი წმინდა ექსპორტი. უარყოფითი წმინდა ექსპორტის გამორიცხვის შედეგად ერთობლივი დანახარჯების გრაფიკი მიიღებს $C_g + I_n - X_{n_2}$ სახეს, ხოლო წონასწორი წმინდა ეროვნული პროდუქტის მოცულობა 310 მლნ ლარიდან 290 მლნ ლარამდე შემცირდება (1.2 ნახაზი). შესაბამისად, უარყოფითი წმინდა ექსპორტი იწვევს ერთობლივი დანახარჯების შემცირებას დახურულ ეკონომიკაში არსებულ დანახარჯებთან შედარებით. მაშასადამე, მცირდება აგრეთვე შიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტი. იმპორტი ზრდის საქონლის მასას ქვეყანაში, მაგრამ იგი ამცირებს წმინდა ეროვნულ პროდუქტს ქვეყნის შიგა წარმოებაზე დანახარჯების შემცირების გამო.

წმინდა ექსპორტისა და შიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტის ანალიზი იძლევა შიგა წმინდა ეროვნულ პროდუქტზე საგარეო პოლიტიკური სიტუაციის ასახვის შესაძლებლობას. მაგალითად, ჩვენი სავაჭრო პარტნიორების წმინდა ეროვნული პროდუქტის ზრდა გვაძლევს საზღვარგარეთ უფრო მეტი საქონლის გატანის შესაძლებლობას. შესაბამისად, ეს გაზრდის ჩვენი ქვეყნის წმინდა ეროვნულ პროდუქტს. ჩვენ დაინტერესებულნი უნდა ვიყოთ ჩვენი პარტნიორების წინსვლით, ვინაიდან ეს მათ უფრო მეტი იმპორტული საქონლის შეძენისაკენ უბიძგებს. თავის მხრივ, ასეთი სიტუაცია დადებითად მოქმედებს ჩვენს ექსპორტზე და ზრდის მას.

ახლა დავუშვათ, რომ ჩვენი სავაჭრო პარტნიორები თავიანთ ქვეყანაში წარმოების სტიმულირების მიზნით ზღუდავენ იმპორტს, მაგრამ მათი იმპორტი ჩვენი ექსპორტია. ამიტომ როდესაც ისინი ამცირებენ თავიანთ იმპორტს, ისინი ამცირებენ ჩვენს ექსპორტს და ამით იწვევენ ჩვენი წარმოების დაცემას. ასეთ შეზღუდვებზე საპასუხოდ ჩვენც, ალბათ, მათ საქონელზე შეზღუდვებს განვახორციელებთ. თუ ეს ასე მოხდება, მათი ექსპორტი შემცირდება და, შესაბამისად, მათი წმინდა ექსპორტი ან არ შეიცვლება ან შემცირდება. უდიდესი დეპრესიის წლებში მრავალმა ქვეყანამ, მათ შორის აშშ, გაატარა მთელი რიგი ღონისძიებები უმუშევრობის შესამცირებლად და შეზღუდა იმპორტი, მაგრამ საპასუხო მოქმედებების ჯაჭვმა თითქმის მთლიანად დაანგრია მსოფლიო ვაჭრობა და გააძლიერა



I.1 ნახ. წმინდა ექსპორტის გრაფიკი



I.2 ნახ. წმინდა ექსპორტის ზემოქმედება წმინდა ეროვნული პროდუქტის წონასწორ რაოდენობაზე

დეპრესია.

ამგვარად, საერთაშორისო ვაჭრობა გვეელინება წარმოების გაფართოების ხელშემწყობ ფაქტორად. წარმოების გაფართოება კი, თავის მხრივ, იძლევა შემოსავლებისა და დასაქმების ზრდის შესაძლებლობას.

საერთაშორისო ვაჭრობა, შიგა ვაჭრობისაგან განსხვავებით, გარკვეული თავისებურებებით ხასიათდება, რომელთა შორის შეიძლება გამოვყოთ სამი ძირითადი მომენტი: 1. სხვაობა რესურსების მობილურობაში; 2. ვალუტა და 3. პოლიტიკა.

რესურსების მობილურობა ჩვეულებრივ ქვეყნის შიგნით უფრო მაღალია, ვიდრე ქვეყანათა შორის. ეს აიხსნება საზღვრების არსებობით, ენობრივი და კულტურული ბარიერებით, აგრეთვე ცალკეული ქვეყნების მიერ სამუშაო ძალისა და რეალური კაპიტალის მიგრაციაზე დაწესებული შეზღუდვებით. შესაბამისად, ადამიანისეულ და მატერიალურ რესურსებს თავისუფალი გადაადგილების შესაძლებლობა არ გააჩნიათ. ასეთ პირობებში საერთაშორისო ვაჭრობამ უნდა შეავსოს აღნიშნული ხარვეზი ქვეყანათა შორის საქონლისა და მომსახურების ეფექტიანი მოძრაობის ორგანიზაციის გზით.

ყოველ ქვეყანას აქვს საკუთარი ვალუტა, ამიტომ ერთი ქვეყნის საქონლის მეორეში გასაღებისათვის საჭიროა სხვა ქვეყნის ვალუტის შეძენა: ექსპორტიორი მყიდველს ანგარიშს წარუდგენს უცხოურ ვალუტაში (მაგალითად, მყიდველის ქვეყნის ვალუტაში) ან ანგარიშსწორება უნდა მოხდეს უცხოურ ვალუტაში (მაგალითად, ექსპორტიორი ქვეყნის ვალუტაში). ზოგიერთ შემთხვევაში ანგარიშსწორებისას იყენებენ მესამე ქვეყნის ვალუტას (მაგალითად, საქართველომ თურქეთთან ვაჭრობისას ანგარიშსწორება შეიძლება მოახდინოს დოლარებში ან გერმანულ მარკებში). აღნიშნულ სიტუაციებში აუცილებელია საკუთარი ვალუტის უცხოურზე გადაცვლა, რაც გარკვეულ სიძნელეებთანაა დაკავშირებული. ამასთან, ვალუტის კურსის მერყეობა საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციების გარკვეულ რისკს განაპირობებს.

საერთაშორისო ვაჭრობა განიცდის პოლიტიკურ ზემოქმედებასა და კონტროლს, რომელიც მნიშვნელოვნად განსხვავდება ქვეყნისშიგა ვაჭრობაში არსებულისაგან. აღნიშნული გარემოება უშუალოდ მოქმედებს ქვეყნის საგარეო ვაჭრობასა და წმინდა ეროვნული პროდუქტის მოცულობაზე.

1.3. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების პრინციპები

თანამედროვე ეტაპზე ქვეყანათა შორის საერთო კავშირები მნიშვნელოვნადაა ინტენსიფიცირებული. მსხვილი მანქანური წარმოების ზემოქმედებით მრავალი დარგი პროდუქციას აწარმოებს არა მარტო შიგა, არამედ საგარეო ბაზრებისათვისაც. ე.ი. ცალკეული ქვეყნისათვის აუცილებელია საგარეო სავაჭრო ურთიერთობათა გაფართოება.

საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებაზე მრავალი ფაქტორი მოქმედებს. მათგან ძირითადია: 1. გეოგრაფიული პირობები და ბუნებრივ რესურსებში სხვაობა; 2. მასობრივი წარმოების ორგანიზაცია მსხვილი მანქანური მრეწველობის განვითარების შედეგად; 3. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი და 4. კაპიტალის გატანა.

მსოფლიო მეურნეობაში ახალი დარგებისა და ახალი წარმოებების ჩამოყალიბება, გამოშვებული პროდუქციის მოცულობათა ზრდა იწვევს სხვადასხვა სახის რესურსებზე (ნედლეულსა და მასალებზე, საწვავზე და ა.შ.) მოთხოვნის ზრდას. გეოგრაფიული მდებარეობისა და ადგილობრივი ბუნებრივი პირობების გამო, ეს რესურსები სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა რაოდენობითაა წარმოდგენილი, ზოგიერთში კი საერთოდ არ არსებობს. ამიტომ მრეწველობის მიერ ათვისებული პროდუქტების წარმოებისათვის საჭირო რესურსების ყიდვა სხვა ქვეყნებში წარმოებს და რაც უფრო დიდია წარმოების მასშტაბები, მით უფრო მეტი რესურსებია საჭირო. ეს, საბოლოოდ, საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებას იწვევს.

რაც უფრო პატარაა ქვეყანა, მით უფრო ერთგვაროვანი ბუნებრივი პირობები ახასიათებს მას და მით უფრო ნაკლები შესაძლებლობები აქვს მას წარმოების სხვადასხვა დარგის განვითარებისათვის, შიგა მოხმარებისათვის საჭირო ყველა საქონლის სათანადო ეფექტიანობით წარმოებისათვის. აღნიშნულის გამო, მცირე ქვეყნები უფრო მეტად არიან დამოკიდებულნი საერთაშორისო ვაჭრობაზე და მათთვის იმპორტი სასურველი საქონლის მიღების საშუალებაა.

თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობისათვის დამახასიათებელია მსხვილი მანქანური წარმოება, რომელიც პროდუქციის მასობრივ წარმოებას განაპირობებს. თავის მხრივ, მასობრივი წარმოების ორგანიზაცია მოითხოვს სპეციალიზაციის გაღრმავებასა და მის საფუძველზე მსხვილი სპეციალიზებული წარმოების შექმნას. ასეთ პირობებში

ვიწრო შიგა ბაზრებზე შეუძლებელია ქვეყანაში წარმოებული საქონლის რეალიზაცია და უცილობელი ხდება მისი სხვა ქვეყნებში გატანა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ეროვნულ მეურეობებში გამოიკვეთა წარმოების სპეციალიზებული ხასიათი, რომელიც გათვალისწინებულია შიგა და გარე მომხმარებელთა მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად. ამასთან, რაც უფრო მაღალია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონე, მით უფრო აქტუალურია მისთვის გასაღების საგარეო ბაზრების ძიების საკითხი და საგარეო ვაჭრობის განვითარების აუცილებლობა.

მსოფლიო ბაზრებზე გავლენის მოსაპოვებლად, სხვადასხვა ქვეყნის მონოპოლიათა კონკურენტული ბრძოლის გაძლიერების პირობებში, ეროვნული კონკურენტუნარიანობის ამაღლების ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი. მისი ზემოქმედებით სულ უფრო იზდება სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა დაფინანსება. მეცნიერების როლის ამაღლებამ განაპირობა მისი ეკონომიკის დამოუკიდებელ დარგად ჩამოყალიბება. სწრაფი ტემპებით ვითარდება ახალი პროდუქტების მწარმოებელი დარგები და წარმოებები, განსაკუთრებით სწრაფი ტემპით განვითარდა ელექტრონული ტექნიკა, სრულყოფის სულ უფრო მაღალ დონეს მიაღწიეს ელექტროგამომთვლელმა მანქანებმა, შეიქმნა ახალი მასალები და ენერგიის წყაროები, ახალ შესაძლებლობებს იძლევა ლაზერულ, პლაზმურ, ელექტროტექნიკურ პროცესებზე, კომპოზიციურ მასალებსა და ბიოტექნოლოგიაზე დაფუძნებული ტექნოლოგიების გამოყენება, ფართოვდება გამოსაშვები პროდუქტების ნომენკლატურა. ამასთან, მნიშვნელოვნად მცირდება ტრადიციული პროდუქციის წარმოების ხარჯები და ყოველივე ეს კიდევ უფრო აძლიერებს საერთაშორისო სპეციალიზაციასა და კოოპერაციას.

მრავალი მაღალგანვითარებული, მაგრამ მცირე ტერიტორიისა და ვიწრო ბაზრის მქონე ქვეყნის (მაგალითად, ბელგია, ნიდერლანდები, დანია და ა.შ.) ეკონომიკა შეიცავს დარგთა შეზღუდულ წრეს და მათი ექსპორტის წილი ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ნახევარზე მეტია. ეკონომიკური განვითარების დონის ზრდის შედეგად, რომელიც დამყარებულია საერთაშორისო სპეციალიზაციასა და კოოპერირებაზე, ამ ქვეყნების დამოკიდებულება საერთაშორისო ვაჭრობაზე კიდევ უფრო გაიზრდება.

მაღალგანვითარებული ეკონომიკის პირობებში ჩნდება საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ახალი ფაქტორები, რომელთა შორის უმნიშვნელოვანესია კაპიტალის გატანა. იგი გულისხმობს ეროვნული

საზღვრების გარეთ კაპიტალის წრებრუნვის ყველა სტადიის გატანას. კაპიტალის გაფართოებული კლავწარმოების პროცესში ფართოვდება სხვა ქვეყნების ბუნებრივი და ადამიანისეული რესურსების მიზიდვა.

კაპიტალის გატანა ჩვეულებრივ წარმოებს მოგების უფრო მაღალი ნორმის მქონე ქვეყნებში. კაპიტალის გატანის ზომა დამოკიდებულია კაპიტალის გამტანი და რეციპიენტი ქვეყნების ეკონომიკური განვითარების დონეზე, მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურაზე, დარგობრივ სპეციფიკაზე და ა.შ. უცხოური ინვესტიციების უმთავრესი მოტივია წარმოების ხარჯების (განსაკუთრებით მუშაკთა შრომის ანაზღაურების) განსხვავება.

კომპანიების მიერ საზღვარგარეთის ქვეყნებში ინვესტიციების განხორციელების შესახებ გადაწყვეტილებათა მიღებაზე ზეგავლენას ახდენს სავალუტო ფაქტორები და პროცენტული განაკვეთები. ეროვნული ვალუტის კურსის ზრდა სხვა ვალუტის მიმართ სასაქონლო ექსპორტს ხდის არაკონკურენტუნარიანს, მაგრამ იძლევა სხვა ქვეყანაში კაპიტალის უფრო ხელსაყრელი დაბანდების შესაძლებლობას. პროცენტული განაკვეთების ზრდა, როგორც წესი, აფერხებს საზღვარგარეთულ საქმიანობას, ვინაიდან უცხოური ინვესტიციების დაფინანსების უმთავრესი წყარო სასესხო კაპიტალია.

წინათ უცხოური კაპიტალის ინვესტირება ძირითადად ხდებოდა ეკონომიკურად განუვითარებელ ქვეყნებში, უკანასკნელ პერიოდში კი გაძლიერდა კაპიტალის მოძრაობა განვითარებულ ქვეყნებს შორის, რაც წარმოებისა და კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციის გაძლიერებით აიხსნება. კაპიტალის გატანა განვითარებულ ქვეყნებში ახალი ტექნოლოგიების, წარმოებისა და გასაღების ორგანიზაციისა და მართვის მოწინავე მეთოდების გამოყენების საშუალებაა.

კაპიტალის გატანა ხორციელდება პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების, საპორტფელო ინვესტიციების, კრედიტებისა და სესხის სახით. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები კერძო სამეწარმო კაპიტალის ექსპორტის ძირითადი ფორმაა. იგი უზრუნველყოფს ტრანსნაციონალური კორპორაციების მიერ საზღვარგარეთული ფილიალების საქმიანობის ეფექტიანი კონტროლის განხორციელებას. ე.ი. პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ეწოდება საზღვარგარეთის საწარმოებში განხორციელებულ კაპიტალდაბანდებებს, რომლებიც უზრუნველყოფენ ინვესტორის მხრიდან მათზე კონტროლის დაწესებას. საერთაშორისო სტატისტიკაში ამ ჯგუფს

მიაკუთვნებენ იმ ინვესტიციებს, რომლებშიც უცხოელი ინვესტორის ხელშია კომპანიის სააქციო კაპიტალის არანაკლებ 25 %.

პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები ტრანსნაციონალური კომპანიების უცხოეთში საქმიანობის საფუძველია. თვით ტრანსნაციონალური კორპორაციების წარმოქმნა და სწრაფი განვითარება შესაძლებელი გახდა პირდაპირი ინვესტიციების ფართომასშტაბიანი ექსპორტისა და მის საფუძველზე საერთაშორისო წარმოების აღმოცენების შედეგად. პირდაპირი ინვესტიციები რეციპიენტ ქვეყნებში გამოიყენება ახალი საწარმოების ასაშენებლად და არსებულის შესასყიდად ან შთანთქმისათვის.

80-იანი წლებიდან სწრაფი ტემპით ვითარდება ე. წ. საპორტფელო ინვესტიციები ანუ კაპიტალდაბანდებები უცხოურ ობლიგაციებში, საზღვარგარეთის საწარმოთა აქციებსა და სხვა ფასიან ქაღალდებში შემოსავლის მიღების მიზნით. საპორტფელო ინვესტიციებს მიეკუთვნება ისეთი კაპიტალდაბანდებები, რომელთა წილი ფირმის კაპიტალში უფრო დაბალია პირდაპირი ინვესტიციებისათვის განსაზღვრულ ზღვართან შედარებით. ამის გამო, ისინი ვერ უზრუნველყოფენ საზღვარგარეთულ კომპანიებზე კონტროლს. ზოგიერთ შემთხვევაში ტრანსნაციონალური კორპორაციები საპორტფელო ინვესტიციების პირობებში, აქციების ძალიან დიდი გაფანტულობის ან სხვა დამატებითი სახელშეკრულებო ვალდებულებების (მაგალითად სალიცენზიო, მარკეტინგული და სხვა ხელშეკრულებები, რომლებიც ზღუდავენ უცხოური ფირმის ოპერატიულ დამოუკიდებლობას) გამო, მაინც აკონტროლებენ საწარმოთა საქმიანობას.

უკანასკნელ პერიოდში საპორტფელო ინვესტიციების როლის ამაღლება დაკავშირებულია სპეციალური ოპერაციების განხორციელების შესაძლებლობასთან, რაც განსაკუთრებით ხელსაყრელია არასტაბილური ეკონომიკური კონიუნქტურის პირობებში. კორპორაციების ფასიან ქაღალდებში (აქციები, ობლიგაციები) სახსრების დაბანდებით ინვესტორები მართვაში მონაწილეობისაკენ კი არ ისწრაფვიან, არამედ იფარგლებიან სააქციო შემოსავლების მიღებით. ე. ი. ისინი გამოდიან რანტიეს როლში. საპორტფელო ინვესტიციების სპეკულაციური ოპერაციების მასშტაბების ზრდის ხელშემწყობ ფაქტორებს მიეკუთვნება: საფონდო ბირჟების ინტერნაციონალიზაცია, მრავალ ქვეყანაში უცხოური ფირმების საქმიანობის შეზღუდვების გაუქმება, ბანკების, საპენსიო ფონდებისა და სხვა შემნახველი დაწესებულებების მიერ ფასიან ქაღალდებთან დაკავშირებული საერთაშორისო ოპერაციების გაფართოება.

უკანასკნელ წლებში კაპიტალის გატანის სხვა ფორმებს შორის განსაკუთრებულ როლს თამაშობს საერთაშორისო კრედიტი და სესხი. საერთაშორისო სესხი შეიძლება იყოს მოკლევადიანი (1 წლამდე), საშუალოვადიანი (3-5 წელი) და გრძელვადიანი (5 წელზე მეტი). ამჟამად სასესხო კაპიტალის ექსპორტი თავისი ტემპებითა და მასშტაბებით აღემატება სამეწარმო კაპიტალის გატანასა და საერთაშორისო ვაჭრობას. საშუალო- და გრძელვადიანი საერთაშორისო კრედიტები გამოიყენება ძირითადი კაპიტალის შესავსებად, უცხოური საწარმოების მშენებლობისა და გაფართოების დასაფინანსებლად, ახალი ფირმების შესასყიდად. სესხს ძირითადად იღებენ ტრანსნაციონალური კორპორაციები. საერთაშორისო კრედიტს სულ უფრო ხშირად მიმართავენ საგადასახდელო ბალანსის დიდი დეფიციტის მქონე ქვეყნები. განვითარებული ქვეყნებიდან ყველაზე დიდი მსესხებლები არიან აშშ, კანადა და საფრანგეთი.

საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებაზე კაპიტალის გატანის უშუალო ზემოქმედების ნათელი მაგალითია ტრანსნაციონალური კორპორაციები, რომელთა შიგაკორპორაციულ ბრუნვაზე მოდის მთლიანი საერთაშორისო ექსპორტის დაახლოებით 1/3. ახორციელებენ რა სხვადასხვა ქვეყანაში განლაგებული თავიანთი საწარმოების საქმიანობის სპეციალიზაციასა და კოორდინაციას, ისინი მნიშვნელოვან ზეგავლენას ახდენენ საერთაშორისო ვაჭრობაზე.

1.4. საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშემწყობი ორგანიზაციები

მსოფლიო ბაზარზე სავაჭრო წინააღმდეგობათა აღმოსაფხვრელად და სამართლებრივ საფუძველზე საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციების განსახორციელებლად, აგრეთვე გარკვეული გარანტიების უზრუნველსაყოფად, მსოფლიოს ქვეყნებმა შექმნეს საერთაშორისო ორგანიზაციები. ამ ორგანიზაციათა საქმიანობის მიზანია მსოფლიო ვაჭრობის გამარტივება. მათი უმეტესი ნაწილი მხარს უჭერს თავისუფალი ვაჭრობის ფუნდამენტურ პრინციპს. თავისუფალი ვაჭრობა გულისხმობს ისეთ საერთაშორისო ვაჭრობას, რომელიც არაა დაბრკოლებული რაიმე შემზღუდავი ზომებით. თავისუფალი ვაჭრობის მხარდამჭერნი თვლიან, რომ მისი გამოყენებისას, საბოლოოდ იგებს ყველა, ვინაიდან საქონლისა და მომსახურების უფრო ეფექტიანად მწარმოებელ სახელმწიფოებს საშუალება ეძლევათ გაცვალონ

ისინი იმ საქონელსა და მომსახურებაზე, რომელთა საკუთარი წარმოება დიდ ხარჯებთანაა დაკავშირებული.

საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშემწყობ ძირითად ორგანიზაციებს მიეკუთვნება: საერთაშორისო სავაჭრო პალატა, გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია, გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია, ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი და სხვა.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატა (International Chamber of Commerce, ICC) ჩამოყალიბდა 1920 წელს საერთაშორისო არასამთავრობო ორგანიზაციების მიერ. მისი ადგილსამყოფელია ქ. პარიზი (საფრანგეთი). იგი აერთიანებს სხვადასხვა ქვეყნის საქმიან წრეებსა და ცალკეულ ფირმებს. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საქმიანობის ძირითადი ამოცანაა სხვადასხვა ქვეყნებს შორის ვაჭრობის პირობების გაუმჯობესებაში ხელშეწყობა და საერთაშორისო ეკონომიკური პრობლემების გადაჭრა.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატას, გაეროს წესდებით, აქვს საკონსულტაციო სტატუსი. თავისი ფასდაუდებელი პუბლიკაციებით მას მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაში. განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს მის მიერ დამუშავებულ "სავაჭრო ტერმინების განმარტებათა საერთაშორისო წესებს". ისინი ცნობილია "INCOTERMS"-ის ტერმინების სახელწოდებით.

გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია (United Nations Commission of International Trade Lave, UNCITRAL) ჩამოყალიბდა გაეროს მიერ 1966 წელს მიღებული გადაწყვეტილების საფუძველზე. იგი ფუნქციონირებს 1968 წლის 1 იანვრიდან და ხელს უწყობს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის უნიფიკაციასა და პროგრესულ ჰარმონიზაციას. მისი ადგილსამყოფელია ქ. ვენა (ავსტრია). კომისიაში შემავალი ქვეყნები განაწილებულნი არიან 5 ჯგუფად: 1. აფრიკის; 2. აზიის; 3. აღმოსავლეთ ევროპის; 4. ლათინური ამერიკის; 5. დასავლეთ ევროპისა და სხვა სახელმწიფოები.

"UNCITRAL"-ს გამოქვეყნებული აქვს საერთო კრებული, რომელშიც თავმოყრილია მისი საქმიანობის შედეგები, აღწერილია საქმიანობის ხერხები, განხილულია ჰორმონიზაციის პროგრამით განსაზღვრული ცალკეული საკითხები, მოყვანილია მის მიერ დამუშავებული და მიღებული

ყველა კონვენციისა და სხვა დოკუმენტების ტექსტები. გარდა ამ კრებულისა, UNCITRAL გამოსცემს ყოველწლიურ კრებულებს.

გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია (United Nations Conference of Trade and Development, UNCTAD) შეიქმნა 1964 წელს განვითარებადი ქვეყნების ზეწოლით. მისი მიზანია საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოება და მისი ზემოქმედებით განვითარებისა და სავაჭრო მოლაპარაკებების დაჩქარება. კონფერენცია იკრიბება ოთხ წელიწადში ერთხელ. მას აქვს ოპერატიულად მოქმედი ორგანოები: სამდივნო, UNCTAD -ის საბჭო და სპეციალური კომისიები სხვადასხვა ტექნიკურ საკითხებზე. სამდივნო ნაწილობრივ განლაგებულია ჟენევაში, ნაწილობრივ – ნიუ-იორკში. UNCTAD -ის საბჭო აერთიანებს მონაწილეთა შედარებით მცირე წრეს. მას ევალება რეკომენდაციების მიღება.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია მოქმედებს 1961 წლიდან. იგი შექმნილია ევროპის ეკონომიკური თანამშრომლობის ორგანიზაციის ბაზაზე, რომელიც, თავის მხრივ, შექმნილი იყო 1948 წელს მარშალის – აშშ-ის მიერ ევროპისათვის ეკონომიკური და პოლიტიკური დახმარების – გეგმის განსახორციელებლად. ორგანიზაციაში შედიოდნენ ევროპის სახელმწიფოები, ხოლო აშშ და კანადა წარმოდგენილნი იყვნენ დამკვირვებლის სტატუსით. ამ ორგანიზაციამ მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანა დასავლეთ ევროპის განვითარებაში, ამიტომ მისი მნიშვნელობის ასამაღლებლად 1960 წელს მას შეუერთდნენ აშშ, კანადა და გადაწყდა მისი ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციად გარდაქმნის საკითხი. შემდგომში ამ ორგანიზაციაში შევიდნენ იაპონია, ავსტრალია, ფინეთი და ახალი ზელანდია.

ორგანიზაციის უმაღლესი ორგანოა მინისტრთა საბჭო, რომლის გადაწყვეტილებებს ერთხმად იღებენ. შექმნილია აგრეთვე აღმასრულებელი კომიტეტი და სხვადასხვა სპეციალიზებული კომიტეტები. მათგან უშუალოდ ვაჭრობის საკითხზე მუშაობს სამი კომიტეტი: ვაჭრობის კომიტეტი, აღმასრულებელი კომიტეტის სპეციალური სესია და განვითარებაში დახმარების აღმოჩენის კომიტეტი.

ვაჭრობის კომიტეტი იხილავს ორგანიზაციაში მონაწილე ქვეყნების გრძელვადიან სავაჭრო პოლიტიკასა და მიმდინარე საკითხებს. აღმასრულებელი კომიტეტის სპეციალური სესია ახორციელებს ეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინაციას. განვითარებაში დახმარების აღმოჩენის კომიტეტი დასაქმებულია განვითარებად ქვეყნებში ფინანსური რესურსების

ტრანსფერტის პრობლემებით.

ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციაში მონაწილე ქვეყნებზე მოდის მსოფლიო წარმოების დაახლოებით 2/3, ამიტომ იგი მსოფლიო მეურნეობაში ცენტრალურ როლს თამაშობს. მისი შტაბ-ბინა პარიზშია.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია (World Trade Organization, WTO) 1995 წლის 1 იანვრამდე "გენერალური შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ" (General Argemeent of Tariffs and Trade, GATT) სახელწოდებით მოქმედი ორგანიზაციის საქმის გამგრძელებელი და მემკვიდრეა. GATT ხელმოწერილია 1947 წელს ჟენევაში 23 სახელმწიფოს მიერ. იგი მოიცავს შეთანხმებას სავაჭრო პოლიტიკის შესახებ, რომელიც უნდა განხორციელდეს საერთაშორისო ვაჭრობის დროს ამ შეთანხმებაში მონაწილე ქვეყნების მიერ. მასში აგრეთვე შედის ურთიერთდათმობების ჩამონათვალი, რომლის საფუძველზე ამ ორგანიზაციის მონაწილე სახელმწიფოები დებენ ორმხრივ შეთანხმებას.

GATT/WTO-ს საქმიანობის საფუძველია საქონლისა და მომსახურების ბაზარზე ყველაზე ხელსაყრელი რეჟიმის შექმნა. საბაჟო ტარიფების შემცირების პირველი ფართომასშტაბიანი გადაწყვეტილება მიღებული იყო ე.წ. კენედი-რაუნდის (1962-1967 წწ.) მოლაპარაკებების დროს. იმავე პერიოდში დადგა დამცავი ზომების აუცილებლობის საკითხი, ხოლო 1967 წელს თავისუფალი ვაჭრობის მომხრეთა მიერ სანქციონირებული იყო ანტიდემპინგური ტარიფების გამოყენება. ტოკიოს რაუნდით (1973–1980 წწ.) შემცირდა სატარიფო (სამრეწველო საქონელზე 8 წლის განმავლობაში 33%-ით) და არასატარიფო ბარიერები. ურუგვაის რაუნდი (1986–1994 წწ.) ითვალისწინებს სამრეწველო საქონელზე ტარიფების 1/3-ით შემცირებას, მომსახურებით ვაჭრობის ლიბერალიზაციასა და ინტელექტუალური საკუთრების დაცვის ღონისძიებათა გამკაცრებას.

GATT/WTO ხელმძღვანელობს დისკრიმინაციის დაუშვებლობის პრინციპით: ეს ნიშნავს, რომ ამ ორგანიზაციის მონაწილე რომელიმე ქვეყნის მიერ მეორე ქვეყნისათვის მიცემული ნებისმიერი უპირატესობა უნდა გავრცელდეს ამ ორგანიზაციაში მონაწილე ყველა დანარჩენ ქვეყანაზე.

1995 წლის დეკემბრის მდგომარეობით WTO-ს სრულუფლებიანი მონაწილეა 110 ქვეყანა, ხოლო 13 სახელმწიფო შეიძლება გახდეს ამ ორგანიზაციის წევრი GATT-ის ურუგვაის რაუნდის შეთანხმების საბოლოო

შედეგების რატიფიკაციის დამთავრების შემდეგ. საქართველო ამ ორგანიზაციაში მიღებულია დამკვირვებლის სტატუსით. WTO-ს წესებით ამჟამად რეგულირდება მსოფლიო ვაჭრობის 90%-ზე მეტი. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ადგილსამყოფელია ქ. ჟენევა.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი (International Monetary Fund, IMF) საერთაშორისო სავალუტო ორგანიზაციაა, რომელსაც აქვს გაეროს სპეციალიზირებული დაწესებულების სტატუსი. იგი შეიქმნა 1944 წელს ბრეტონ-ვუდსში (აშშ) სავალუტო-საფინანსო კონფერენციის გადაწყვეტილებით. ოპერაციებს აწარმოებს 1947 წლიდან. მისი მმართველობა იმყოფება ვაშინგტონში (აშშ), აქვს ფილიალები ქ. პარიზში, ჟენევასა და ნიუ-იორკში (გაეროში). წესდების თანახმად, ფონდი შექმნილია საერთაშორისო სავალუტო თანამშრომლობის ხელშეწყობის, ქვეყანათა შორის სავალუტო-საანგარიშსწორებო რეგულირების, მასში შემავალი ქვეყნების საგადასახდელო ბალანსების წონასწორობის დაცვისა და მათი ვალუტების კურსების რეგულირების მიზნით. საერთაშორისო სავალუტო ფონდი სესხს აძლევს საგადასახდელო ბალანსში დეფიციტის მქონე ქვეყნებს.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ძირითადი კაპიტალი წარმოიქმნება მასში გაერთიანებული ქვეყნების შენატანების (კვოტების) საფუძველზე. კვოტების ზომები განისაზღვრება მსოფლიო ვაჭრობაში ქვეყნის ეკონომიკური მნიშვნელობის გათვალისწინებით.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ამოცანაა ვალუტების კურსების რეგულირება. სავალუტო კრიზისების აღმოსაფხვრელად ფონდი მასში გაერთიანებულ ქვეყნებს აძლევს კრედიტებს.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მთავარი პრობლემა იყო და არის საერთაშორისო ლიკვიდურობის პრობლემის უზრუნველყოფა. მასში იგულისხმება ქვეყანათა უნარი შეუფერხებლად განახორციელონ ანგარიშსწორება საგარეო სავაჭრო და სხვა საერთაშორისო ოპერაციებში და საგადასახდელო ბალანსის აქტიური სალდო თავისუფლად გადაიყვანონ ანგარიშსწორების საშუალებად გამოყენებულ ვალუტებში.

რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი (International Bank Reconstruction and Development, IBRD), რომელსაც არაოფიციალურად მსოფლიო ბანკს უწოდებენ, გაეროს სპეციალიზებული დაწესებულებაა. მისი მმართველობა იმყოფება ვაშინგტონში (აშშ). იგი შეიქმნა საერთაშორისო სავალუტო ფონდთან ერთად, 1944 წელს ბრეტონ-

ვუდსში (აშშ). ოპერაციებს აწარმოებს 1946 წლის ივნისიდან. აქვს სააქციო საზოგადოების ფორმა, რომლის მონაწილენი მხოლოდ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის წევრები არიან. ბანკის კაპიტალში ქვეყნები მონაწილეობენ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კაპიტალში მათი წილის პროპორციულად.

მსოფლიო ბანკის მიზანია ხელი შეუწყოს მასში მონაწილე ქვეყნების (პირველ რიგში ნაკლებად განვითარებული ქვეყნების) საწარმოო ძალების განვითარებას. ასეთი ხელშეწყობა ხორციელდება კერძო კაპიტალის ექსპორტისათვის გარანტიის მიცემის ან მასში უშუალო მონაწილეობის გზით.

მსოფლიო ბანკის საქმიანობას აფართოებს "განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია" (შეიქმნა 1960 წელს), "საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია" (შეიქმნა 1956 წელს), და "ინვესტიციების გარანტირების საერთაშორისო სააგენტო" (შეიქმნა 1988 წელს).

მსოფლიო ბანკის გარდა, მოქმედებს მრავალი რეგიონული ბანკი: რეკონსტრუქციისა და განვითარების ევროპული ბანკი, რომელიც დახმარებას უწევს აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნებს; განვითარების აზიური ბანკი (მას ძირითადად იაპონია აფინანსებს), რომელიც ეხმარება აზიის განვითარებად ქვეყნებს და სხვა.

ყველა აღნიშნული ბანკი კვაზისახელმწიფოებრივია. მათთან ერთად საერთაშორისო კრედიტებს გასცემს კერძო საბანკო სისტემა.

საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშემწყობი ორგანიზაციების როლში გამოდიან რეგიონულ სავაჭრო ბლოკები (მაგალითად, ევროკავშირი)— ქვეყანათა ორგანიზაციები, რომლებიც აუქმებენ სავაჭრო ბარიერებს თავიანთ წევრ ქვეყანათა შორის და ადგენენ სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობის ერთიან წესებს.

ფორმალური ორგანიზაციების გარდა, საერთაშორისო ვაჭრობას ხელს უწყობს ზოგიერთი ქვეყნის მიერ უმაღლეს დონეზე ორგანიზებული სავაჭრო პარტნიორებთან ეკონომიკური შეხვედრები. ასეთ შეხვედრებზე განიხილება სავაჭრო ურთიერთობათა დაუბალანსებლობის, ვალუტის გაცვლის კურსის, საბაჟო ტარიფებისა და ზოგიერთი სხვა საკითხები, რომელთა ზემოქმედებით ყალიბდება სავაჭრო ურთიერთობანი.

1. მსოფლიო მეურნეობა შრომის საერთაშორისო დანაწილებაზე დაფუძნებული საწარმოო-სავაჭრო და ფინანსური ურთიერთობებით გადახლართული ეროვნული მეურნეობებისა და სხვა სამეურნეო სუბიექტების ერთობლიობაა. იგი ჩამოყალიბდა კაპიტალიზმის აღმავლობის პერიოდში და ისტორიულად საბაზრო ეკონომიკის კანონებზეა დამყარებული.
2. თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობისათვის დამახასიათებელია ცვლილება განვითარებული ქვეყნების ძალთა თანაფარდობაში და განვითარებადი ქვეყნების ეკონომიკური დიფერენციაცია; ტრანსნაციონალური და მრავალნაციონალური კორპორაციების არსებობა; მონოპოლიათა შორის კონკურენტული ბრძოლის გამძაფრება და კაპიტალის ცენტრალიზაცია; ცალკეული სფეროებისა და დარგების, ეკონომიკური სტრუქტურების მოდერნიზაცია და რეკონსტრუქცია; წარმოების ახალ ტექნიკურ ტიპზე გადასვლა მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის ზემოქმედების შედეგად.
3. საერთაშორისო ვაჭრობა ეროვნული ბაზრებისა და ეროვნული მეურნეობების ჩამოყალიბების, შრომის საერთაშორისო დანაწილებისა და სასაქონლო-ფულად ურთიერთობათა აღმოცენების შედეგია. იგი მოიცავს ყიდვა-გაყიდვის პროცესების ერთობლიობას, რომელიც ხორციელდება სხვადასხვა ქვეყანაში მყოფ მყიდველთა, გამყიდველთა და შუამავალთა შორის. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარება ხელს უწყობს შრომის საერთაშორისო დანაწილების შემდგომ გაღრმავებას, ეროვნული მეურნეობების რესურსების ეფექტიან გამოყენებასა და ქვეყნისშიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტის ზრდას. იგი წარმოების გაფართოების ხელშემწყობი ფაქტორია.
4. საერთაშორისო ვაჭრობა სხვადასხვა ქვეყანათა შორის საქონლისა და მომსახურების ექსპორტისა და იმპორტის მრავალმიმართულებიან ნაკადებს მოიცავს. ექსპორტი გულისხმობს საქონლისა და მომსახურების გატანას უცხოეთში გასაყიდად, ხოლო იმპორტი კი პირიქით - მათ შემოტანას საზღვარგარეთიდან. ქვეყნის ექსპორტსა და იმპორტს შორის სხვაობას წმინდა ექსპორტი ეწოდება. იგი შეიძლება იყოს დადებითი და უარყოფითი. დადებითი წმინდა ექსპორტი ხელს უწყობს ქვეყნისშიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტის მატებას, ხოლო უარყოფითს საწინააღმდეგო მოქმედება აქვს.
5. საერთაშორისო ვაჭრობა, ქვეყნისშიგა ვაჭრობისაგან განსხვავებით,

გარკვეული თავისებურებებით სასიათდება, რომელთა შორის ძირითადია: სხვაობა რესურსების მობილურობაში, ეროვნული ვალუტების არსებობა, ცალკეული ქვეყნებისა და ქვეყანათა ჯგუფების პოლიტიკა.

6. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე მოქმედებს უამრავი ფაქტორი, რომელთაგან ძირითადია: გეოგრაფიული პირობები და ბუნებრივ რესურსებში სხვაობა; მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი; მასობრივი წარმოების ორგანიზაცია და კაპიტალის გატანა.
7. თანამედროვე ეტაპზე განსაკუთრებული ადგილი უკავია კაპიტალის გატანას. იგი გულისხმობს ეროვნულ საზღვრებს გარეთ კაპიტალის წრებრუნვის ყველა სტადიის გატანას. მისი ძირითადი ფორმებია: პირდაპირი ინვესტიციები, საპორტფელო ინვესტიციები, კრედიტი და სესხი.
8. მსოფლიო ბაზარზე სავაჭრო წინააღმდეგობათა აღმოსაფხვრელად, სამართლებრივ საფუძველზე საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციების განსახორციელებლად და გარკვეული გარანტიების უზრუნველსაყოფად შექმნილია სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციები: საერთაშორისო სავაჭრო პალატა, გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია, გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია, ეკონომიკური თანამშრომლობის და განვითარების ორგანიზაცია, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, საერთაშორისო სავალუტო ფონდი, რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი და სხვა.

საკონტროლო საკითხები

1. მსოფლიო მეურნეობის ცნება და მახასიათებელი ნიშნები;
2. მსოფლიო სამეურნეო სისტემის ძირითადი ცენტრები და ბრძოლა ლიდერობისათვის;
3. ტრანსნაციონალური კორპორაციები და მათი როლი მსოფლიო მეურნეობაში;
4. მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუცია და მისი როლი საერთაშორისო კონკურენციის გამძაფრებაში;
5. შიგა, საგარეო და საერთაშორისო ვაჭრობის ცნებები;
6. საერთაშორისო ვაჭრობის გამომწვევი მიზეზები;
7. წმინდა ექსპორტი და მისი ზემოქმედება ქვეყნის შიგა წმინდა ეროვნულ

პროდუქტზე;

8. საერთაშორისო ვაჭრობისათვის დამახასიათებელი თავისებურებანი;
9. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე მოქმედი ფაქტორები;
10. კაპიტალის გატანის მნიშვნელობა და ფორმები;
11. საერთაშორისო ორგანიზაციების როლი საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაში;
12. საერთაშორისო სავაჭრო პალატა;
13. გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია;
14. გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია;
15. ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია;
16. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია;
17. საერთაშორისო სავალუტო ფონდი;
18. რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი.

II თავი. საერთაშორისო ვაჭრობის ეკონომიკური საფუძველი

II. 1. შრომის საერთაშორისო დანაწილება და საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიები

თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო სისტემის ცვლილებებისა და წარმოების სტრუქტურაზე მეცნიერულ-ტექნიკური ზემოქმედების შედეგად იცვლება საერთაშორისო ვაჭრობის ხასიათი, ძლიერდება შრომის საერთაშორისო დანაწილება (შსდ), რომელიც საერთაშორისო ვაჭრობის ძირითადი მატერიალური საფუძველი და წინამძღვარია. თავის მხრივ, საერთაშორისო ვაჭრობა ხელს უწყობს სპეციალიზაციის განვითარებას, ცალკეული ქვეყნების რესურსების მწარმოებლურობის ამაღლებასა და წარმოების საერთო მოცულობის ზრდას. შრომის საერთაშორისო დანაწილების განსაკუთრებული თავისებურება გამოიხატება მასში მსოფლიოს ყოველი სახელმწიფოს მონაწილეობის შესაძლებლობაში. ამ შემთხვევაში ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონე როლს არ თამაშობს.

შრომის საერთაშორისო დანაწილება, თავისი არსით, წარმოების ორი პროცესის — დაყოფისა და გაერთიანების — დინამიკური ერთიანობაა. ერთიანი საწარმოო პროცესი მუდამ შეიძლება დაიყოს შედარებით დამოუკიდებელ და განცალკევებულ ფაზებად, რომლებიც ცალკეულ ქვეყნებსა და რეგიონებში იქნება კონცენტრირებული. ამასთან ერთად, შრომის საერთაშორისო დანაწილება მოითხოვს ერთიანი საწარმოო პროცესის შემადგენელი, მაგრამ განცალკევებული წარმოებებისა და ტერიტორიულ-საწარმოო კომპლექსების გაერთიანებას, რაც შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მონაწილე ქვეყნების ურთიერთკავშირების დამყარებაში გამოიხატება. ე.ი. შრომის საერთაშორისო დანაწილება ერთდროულად შრომის გაერთიანებას გულისხმობს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, შრომის საერთაშორისო დანაწილების ძირითად ფორმებს მიეკუთვნება შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია და შრომის საერთაშორისო კოოპერირება.

შრომის საერთაშორისო დანაწილების მამოძრავებელი ძალაა შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება. მისი მიზანია წარმოების ეფექტიანობის ამაღლება. შრომის საერთაშორისო დანაწილება ემყარება ცალკეული ქვეყნის მიერ ამა თუ იმ პროდუქციის წარმოების ეკონომიკურად

ხელსაყრელ სპეციალიზაციას და ქვეყანათა შორის წარმოების შედეგების გაცვლას (ვაჭრობას) მოითხოვს.

მსოფლიოს ყველა ქვეყნისათვის შრომის საერთაშორისო დანაწილების ძირითად მამოძრავებელ მოტივს მიეკუთვნება ამ პროცესში მონაწილეობის შედეგად მიღებული მოგება. თანამედროვე ეტაპზე შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში აგრეთვე ჩადებულია საერთო საკაცობრიო მოტივი. იგი ითვალისწინებს ყველა ქვეყნის ერთობლივი ძალებით ადამიანთა გლობალური პრობლემების გადაწყვეტას. ასეთ პრობლემებს მიეკუთვნება: გარემოს დაცვა, სურსათის დეფიციტის ლიკვიდაცია, კოსმოსის ათვისება და სხვა.

არსებული პროგნოზებითა და გაანგარიშებით დადგენილია, რომ შემდგომში შრომის საერთაშორისო დანაწილება კიდევ უფრო გაღრმავდება (II.1 ცხრილი). შესაბამისად, ადგილი ექნება საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებასაც.

II.1 ცხრილი

შრომის საერთაშორისო დანაწილების ტემპების კოეფიციენტები[x]

	1971-1980 წწ.	1981-1990 წწ.	1991-2000 წწ.
მსოფლიო მთლიანად	1.08	1.21	1.08
მრეწველობით განვითარებული ქვეყნები	1.11	1.31	1.15
განვითარებადი ქვეყნები	0.99	1.03	0.80

შსდ-ის ტემპების კოეფიციენტები გაანგარიშება გარკვეულ პერიოდში საქონლის ექსპორტის მოცულობის ინდექსების ერთობლივი ერთეული პროდუქტის მოცულობის ინდექსებზე გაყოფით. კოეფიციენტებიგაანგარიშებულია ამერიკელი ეკონომისტების ვ. ლეონტიევისა და ფ. დუბინის პროგნოზების საფუძველზე.

პროგნოზების მიხედვით მომავალში ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნები საქონელს ძირითადად აწარმოებენ უცხო ქვეყანათა მომხმარებლებისათვის, ხოლო შიგა მოთხოვნილება დაკმაყოფილდება იმპორტის

[x] მოყვანილია წყაროდან: Основы внешнеэкономических знаний. М., 1994, გვ.23

ხარჯზე. განვითარებად ქვეყნებში მოსალოდნელია შიგა ბაზრის სწრაფი, მაგრამ ექსტენსიური განვითარება. აღნიშნული გარემოების გამო, ამ ქვეყნებში წარმოების განვითარების მაღალი ტემპების მიუხედავად, მე-20 საუკუნის ბოლოსათვის მოსალოდნელია შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში განვითარებადი ქვეყნების მონაწილეობის დონის შემცირება.

შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მონაწილეობით სახელმწიფოები ხელს უწყობენ წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებას ცალკეულ ქვეყანათა ხარჯების განსხვავებათა შედეგად. საერთაშორისო ვაჭრობის ეფექტიანობა შეიძლება განისაზღვროს ექსპორტისათვის განკუთვნილი პროდუქტის წარმოებაზე დახარჯული წარმოების ფაქტორების ღირებულების შედარებით იმ პროდუქტის წარმოებაზე დახარჯული წარმოების ფაქტორების ღირებულებასთან, რომელთა შეცვლა იმპორტით შეიძლება. თუ ერთი ქვეყნის მიერ მეორე ქვეყანაში პროდუქტის შესყიდვა უფრო იაფი ჯდება, ვიდრე იმავე საქონლის საკუთარ ქვეყანაში წარმოება, მაშინ ადგილი აქვს ეკონომიკურ ეფექტს და სწორედ ესაა შრომის საერთაშორისო დანაწილებისა და, შესაბამისად, საერთაშორისო ვაჭრობის ეკონომიკური საფუძველი.

ყველა ქვეყნისათვის შრომის საერთაშორისო დანაწილებისა და საერთაშორისო ვაჭრობის მომგებიანობა დასაბუთებულია სხვადასხვა თეორიებით. ერთ-ერთ ასეთ უძველეს თეორიას მიეკუთვნება მერკანტილიზმი, რომელიც 1500-1800 წწ. წარმოადგენდა ეკონომიკური აზროვნების საფუძველს. ამ თეორიის თანახმად, ქვეყნის კეთილდღეობა წარმოების განვითარებაზე კი არაა დამოკიდებული, არამედ სხვა ქვეყანაში საქონლის გატანაზე და ამ გზით ფულის დაგროვებაზე. ქვეყნის სიმდიდრე განისაზღვრება მის მფლობელობაში არსებული ფასეულობებით, რომელიც ჩვეულებრივ ოქროს სახით გამოიხატება. სახელმწიფოებმა უნდა განახორციელონ მეტი ექსპორტი, ვიდრე იმპორტი და ამ შემთხვევაში ისინი მიიღებენ სავაჭრო ბალანსის აქტიურ სალდოს ოქროს სახით სავაჭრო ბალანსის დეფიციტის მქონე ქვეყნების ხარჯზე.

უკანასკნელ პერიოდში ნეომერკანტილიზმის ტერმინი გამოიყენება იმ ქვეყნების მიმართ, რომლებიც ცდილობენ იქონიონ აქტიური სავაჭრო ბალანსი რაიმე სოციალური ან პოლიტიკური მიზნის მისაღწევად.

ა. სმითმა გააკრიტიკა მერკანტილისტური თეორია და აღნიშნა, რომ ქვეყნის რეალური სიმდიდრე მის მოქალაქეთათვის ხელმისაწვდომი საქონელი და მომსახურებაა. მან დაამუშავა აბსოლუტური უპირატესობის

თეორია და დაამტკიცა, რომ საერთაშორისო გაცვლის შეზღუდვა არაგონივრულია.

ქვეყანას შეიძლება ჰქონდეს პროდუქტის წარმოების ბუნებრივი უპირატესობა მის მფლობელობაში არსებული ზოგიერთი რესურსის შედეგად. ამიტომ ა. სმითი მიუთითებდა სხვა ქვეყანაში იმ საქონლის შესყიდვის მიზანშეწონილობაზე, რომლის წარმოების უპირატესობა ამ ქვეყანას აქვს. შემდგომში ეს დებულება განავითარა დ. რიკარდომ, რომელმაც დაამუშავა მოძღვრება საგარეო ვაჭრობის შესახებ. ა. სმითისა და დ. რიკარდოს თეორიები საგარეო ვაჭრობის მომგებიანობის შესახებ დაფუძნებულია ხარჯების განსხვავებაზე, მაგრამ დ. რიკარდომ ამასთან დაასაბუთა, რომ ქვეყანა უნდა დასპეციალდეს იმ პროდუქტის წარმოებაზე, რომელშიც მას ხარჯების მხრივ ყველაზე დიდი უპირატესობა აქვს. დ. რიკარდოს აზრით, ქვეყნისათვის არაა მიზანშეწონილი იმ პროდუქტის წარმოებაც კი, რომლის ხარჯები ნაკლებია სხვა ქვეყნებთან შედარებით, თუ ამ ქვეყანას შეუძლია ისეთი პროდუქტის წარმოება, რომლის ხარჯების სხვაობა უფრო მაღალი იქნება სხვებთან შედარებით.

დ. რიკარდოს მიერ ჩამოყალიბებული შეფარდებითი უპირატესობის თეორია საერთაშორისო ვაჭრობის უნივერსალურ თეორიას არ წარმოადგენს, ვინაიდან მასში შეფარდებითი ხარჯების სხვაობის დასაბუთებისას გათვალისწინებულია მხოლოდ ბუნებრივი პირობები. როგორც ცნობილია, წარმოების ხარჯები მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული წარმოების ტექნიკურ დონეზე, მეურნეობის სტრუქტურაზე და ა.შ., ეი. შეძენილ უპირატესობაზე. აღნიშნულის გამო, მსოფლიო ბაზარზე გადამამუშავებული მრეწველობის პროდუქციის გასაღებისას უპირატესობა ეკონომიკურად მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს აქვთ. გარდა ამისა, აბსოლუტური უპირატესობის მოპოვებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ქვეყნის ზომა. ქვეყნის ზომის თეორიის თანახმად, დიდი ფართობის მქონე ქვეყნებს ახასიათებს მრავალფეროვანი კლიმატური და ბუნებრივი პირობები, რის შედეგად მათ, მცირე ქვეყნებისაგან განსხვავებით, თვითუზრუნველყოფის მაღალი შესაძლებლობა აქვთ.

დ. რიკარდოს დამსახურებას მიეკუთვნება ყოველი ქვეყნისათვის პროდუქტის გაცვლის მიზანშეწონილი ფასის ზონის დადგენა, ხოლო თვით გაცვლის ფასი განსაზღვრა ს. მილმა, რომელმაც მოთხოვნისა და მიწოდების საფუძველზე ჩამოაყალიბა ინტერნაციონალური ღირებულების თეორია (იხ. IV.1 პარაგრაფი).

ა. სმითის, დ. რიკარდოსა და ს. მილის ანალიზი საგარეო ვაჭრობის შესახებ ემყარება შრომითი ღირებულების თეორიას, რომელსაც განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები უარყოფენ. ამასთან, XIX საუკუნის კლასიკური ანალიზი არ ხსნის ქვეყნის შეფარდებითი უპირატესობის მიზეზებს. ამ ხარვეზის აღმოსაფხვრელად XX საუკუნის დასაწყისში ჩამოყალიბდა წარმოების ფაქტორების თეორია, რომლის თანახმად, წარმოებული საქონლის ღირებულება დამოკიდებულია წარმოების სამი ფაქტორის (შრომა, კაპიტალი და მიწა) გამოყენებით მიღებულ შემოსავალზე.

წარმოების ფაქტორების თეორიის ჩამოყალიბებაში მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანეს ე. ჰეკშერმა, ბ. ოლინმა და პ. სამუელსონმა. ე. ჰეკშერმა დაადგინა, რომ საერთაშორისო გაცვლა ხდება წარმოების ფაქტორების შედარებითი სიუხვისა ან შედარებითი იშვიათობის გამო. წარმოების ფაქტორები სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა რაოდენობითაა წარმოდგენილი, ამიტომ მათი ფასი განსხვავდება ქვეყნების მიხედვით. შესაბამისად, სხვადასხვა ფასი ექნება მათ მიერ წარმოებულ (მათ შორის ერთსა და იმავე) პროდუქტს. მაგალითად, თუ ქვეყანა მდიდარია კაპიტალით, მაშინ ამ ქვეყანაში იაფია კაპიტალტევადი პროდუქტის წარმოება, ხოლო იაფი მუშახელის შემთხვევაში იაფი იქნება შრომატევადი პროდუქტის წარმოება. შესაბამისად, ქვეყანა დასპეციალდება იმ პროდუქტის წარმოებაზე, რომლისთვისაც მას აქვს იაფი წარმოების ფაქტორები და შემოიტანს იმ პროდუქტს, რომლის წარმოების ფაქტორები სხვა ქვეყანაში უფრო იაფია.

ე. ჰეკშერის ანალიზის დაზუსტების შედეგად ბ. ოლინმა აღნიშნა, რომ საერთაშორისო გაცვლა წარმოადგენს ჭარბი ფაქტორების გაცვლას იშვიათ ფაქტორებზე. წარმოების ფაქტორების მობილურობის სირთულის გამო, იგი საქონლის მობილურობით იცვლება. შორეულ პერსპექტივაში საერთაშორისო გაცვლამ უნდა გამოიწვიოს წარმოების ფაქტორების გათანაბრება. ოლინი-ჰეკშერის მიერ ჩამოყალიბებულ თეორიას წარმოების ფაქტორების თანაფარდობის თეორია ეწოდება. ამ თეორიიდან გამომდინარე, პ. სამუელსონმა ჩამოაყალიბა შემდეგი თეორემა: წარმოების ფაქტორების ერთგვაროვნების, ტექნიკის იდენტურობის, სრულყოფილი კონკურენციისა და საქონლის სრული მობილურობის შემთხვევაში საერთაშორისო გაცვლა ათანაბრებს წარმოების ფაქტორების ფასს. ამ თეორემას სამი ეკონომისტის — ე. ჰეკშერის, ბ. ოლინისა და პ.

სამუელსონის სახელების შესაბამისად, დაერქვა HOS თეორემა.

წარმოების ფაქტორების თეორემა ძალიან შეესაბამება ეკონომიკური ზრდის განმარტებას, რომელიც საწარმოო ფუნქციებითაა (კერძოდ, კობი დუგლასის საწარმოო ფუნქციითა) წარმოდგენილი. მიუხედავად ამისა, მასში მნიშვნელოვანი გამარტივებებია დაშვებული, ვინაიდან ეკონომიკური ზრდა დამოკიდებულია არა მარტო გამოყენებული წარმოების ფაქტორების რაოდენობაზე, არამედ მათ ხარისხზე, ეფექტიან შერამებაზე, მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესზე, მოთხოვნაზე, ბაზრის მახასიათებელ მაჩვენებლებზე და სხვა უამრავ ფაქტორზე. HOS თეორემის აღნიშნული ნაკლოვანებების აღმოფხვრის მიზნით, ნეოკლასიკური მიმართულების ეკონომისტებმა იგი განავითარეს წარმოების ფაქტორების ხარისხის, ეროვნული ბაზრების მაჩვენებლების, ეროვნული მოთხოვნის სხვაობასთან საქონლის თანდათანობითი ადაპტაციის გათვალისწინებით.

შრომასა და კაპიტალს შორის კავშირების შესწავლამ გამოავლინა საექსპორტო კონკურენტუნარიანობის განსაცვიფრებელი შედეგი. მა-გალითად, ვ. ლეონტიევმა აღმოაჩინა, რომ აშშ-ის ყველაზე შრომატევად დარგები ყველაზე იღბლიანი ექსპორტიორები არიან იმ დარგებთან შედარებით, რომლებიც ძირითადად იმპორტული საქონლის კონკურენციას განიცდიან. ვინაიდან აშშ ითვლება შრომით რესურსებთან შედარებით კაპიტალის დიდ მფლობელად, ამიტომ ამ საოცარ შედეგს "ლეონტიევის პარადოქსი" უწოდეს. თვით ვ. ლეონტიევი ამ საოცრებას პარტნიორებთან შედარებით მაღალკვალიფიციური სამუშაო ძალით ხსნის. ე.ი. ამ შემთხვევაში ქვეყანა შეფარდებით უპირატესობას აღწევს კვალიფიცირებული შრომის გამოყენების შედეგად. შეფარდებითი უპირატესობის თეორიის გაღრმავების ამ კონცეფციას კომპეტენციის თეორია ეწოდება, რომლის თანახმად, ქვეყნები განახორციელებენ უფრო მეტი კვალიფიცირებული შრომის შემცველი პროდუქტების ექსპორტს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, კვალიფიცირებული შრომა საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობის ფაქტორის როლს ასრულებს.

წარმოების ფაქტორების ხარისხში არსებული განსხვავება ს ლინდერმა გააღრმავა ეროვნული ბაზრების განმასხვავებელი მახასიათებლების საფუძველზე. მისი მოსაზრებით, მეწარმე საქონელს აწარმოებს მხოლოდ იმისათვის, რომ უპასუხოს მკაფიოდ გამოკვეთილ მოთხოვნილებებს. ამის გამო, საქონელი იწარმოება ჯერ საკუთარი ეროვნული ბაზრისათვის და შემდგომ — უცხოეთში გასატანად. შესა-

ბამისად, შიგა ბაზრის მახასიათებლები, განსაკუთრებით კი მისი ზომა, წარმოქმნის შეფარდებით უპირატესობას. ფართო ეროვნული ბაზარი ხელს უწყობს ინოვაციებს, ეროვნული მასშტაბით სხვადასხვა საქონლის წარმოების განვითარებასა და შემდგომში მცირე ბაზრებზე მის გატანას, მასშტაბურ ეკონომიასა და საინფორმაციო ხარჯების შემცირებას. მცირე ქვეყნებში, პირიქით, საქონელმწარმოებლები იძულებულნი არიან დასპეციალდნენ იმ საქონლის წარმოებაზე, რომელიც ექვემდებარება სტანდარტიზაციას საერთაშორისო მასშტაბით.

შეფარდებითი ხარჯებისა და წარმოების ფაქტორების თეორიებში არაა ასახული საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა ყველა მიზეზი. განსაკუთრებით ეს ეხება წარმოების დაახლოებით ერთნაირი ხარჯებისა და წარმოების ფაქტორების ერთნაირი ღირებულების მქონე ქვეყანათა შორის ვაჭრობას. ამ შემთხვევის ასახსნელად ჩამოყალიბებულია რამდენიმე თეორია. ერთ-ერთი მათგანი ემყარება პროდუქტის დიფერენციაციის კონცეფციას, რომლის თანახმად რაც უფრო მაღალია დარგში პროდუქტის დიფერენციაციის დონე, მით უფრო მაღალია შიგადარგობრივი ვაჭრობის დონეც.

ზოგიერთმა მეცნიერმა შეფარდებითი უპირატესობის თეორია გააღრმავა შიგადარგობრივი შეფარდებითი უპირატესობებით. მაგალითად, პ. ტარაკანი თვლის, რომ იმ დარგებში, რომლებიც უფრო მეტად საჭიროებენ წარმოების ფაქტორებს, დიდია წარმოების ხარჯების დიფერენციაცია. ეს, თავის მხრივ, საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას იწვევს. თუ დარგს წარმოების ფაქტორებზე ნაკლები მოთხოვნა აქვს, მაშინ წარმოების ხარჯებში სხვაობა ნაკლებია და ამიტომ ამ შემთხვევაში უფრო მაღალია შიგადარგობრივი ვაჭრობის წილი. ამასთან, მხედველობაშია მისაღები მომხმარებელთა გემოვნების განსხვავებაზე დაფუძნებული პროდუქტის დიფერენციაცია.

საერთაშორისო ვაჭრობის თანამედროვე ნეოტექნოლოგიური თეორიებიდან აღსანიშნავია პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია. რ. ვერნონი ქვეყანათა დარგობრივი განსხვავებების ანალიზის დროს ყურადღებას ამახვილებს სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე გაწეულ დანახარჯებზე. მისი აზრით, ამ სამუშაოებზე შედარებით დიდი დანახარჯების მქონე დარგები აწარმოებენ სასიცოცხლო ციკლის ადრეულ სტადიაზე მყოფ პროდუქტს, რომლის წარმოების ტექნოლოგია უცნობია კონკურენტებისათვის. ეს პროდუქტი საერთაშორისო

ბაზარზე ხვდება საგარეო ვაჭრობის მეშვეობით. პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის შემდგომ ფაზებში მისი წარმოება ძასობრივ ხასიათს იღებს. რის შედეგად, აღგილობრიკი სიმძლავრეების უკმარისობის პირობებში, ეს საქონელი და მასთან ერთად კაპიტალიც გააქვთ სხვა ქვეყანაში. წარმოების ამგვარი გაფართოება და პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის გაგრძელება იძლევა მოგების გადიდების შესაძლებლობას. პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია, თავისი არსით, შეფარდებითი ხარჯების საფუძველზეა აგებული, მხოლოდ ამ შემთხვევაში იგი განვითარებულია სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯების ფაქტორის გამოყენებით.

ქვეყანათა მსგავსობის თეორიის თანახმად, შიგა ბაზარზე გამოვლენილი მოთხოვნილების საფუძველზე ახალი პროდუქტის დამუშავების შემდეგ საქონელმწარმოებელი ცდილობს მის გასაღებას თავისი ქვეყნის ბაზრის მსგავს ბაზრებზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების მომხმარებლებს, განვითარებადი ქვეყნების მომხმარებლებთან შედარებით, მეტი მიდრეკილება აქვთ მაღალხარისხოვანი და ძვირი საქონლის ყიდვისადმი.

საერთაშორისო გაცვლის კლასიკური მოდელი დამყარებულია თავისუფალ კონკურენციაზე, მაგრამ რეალურ პირობებში იგი არასრულყოფილია. აღნიშნულის გათვალისწინებით ფ. პერრუმ ჩამოაყალიბა საერთაშორისო შეუსაბამობისა და ასიმეტრიის თეორია. თავის მსჯელობაში ფ. პერრუ ეყრდნობა შემდეგ ფაქტს: საერთაშორისო გაცვლაში მონაწილე ქვეყნები არაერთნაირ მდგომარეობაში იმყოფებიან. უპირველესად, ისინი სხვადასხვა დონით არიან დამოკიდებულნი საერთაშორისო ვაჭრობაზე. მაგალითად, აშშ და იაპონია ნაკლებად არიან დამოკიდებულნი საერთაშორისო ვაჭრობაზე, ვიდრე დასავლეთ ევროპის ქვეყნები. საერთაშორისო ვაჭრობაზე განსაკუთრებით დიდად არიან დამოკიდებულნი ის ქვეყნები, რომელთაც მსოფლიო ბაზარზე გააქვთ მხოლოდ რამდენიმე პროდუქტი. მაგალითად, ერაყი, რომელიც ყიდის ნავთობს, მავრიტანია — რკინას, ზამბია სპილენძს და ა.შ.. აღნიშნულის გამო, ზოგიერთი ქვეყანა დამოკიდებულია საერთაშორისო ვაჭრობაზე, ზოგიერთი კი მასზე ზემოქმედებას ახდენს.

საერთაშორისო გაცვლაზე ამა თუ იმ ქვეყნის ზემოქმედების დონეებში არსებულ განსხვავებას თან ახლავს ე.წ. "სტრუქტურული უპირატესობის" მოვლენები, რომლებიც ვლინდება ერთი ქვეყნის (ან ქვეყანათა ჯგუფის)

ძიერ სხვა ქვეყნების ბაზრების მიმართ განზორციელებულ ასიმეტრიულ მოქმედებებში. მაგალითად, ეს შეიძლება გამოვლინდეს ფასწარმოქმნის დროს, როდესაც ესა თუ ის ქვეყანა ან მონოპოლია გამოდის "ფასის ლიდერის" როლში და დანარჩენებმა ანგარიში უნდა გაუწიონ მას.

თანამედროვე საერთაშორისო ურთიერთობები ადასტურებენ, რომ არათანასწორი ძალებისა და ინტერესების ურთიერთმოქმედების შედეგად, ქვეყნები ნამდვილად არათანაბარ მდგომარეობაში იმყოფებიან. ფ. პერრუს ანალიზით, შრომის საერთაშორისო დანაწილება არათანაბარი ძალების, განსხვავებული ინტერესების მქონე ქვეყანათა სტრატეგიული მიმართულებების კონფრონტაციის შედეგია. ყოველივე ეს კი ძალიანაა დაშორებული შეფარდებითი უპირატესობის მექანიკური თეორიიდან, რომელიც მხარს უჭერს და ამართლებს თავისუფალ ვაჭრობას.

საერთაშორისო შეუსაბამობისა და ასიმეტრიის თეორიიდან გამომდინარე, არავითარი გამართლება არა აქვს თავისუფალ ვაჭრობას, რომლის შედეგად განვითარებადი ქვეყნები კიდევ უფრო დამოკიდებულნი ხდებიან განვითარებულ ქვეყნებზე. შესაბამისად, ეს უკანასკნელნი მოიპოვებენ კიდევ უფრო მეტ უპირატესობას საერთაშორისო ვაჭრობაში.

საბოლოოდ უნდა აღინიშნოს, რომ თანამედროვე ეტაპზე შრომის საერთაშორისო დანაწილება და საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების აუცილებლობა არ შეიძლება აიხსნას რომელიმე ერთი ფაქტორით ან თეორიით, ამიტომ ეკონომისტები ამუშავებენ მრავალფაქტორიან მოდელებს, რომლებშიც სხვადასხვა პირობებია გათვალისწინებული.

II.2. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია შრომის საერთა-შორისო დანაწილების ერთ-ერთი ფორმაა. მასში იგულისხმება ქვეყანათა შორის შრომის ისეთი დანაწილება, რომლის დროსაც მსოფლიოში ერთგვაროვანი წარმოების კონცენტრაცია და შრომის განსაზოგადება იზრდება ერთგვაროვანი წარმოებების დიფერენციაციის, შრომის სულ უფრო ერთგვაროვანი პროდუქტების წარმოებების დამოუკიდებელ ტექნოლოგიურ პროცესებად, ცალკეულ დარგებად და ქვედარგებად გამოყოფის საფუძველზე. ამასთან, წარმოების მასშტაბები მნიშვნელოვნად აღემატება ქვეყნისშიგა მოთხოვნილებას. ფართომასშტაბიანი სპეციალიზებული წარ-

მოებები განაპირობებენ დიფერენცირებული ეროვნული კომპლექსების ურთიერთდამატებასა და შეზამებას. ყოველივე ეს კი საერთაშორისო ვაჭრობის ინტენსიფიკაციაში გამოისახება.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია ვითარდება საწარმოო და ტერიტორიული მიმართულებებით. თავის მხრივ, საწარმოო მიმართულებაში გამოყოფენ დარგთაშორის, შიგადარგობრივ და ცალკეულ საწარმოთა (კომპანიათა) სპეციალიზაციას, ხოლო ტერიტორიულში — მსოფლიო ბაზრისათვის ცალკეული პროდუქტებისა და მისი ნაწილების წარმოებაზე ცალკეული ქვეყნების, ქვეყანათა ჯგუფებისა და რეგიონების დასპეციალებას.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია ხორციელდება საგნობრივი, დეტალების მიხედვით და ტექნოლოგიური (სტადიური) სახით. საგნობრივი სპეციალიზაცია გულისხმობს გარკვეული სახის პროდუქტის დამზადების მთლიანი ციკლის ან მისი უმნიშვნელოვანესი ნაწილის ამა თუ იმ ქვეყანაში თავმოყრას. სპეციალიზაცია დეტალების მიხედვით ითვალისწინებს ცალკეული ქვეყნების დასპეციალებას ამა თუ იმ დეტალების წარმოებაზე. ტექნოლოგიური სპეციალიზაცია კი — ცალკეული ოპერაციების (მაგალითად, შედუღება, შეღებვა, აწყობა და ა.შ.) ან ტექნოლოგიური პროცესის გარკვეული სტადიის შესრულებაზე დასპეციალებას. სპეციალიზაციის ეს სახე ითვალისწინებს ნახევარფაბრიკატების დამზადებას, რომლებიც სხვა ქვეყნებში განლაგებულ საწარმოებში იგზავნება და იქ ხდება მათი მზადყოფნამდე მიყვანა.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია ხორციელდება დარგთაშორისი და შიგადარგობრივი ფორმებით. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია შრომის საერთაშორისო დანაწილების დინამიკური ფორმაა, ამიტომ იგი სისტემატურად იცვლება. თუ ადრე შრომის საერთაშორისო დანაწილება ხასიათდებოდა დარგთაშორისი სპეციალიზაციით, ამჟამად წარმოება შიგადარგობრივ სპეციალიზაციაზეა ორიენტირებული. ამასთან, თანამედროვე პირობებში სპეციალიზაცია არა მარტო ბუნებრივი რესურსების გამოყენებას ემყარება, არამედ იგი ძირითადად სამეცნიერო-ტექნიკური საქმიანობის შედეგებზეა დაფუძნებული.

დარგთაშორისი სპეციალიზაციის დროს მწარმოებელი და მომხმარებელი უშუალოდ არ არიან დაკავშირებულნი. პროდუქტი, რომლის წარმოებაზეა დასპეციალებული კომპანია, გამოიყენება სხვადასხვა ქვეყნის მომხმარებელთა მიერ. ასეთ სიტუაციაში, ბუნებრივია, ადგილი აქვს

გარკვეულ საქონელზე მოთხოვნისა და მიწოდების შეუსაბამობას. მდგომარეობა არსებითად იცვლება, როდესაც შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია ვითარდება შიგადარგობრივი ფორმებით, განსაკუთრებით დეტალების მიხედვით და ტექნოლოგიური სპეციალიზაციის დროს. ხშირ შემთხვევაში წარმოებული დეტალების, კვანძების, ნახევარფაბრიკატების გამოყენება შეუძლიათ მხოლოდ კონკრეტულ მომხმარებლებს. ამასთან, ეს ნაწარმი უნდა შეესაბამებოდეს მათ მიერ დადგენილ ტექნიკურ პარამეტრებს. აღნიშნული გარემოების გამო, მწარმოებელი და მომხმარებელი მჭიდრო ურთიერთკავშირშია და ურთიერთზემოქმედებას განიცდიან.

შიგადარგობრივი სპეციალიზაციის ერთ-ერთი მთავარი მიმართულებაა საგნობრივი სპეციალიზაცია. მაგალითად, აშშ-ის, ინგლისის, გრფ-ის, იაპონიის მსხვილი ფირმები და თვით ეს ქვეყნები დასპეციალებულნი არიან მოწყობილობის, საყოფაცხოვრებო ტექნიკის, სინთეზური მასალების გარკვეულ სახეობათა წარმოებაზე. ზოგიერთ დარგში სპეციალიზაცია ტიპური ზომების მიხედვით წარმოებს. მაგალითად, გფრ-ის ტრაქტორმშენებლობა დასპეციალებულია მცირე სიმძლავრის ტრაქტორების წარმოებაზე, ინგლისი – საშუალო სიმძლავრის ბორბლებიან ტრაქტორებზე, აშშ – განსაკუთრებით მძლავრ ბორბლებიან და მუხლუხა ტრაქტორებზე.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის განვითარებასა და ქვეყანათაშორისი საწარმოო კავშირების ინტენსიფიკაციას განსაკუთრებით ხელი შეუწყო მეცნიერულ-ტექნიკურმა პროგრესმა. კონტეინერული რევოლუციის შედეგად მნიშვნელოვნად დაჩქარდა ტვირთების გადაზიდვები და შემცირდა გადაზიდვების ღირებულება. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის გაღრმავებაზე აგრეთვე მნიშვნელოვნად მოქმედებს კავშირგაბმულობის საშუალებათა (ტელეფონის, ტელეგრაფის, რადიოსა და ტელევიზიის) სრულყოფა, თანამგზავრული კავშირების გამოყენება, საინფორმაციო სისტემების შექმნა ელექტროგამომთვლელი მანქანების ბაზაზე.

წარმოების სპეციალიზაციის ყველა სახე განსაკუთრებით განვითარებულია მანქანათმშენებლობაში. ეს აიხსნება შემდეგი მიზეზებით: 1. მანქანათმშენებლობის პროდუქცია გამოირჩევა კონსტრუქციული თავისებურებებით; მანქანა-დანადგარები, მოწყობილობა და მექანიზმები შედგება უამრავი დეტალის, კვანძისა და აგრეგატისაგან, რომელთა წარმოება მოითხოვს სპეციალიზაციას; 2. ამ პროდუქციას ახასიათებს რაოდენობრივი და ხარისხობრივი თავისებურებანი. მისი ნომენკლატურა მოიცავს ასეულ

ალასობით დასახელებას. ამასთან, ჯუელი მათგანის წარმოების მოცულობა სხვადასხვანაირია: ერიეული, წვრილ და მსხვილსერიული, მასობრივი წარმოება. კონსტრუქციული თავისებურებების გამო, მრავალი დეტალის, კვანძისა და აგრეგატის წარმოება მოითხოვს სხვადასხვა ქვეყნის ათეულობითა და ასეულობით საწარმოთა ურთიერთკავშირების უზრუნველყოფას. ამასთან, ზოგიერთი დეტალის წარმოება იმდენად რთულია, რომ მისი წარმოება მცირე რაიონებში და, შესაბამისად, ქვეყნებშია შესაძლებელი; 3. მანქანათმშენებლობის პროდუქციას ახასიათებს ტექნოლოგიური თავისებურებანი. ამის გამო ერთი და იგივე დეტალები იწარმოება სხვადასხვა ტექნოლოგიური პროცესების გამოყენებით.

წარმოების ქვეყნებში და საერთაშორისო სპეციალიზაციის ურთიერთკავშირების გამოსავლენად, აგრეთვე მისი ანალიზისათვის, საჭიროა ცნებების "დარგის საერთაშორისო სპეციალიზაცია" და "პროდუქტის საერთაშორისო სპეციალიზაცია" – გამიჯვნა. დარგობრივ ჭრილში შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციაში იგულისხმება შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში აქტიურად მონაწილე ნებისმიერი ქვეყნის მატერიალური წარმოების სფეროს დარგთა ერთობლიობა. ქვეყნის საერთაშორისო სპეციალიზაციის ხასიათის განმსაზღვრელი დარგები ერთდროულად საერთაშორისო მასშტაბით დასპეციალებული დარგებია. ე.ი. ისინი გამოხატავენ დარგის საერთაშორისო სპეციალიზაციის ცნებას. საერთაშორისო სპეციალიზაციის დარგებისათვის დამახასიათებელია წარმოების საერთო მოცულობაში ექსპორტის მაღალი წილი. გარდა ამისა, მოცემული ქვეყნის წარმოებაში ასეთი დარგების ხვედრითი წონა უფრო მაღალია, ვიდრე მათი წილი მსოფლიო წარმოებაში. უფრო მაღალია აგრეთვე შიგადარგობრივი სპეციალიზაციის დონეც.

დარგის საერთაშორისო სპეციალიზაციის შესაფასებლად გამოიყენება შეფარდებითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტი და საექსპორტო კვოტა დარგის წარმოებაში.

შეფარდებითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტი ქვეყნის ექსპორტში საქონლის ხვედრითი წონისა და მსოფლიო ექსპორტში ანალოგიური საქონლის ხვედრითი წონის თანაფარდობაა. იგი გამოისახება შემდეგი სახით

$$k_i = \frac{E_{ექ}}{E_{მ}}$$

სადაც K_i შეფარდებითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტია; E_{ij} – საქონლის (დარგის საქონელთა ერთობლიობის) ხვედრითი წონა ქვეყნის ექსპორტში; E_i – საქონლის (ანალოგიურ საქონელთა ერთობლიობის) ხვედრითი წონა მსოფლიო ექსპორტში.

შეფარდებითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტით წარმოიქმნება ქვეყნისათვის საქონლის საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და, შესაბამისად, დარგების საერთაშორისო სპეციალიზაციის მნიშვნელობის დადგენა.

საექსპორტო კვოტა ახასიათებს საგარეო ბაზარზე ეროვნული მრეწველობის გასვლის დონეს. იგი გამოისახება ექსპორტის ღირებულების შეფარდებით შიგა ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ღირებულებასთან. საექსპორტო კვოტის ზრდა მიუთითებს შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში ქვეყნის მონაწილეობის ზრდაზე, აგრეთვე პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის ამაღლებაზე.

ცნება "პროდუქტის საერთაშორისო სპეციალიზაცია" გულისხმობს ისეთ პროდუქტს, რომელიც წარმოების საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და კოოპერირების ორმხრივი და მრავალმხრივი შეთანხმებების საგანია, აგრეთვე ერთ ან რამდენიმე ქვეყანაში წარმოებული საქონელი, რომელიც ფარავს ამ საქონელზე მსოფლიო ბაზრის მოთხოვნილებას. ამ ცნებაში შედის იმ საერთაშორისო კომპანიების პროდუქციაც, რომელთა ფილიალები განლაგებულია სხვადასხვა ქვეყანაში და მათ შორის ადგილი აქვს შრომის საერთაშორისო დანაწილებას.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციაში ქვეყნის აქტიური და პასიური როლი ფასდება სპეციალიზაციაში მონაწილე დარგებით. თუ შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციაში ქვეყანა მონაწილეობს გადამამუშავებელი მრეწველობის პროგრესული დარგებით, მაშინ შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციაში მისი როლი მაღალი და აქტიურია. შესაბამისად, თუ ქვეყანა შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში წარმოდგენილია სოფლის მეურნეობისა და მომპოვებელი დარგებით, ეს შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციაში მის ჩაბმრჩენილობასა და პასიურ როლზე მიუთითებს.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის ხარისხობრივი მხარე მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული მსოფლიო ბაზარზე გასატანი საქონლის ნომენკლატურის მრავალფეროვნებაზე. ზოგადი წარმოდგენით საექსპორტო საქონლის ნომენკლატურის გაფართოება ჩვეულებრივ ქვეყნის ეკონო-

ალიზაციაზე მიუთითებს, ხოლო მისი შემცირება კი მკვეთრად გამოხატული საექსპორტო პროფილია. სინამდვილეში ეს მოვლენა დასტურდება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ნომენკლატურა ფართოვდება არასპეციალიზებულ ნაკეთობათა ხარჯზე. წარმოების საერთაშორისო სპეციალიზაციის დონის ამაღლებას ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ქვეყანა საექსპორტო საქონლის ნომენკლატურას აფართოებს საერთაშორისო სპეციალიზაციის ნაწარმის ხარჯზე და, ამასთან, მისი წილი ექსპორტი მოცულობაში იზრდება.

II.3. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის შედარებითი უპირატესობანი

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის მნიშვნელობის დაზუსტება და ანალიზი შეიძლება შედარებითი უპირატესობების განხილვის საფუძველზე. შედარებით უპირატესობაში იგულისხმება ქვეყნის უნარი აწარმოოს რომელიმე საქონელი თავის სავაჭრო პარტნიორებთან შედარებით უფრო დაბალი დროებითი ხარჯებით. თავის მხრივ, დროებითი ხარჯები რესურსების გამოყენების ფასია, რომელიც იზომება ამ რესურსების ალტერნატიული გამოყენებიდან ყველაზე საუკეთესო ვარიანტის ფასით. იმ შემთხვევაში, როდესაც ქვეყანა რომელიმე საქონელს აწარმოებს სხვა ნებისმიერ ქვეყანასთან შედარებით ერთეულ პროდუქტზე რესურსის ნაკლები რაოდენობითა და ფასით, ადგილი აქვს აბსოლუტურ უპირატესობას.

სპეციალიზაციის შედარებითი უპირატესობისაგან მიღებული სარგებლის თვალსაჩინოებისათვის დავუშვათ, რომ 1. მსოფლიო ეკონომიკა შედგება მხოლოდ ორი ქვეყნისაგან. მაგალითად, საქართველოსა და აზერბაიჯანისაგან; 2. ამ ორივე ქვეყანას შეუძლია ჩაისა და ხიმინდის წარმოება, მაგრამ სხვადასხვა ეკონომიკური ეფექტიანობით; 3. საქართველოსა და აზერბაიჯანის შიგა საწარმოო შესაძლებლობანი, მრუდების ნაცვლად, II.1 ნახაზზე წარმოდგენილი წრფეებითაა გამოსახული. ეი. გამარტივების მიზნით ზრდადი ხარჯების კანონის ნაცვლად მუდმივი ხარჯებია გამოყენებული. ასეთი შენაცვლების შედეგად მთელი ანალიზის განხორციელება შეიძლება შედარებითი ხარჯების ახალი თანაფარდობის გამოყენების გარეშე, რომელიც ცვალებადი ხარჯებისთვისაა დამახასიათებელი.

როგორც II.1 ნახაზიდან ჩანს, საქართველოსა და აზერბაიჯანის

საწარმოო შესაძლებლობათა წრფეები ერთმანეთს არ ემთხვევა. ამის მიზეზია ყოველი ქვეყნის რესურსების სტრუქტურასა და მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დონეში განსხვავება

სრული დასაქმების პირობებში საქართველოს შეუძლია ჩაის წარმოების გაზრდა 50 ტონით სიმინდის წარმოების 50 ტონით შემცირების ხარჯზე. ე.ი. ყოველი ტონა ჩაი შეიძლება შეიცვალოს 1 ტ სიმინდით. ასეთ სიტუაციაში საქართველოს ქვეყნისშიგა გაცვლის მოცულობა ანუ ხარჯების თანაფარდობა შეესაბამება 1 ტ ჩაიზე 1 ტ სიმინდს. ე.ი. 1ჩ=1ს.

საქართველოსაგან განსხვავებით, აზერბაიჯანის საწარმოო შესაძლებლობების გრაფიკზე გამოსახული თანაფარდობა გვიჩვენებს, რომ ამ რესპუბლიკას 20 ტ ჩაის წარმოებისათვის სჭირდება 40 ტ სიმინდის წარმოებაზე უარის თქმა. ე.ი. აზერბაიჯანში ორი საქონლის შიგა ხარჯების თანაფარდობა შეადგენს 2 ტ სიმინდზე 1 ტ ჩაის, ანუ 1ჩ=2ს.

საქართველოსა და აზერბაიჯანის თვითუზრუნველყოფისათვის (ე.ი. დახურული ეკონომიკის პირობებში) ყოველმა მათგანმა უნდა შეარჩიოს თავისი საწარმოო შესაძლებლობებიდან გამომდინარე წარმოების ოპტიმალური სტრუქტურა. მაგალითად, საქართველოსათვის ეს შეიძლება იყოს A წერტილი - 26 ტ ჩაი და 24 ტ სიმინდი, ხოლო აზერბაიჯანისათვის B წერტილი - 16 ტ ჩაი და 8 ტ სიმინდი.

ამა თუ იმ ქვეყნის სპეციალიზაციის განსაზღვრა მიზანშეწონილია შედარებითი (ღირებულებითი) უპირატესობის პრინციპის საფუძველზე. ამ პრინციპის თანახმად, ჩვენს მაგალითში საქართველომ დამატებით რომ აწარმოოს 1 ტ ჩაი, მან უარი უნდა თქვას 1 ტ სიმინდის წარმოებაზე. თავის მხრივ, აზერბაიჯანს დამატებითი ტონა ჩაის წარმოება მოუწევს 2 ტ სიმინდის ხარჯზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საქართველოს შედარებითი უპირატესობა აქვს ჩაის წარმოებაში და ამიტომ იგი უნდა დასპეციალიზდეს ამ კულტურაზე.

დახურულ ეკონომიკაში (ე.ი. როდესაც ორივე რესპუბლიკა ჩაისა და სიმინდს აწარმოებს თვითუზრუნველყოფისათვის საჭირო მოცულობით და მათ შორის არაა საგაჭრო კავშირები) განსაზღვრული პროდუქტის (ჩვენს მაგალითში - ჩაის წარმოება) ერთ-ერთი ქვეყნისათვის (ამ შემთხვევაში აზერბაიჯანისათვის) ზედმეტ ხარჯებთანაა დაკავშირებული. ამასაც დროს მისი წარმოება შეიძლება ნაკლები დანახარჯებით, თუ ამ პროდუქტის (ჩაის) წარმოებაზე დასპეციალდება მეორე ქვეყანა (საქართველო). თუ აზერბაიჯანი მაინც განაგრძობს ჩაის წარმოებას, მაშინ

მსოფლიო ეკონომიკა დაკარგავს სიმინდის გარკვეულ რაოდენობას.

მეორე მხრივ, თუ გავაანალიზებთ აზერბაიჯანის მდგომარეობას, დავინახავთ, რომ მას შედარებითი (ღირებულებითი) უპირატესობა აქვს სიმინდის წარმოებაში, ვინაიდან 1 ტ სიმინდის წარმოებისას მოუწევს 0.5 ტ ჩაიზე უარის თქმა. ე.ი. აზერბაიჯანში სიმინდის წარმოება 2-ჯერ უფრო იაფია, ვიდრე საქართველოში. შესაბამისად, აზერბაიჯანისათვის მიზანშეწონილია სიმინდის წარმოებაზე დასპეციალება, წინააღმდეგ შემთხვევაში, თუ საქართველო განაგრძობს სიმინდის წარმოებას, მსოფლიო ეკონომიკა უფრო მეტ ჩაის დაკარგავს.

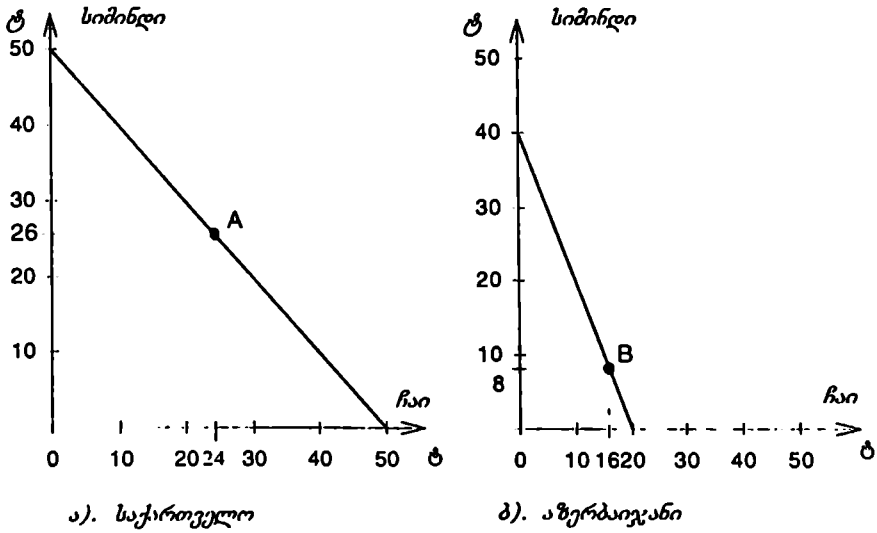
საქართველოსა და აზერბაიჯანის საწარმოო შესაძლებლობათა შეჯერების საფუძველზე შეიძლება დავასკვნათ, რომ მსოფლიო მეურნეობის ეფექტიანი ფუნქციონირება ანუ შეზღუდული საწარმოო რესურსების რაციონალური გამოყენება მოითხოვს ნებისმიერი კონკრეტული საქონლის წარმოების ორგანიზაციას ყველაზე დაბალი დროებითი ხარჯების ანუ შედარებითი უპირატესობის მქონე ქვეყანაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ჩვენი მაგალითით საქართველო უნდა დასპეციალდეს ჩაის წარმოებაზე, ხოლო აზერბაიჯანი - სიმინდის წარმოებაზე.

II.1 ცხრილში მოყვანილი მონაცემები გვირვებენ, რომ საქართველოს წარმოების სპეციალიზაცია, შედარებითი უპირატესობის პრინციპის გამოყენების საფუძველზე, მსოფლიო მეურნეობას აძლევს დახურულ ეკონომიკაში ჩაის მთლიანი წარმოების მოცულობაზე მეტ პროდუქციას. საქართველოს ჩაიზე დასპეციალებით მსოფლიო ეკონომიკა მიიღებს 50 ტ ჩაის, რაც 8 ტონით მეტი იქნება ყოველი რესპუბლიკის მიერ მისი წარმოების ორგანიზაციასთან შედარებით (საქართველოს 26 ტ და აზერბაიჯანის 16 ტ). ანალოგიურად, აზერბაიჯანის დასპეციალება სიმინდის წარმოებაზე მსოფლიოს მისცემს 40 ტ სიმინდს, რაც 8 ტ მეტია (24ტ+8ტ=32ტ) ყოველი ქვეყნის თვითუზრუნველყოფის შემთხვევასთან შედარებით.

დასპეციალების შედეგად ყოველი ქვეყანა ერთი პროდუქტის მწარმოებელი ხდება, მაგრამ მათ მომხმარებლებს ორივე პროდუქტი (ჩაი და სიმინდი) სჭირდებათ. აღნიშნული გარემოება წარმოშობს გაცვლის აუცილებლობას და იგი გარკვეული სავაჭრო პირობების ჩამოყალიბებასთანაა დაკავშირებული. ქვეყანაში არსებული პროდუქტების თანაფარდობით (საქართველოში 1ჩ=1ს და აზერბაიჯანში 1ჩ=2ს) საქონლის რეალიზაცია მსოფლიო ბაზარზე არაა გამართლებული. ვინაიდან სპეციალიზაცია

შედარებითი უპირატესობისაგან სარგებელ მიღებითაა განპირობებული. ამიტომ საქართველომ მსოფლიო ბაზარზე ჩაის გატანისას უნდა მიიღოს საუკეთესო (უმაღლესი) ფასი – სიმინდის მეტი რაოდენობა. ანალოგიურად, აზერბაიჯანი სიმინდს გაყიდის მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მას ექნება ქვეყნის შიგნით არსებულზე ნაკლებ ფასად ჩაის ყიდვის შესაძლებლობა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთაშორისო გაცვლის კოეფიციენტი ანუ ვაჭრობის პირობა 1ჩ=1ს და 1ჩ=2ს შორის იქნება. სწორედ ამ პირობების შესაბამისად ხდება საერთაშორისო ვაჭრობისაგან მიღებული. მოგების ქვეყანათა შორის განაწილება. საქართველოსათვის მიზანშეწონილია 1ჩ=2ს-თან მიახლოებული ფასი, მაგალითად, 1ჩ=1,75ს, ვინაიდან საქართველო დაინტერესებულია ყოველ ექსპორტირებულ ტონა ჩაიზე მეტი სიმინდის მიღებაში. თავის მხრივ, აზერბაიჯანისათვის სასურველია 1ჩ=1ს-თან მიახლოებული გაცვლის კოეფიციენტი (მაგალითად, 1ჩ=1,25ს), ვინაიდან იგი შეეცდება მიიღოს ჩაის რაც შეიძლება მეტი რაოდენობა სიმინდის ნაკლებ რაოდენობაზე.

ქვეყანათა შორის პროდუქტების გაცვლის ფაქტობრივი კოეფიციენტი იმყოფება ამ ორი საქონლის გაცვლის ქვედა და ზედა ზღვარს შორის.



ა). საქართველო ბ). აზერბაიჯანი

II.1 ნახ. საქართველოსა და აზერბაიჯანის საწარმოო შესაძლებლობები

II.1 ცხრილი

საერთაშორისო სპეციალიზაცია შედარებითი უპირატესობის პრინციპის შესაბამისად და ვაჭრობისაგან მიღებული მოგება (ჰიპოტეტური მონაცემები)

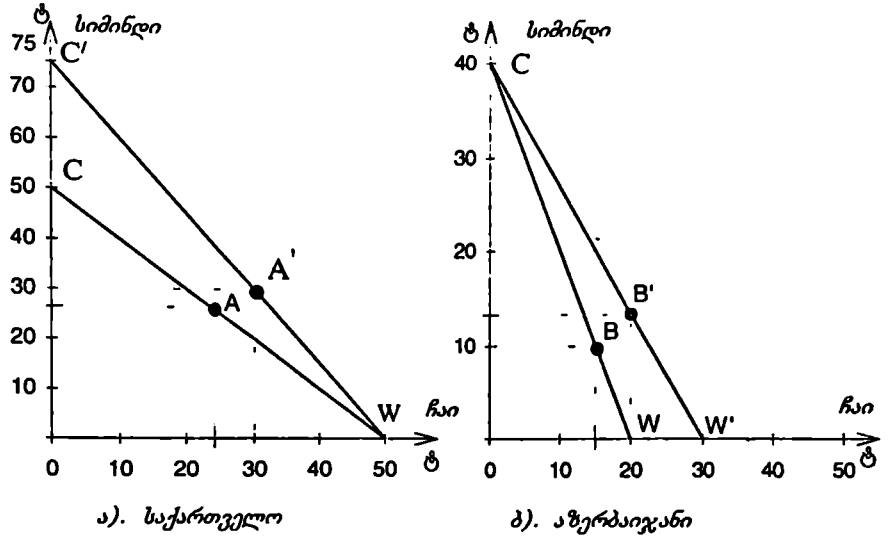
ქვეყანა	წარმოების ძოცულობა სპეციალი-ზაციამდე	წარმოების ძოცულობა სპეციალიზაციის შემდეგ	ექსპორტის (+) და იმპორტის (-) ძოცულობა	წარმოების ძოცულობა ვაჭრობის შემდეგ	მოგება სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის შედეგად /6/ = /5/ – /2/
1	2	3	4	5	6
საქართველო	26 ტ ჩაი 24 ტ სიმინდი	50 ტ ჩაი 0 ტ სიმინდი	+20 ტ ჩაი –30 ტ სიმინდი	30 ტ ჩაი 30 ტ სიმინდი	4 ტ ჩაი 6 ტ სიმინდი
აზერბაიჯანი	16 ტ ჩაი 8 ტ სიმინდი	0 ტ ჩაი 40ტ სიმინდი	+20 ტ ჩაი –30 ტ სიმინდი	20 ტ ჩაი 10 ტ სიმინდი	4 ტ ჩაი 2 ტ სიმინდი

მის მნიშვნელობაზე მოქმედებს საქონელზე არსებული მსოფლიო მოთხოვნა და მისი მიწოდება. მაგალითად, თუ ჩაიზე ერთობლივი მსოფლიო მოთხოვნა მის მიწოდებას აღემატება, ხოლო სიმინდზე კი მოთხოვნა მიწოდებაზე ნაკლებია, მაშინ ჩაის ფასი სიმინდისაზე უფრო მაღალი იქნება. შესაბამისად, გაცვლის კოეფიციენტი 1ჩ=2ს თანაფარდობასთან იქნება მოახლოებული. ამ შემთხვევაში საქართველოსათვის იქმნება ხელსაყრელი სავაჭრო პირობები. საწინააღმდეგო სიტუაციაში, ე. ი. როდესაც ჩაიზე მოთხოვნა მის მიწოდებაზე ნაკლებია, ხოლო სიმინდზე მოთხოვნა მის მიწოდებას აღემატება, გაცვლის კოეფიციენტი 1ჩ=1ს თანაფარდობას უახლოვდება და უპირატესობას აზერბაიჯანი იღებს.

საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილე ქვეყანათა სავაჭრო პირობების ანალიზისათვის საერთაშორისო გაცვლის კოეფიციენტი მივიღოთ 1ჩ=1,5ს. II.2 ნახაზზე გამოსახულია საქართველოსა და აზერბაიჯანის საწარმოო და სავაჭრო შესაძლებლობათა წრფეები, რომლებიც გამოხატავენ ქვეყანათა საწარმოო სტრუქტურის ცვლილებებსა და რომელიმე პროდუქტის წარმოებაზე დასპეციალების არჩევანის ვარიანტებს. ამ წრფეების აგებისას ნავარაუდებია, რომ ქვეყანათა სპეციალიზაცია ხორციელდება შედარებითი უპირატესობის პრინციპის საფუძველზე, რომლის შესაბამისად საქართველო აწარმოებს მხოლოდ ჩაის (W წერტილი), ხოლო აზერბაიჯანი — მხოლოდ სიმინდს (C წერტილი). დასპეციალების შედეგად საქართველო აღარ იზღუდება შიგა საწარმოო შესაძლებლობების წრფით. ე.ი. 1 ტ ჩაის წარმოებისათვის მას არ სჭირდება 1 ტ სიმინდის წარმოებაზე უარის თქმა (W წერტილიდან საწარმოო შესაძლებლობის წრფეზე წინ წაწევისას). აზერბაიჯანთან ვაჭრობის შედეგად ყოველ ექსპორტირებულ ტონა ჩაიზე იგი მიიღებს 1,5 ტ სიმინდს. ანალოგიურად, CW′ წრფეზე ქვევით მოძრაობისას აზერბაიჯანს ყოველი ტონა ჩაის მისაღებად სჭირდება 1,5 ტ სიმინდის ექსპორტირება.

ყოველი ქვეყნის საწარმოო შესაძლებლობათა წრფეებზე გამოსახულია ჩაისა და სიმინდის გაცვლის ახალი თანაფარდობა, რომელიც თვითუზრუნველყოფასთან შედარებით უფრო ხელსაყრელია. მაგალითად, საქართველოს საშუალება ეძლევა 1 ტ ჩაიზე მიიღოს 1 ტ მეტი სიმინდი, ხოლო აზერბაიჯანს — 2 ტ ნაკლებ სიმინდზე 1 ტ ჩაი.

შედარებითი უპირატესობის საფუძველზე განხორციელებული სპეციალიზაციით საქართველო და აზერბაიჯანი მიაღწევს თავის საწარმოო შესაძლებლობებზე უფრო მაღალ დონეს. სწორედ ესაა შედარებითი



II.2 ნახ. საქართველოსა და აზერბაიჯანის საწარმოო და სავაჭრო შესაძლებლობები

უპირატესობის პრინციპის არსებითი მომენტი, რომელიც ხელს უწყობს მსოფლიო რესურსების ეფექტიან განლაგებასა და გამოყენებას, ყოველი ქვეყნის წინსვლას.

ქვეყანათა დასპეციალების მომგებიანობის დასაზუსტებლად ვივარაუდოთ, რომ 1ჩ=1,5ს გაცვლის კოეფიციენტის პირობებში საქართველოს გააქვს 20 ტ ჩაი, ხოლო აზერბაიჯანს შემოაქვს 30 ტ სიმინდი. ჩვენი ანალიზის მიზანია განვსაზღვროთ საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილე ამ ორი ქვეყნის ჩაისა და სიმინდის წარმოებათა მოცულობების დამოკიდებულება სპეციალიზაციამდე (ე.ი. ვაჭრობის დაწყებამდე) არსებულ ოპტიმალურ მოცულობასთან.

როგორც II.1 ცხრილისა და II.1 ა გრაფიკის (A წერტილი) მონაცემები გვიჩვენებენ, საქართველოს წარმოების ოპტიმალურ სტრუქტურად მიღებული იყო 26 ტ ჩაი და 24 ტ სიმინდი. სპეციალიზაციის შემდეგ ჩვენი რესპუბლიკა აწარმოებს 50 ტ ჩაის, აქედან 20 ტ გააქვს აზერბაიჯანში და ცვლის 30 ტ სიმინდზე. ასეთი გაცვლის შემდეგ საქართველოს

განკარგულებაშია 30 ტ ჩაი და 30 ტ სიმინდი. ჩაისა და სიმინდის მოცულობათა ეს ახალი თანაფარდობა II.2 ა გრაფიკზე ნაჩვენებია A′ წერტილით. ქვეყანათა შორის ვაჭრობის დაწყებამდე არსებულ მონაცემებთან შედარებით (II.1 ცხრილის მე-2 სვეტი) საქართველო იღებს მოგებას 4 ტ ჩაისა და 6 ტ სიმინდის სახით.

II.1 ცხრილისა და II.1 ბ გრაფიკის (B წერტილი) მონაცემების ანალოგიური ანალიზის საფუძველზე დავინახავთ, რომ აზერბაიჯანის სიმინდზე დასპეციალების შემდეგ ქვეყანა აწარმოებს 40 ტ სიმინდს. აქედან მან 30 ტ გაცვალა 20 ტ ქართულ ჩაიზე. აზერბაიჯანის განკარგულებაში არსებული სიმინდისა და ჩაის ეს ახალი მოცულობები II.2 ბ გრაფიკზე წარმოდგენილია B′ წერტილით. შესაბამისად, აზერბაიჯანმა დასპეციალებისა და საერთაშორისო ვაჭრობის შედეგად მიიღო მოგება 4 ტ ჩაისა და 2 ტ სიმინდის სახით.

ჩატარებული ანალიზის საფუძველზე შეიძლება დავასკვნათ, რომ სპეციალიზაციისა და საერთაშორისო ვაჭრობის შედეგად როგორც საქართველოს, ისე აზერბაიჯანს აქვს ორივე პროდუქტის უფრო მეტი რაოდენობა.

II.2 ნახაზზე გამოსახული ა და ბ გრაფიკების A და B წერტილებით წარმოდგენილი მნიშვნელობები გვიჩვენებენ, რომ საერთაშორისო ვაჭრობა ხელს უწყობს წარმოების მასშტაბების გაფართოებასა და რესურსების ეფექტიან გამოყენებას.

საერთაშორისო ვაჭრობის მომგებიანობის დასაბუთების გასამარტივებლად დასაწყისში ჩვენ დავუშვით გარკვეული შეზღუდვები. მაგალითად, შემოვიფარგლეთ ორი ქვეყნითა და ორი პროდუქტით. ამასთან დაკავშირებით უნდა აღინიშნოს, რომ რამდენიმე ქვეყნისა და პროდუქტის შემთხვევაში მიღებული დასკვნა ძალაში რჩება. გარდა ამისა, ჩვენ ვივარაუდეთ მუდმივი ხარჯების არსებობა. ეს ყველაზე არსებითი სასიათის გამარტივებაა და იგი ზრდადი ხარჯების მნიშვნელობის დადგენას მოითხოვს. ამისათვის მუდმივ ხარჯებიანი მაგალითის ანალოგიურად, დავუშვათ, რომ საქართველოსა და აზერბაიჯანის საწყის საწარმოო შესაძლებლობებს შეესაბამება ზრდადი ხარჯების თანაფარდობა lჩ=lს და lჩ=2ს. წინა მაგალითის ანალოგიურად, საქართველოსათვის მიზანშეწონილია ჩაის წარმოებაზე დასპეციალება, ხოლო აზერბაიჯანისათვის — სიმინდზე. ზრდადი ხარჯების პირობებში საქართველოს მიერ ჩაის წარმოების გაფართოება საწყის თანაფარდობას შეამცირებს, რის შედეგად საქართველოს მიერ 1 ტ ჩაის წარმოება 1 ტ-ზე მეტი სიმინდის წარმოებაზე

უარის თქმას მოითხოვს. მუდმივი ხარჯებისაგან განსხვავებით, რესურსები ალტერნატიული გამოყენებისათვის აღარაა მთლიანად ურთიერთშეუცვლებადი. ჩაის წარმოების გაფართოება მოითხოვს სულ უფრო და უფრო მეტ რესურსებს, რის შედეგად აუცილებელი ხდება მათი ნაკლებად ეფექტიანი სახეების გამოყენებაც. სწორედ ეს განაპირობებს ყოველი დამატებითი ტონა ჩაის წარმოებაზე სულ უფრო მეტი სიმინდის წარმოების შემცირების აუცილებლობას. ანალოგიურად, თუ დასაწყისში აზერბაიჯანის წარმოების ხარჯები გაშრსახული იყო lჩ=2ს თანაფარდობით, ყოველი დამატებითი ტონა სიმინდის წარმოებისას ისინი იზრდება ჩაის წარმოებისაგან გამონთავისუფლებული არაეფექტიანი რესურსების გამოყენების გამო. შესაბამისად, ასეთ პირობებში შესაძლებელია 2 ტ ნაკლები სიმინდის წარმოება.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, საქართველოს წარმოების ხარჯების თანაფარდობის შემცირებისა და აზერბაიჯანისათვის მათი ზრდის დაწყებიდან გარკვეულ მომენტში (წერტილში) ორი ქვეყნის ხარჯების თანაფარდობა ერთმანეთს გაუტოლდება. მაგალითად, ეს შეიძლება მოხდეს lჩ=1,5ს შემთხვევაში. ამ წერტილში იკარგება სპეციალიზაციისა და საერთაშორისო ვაჭრობისათვის დამახასიათებელი უპირატესობა (სხვაობა ხარჯების თანაფარდობაში), ამიტომ სპეციალიზაციის შემდგომი გაღრმავება მიზანშეუწონელი ხდება. უნდა აღინიშნოს, რომ ხარჯების გათანაბრების წერტილში შეიძლება აღმოჩნდეს, რომ ქვეყნისათვის მიზანშეწონილია სპეციალიზაციის ძირითად პროდუქტთან (მაგალითად, საქართველოში ჩაისთან) ერთად მეორე პროდუქტის (სიმინდის) მცირე რაოდენობით წარმოება. შესაბამისად, ზრდადი ხარჯების გამოყენება იძლევა სპეციალიზაციის ოპტიმალური ზღვრების დადგენის შესაძლებლობას. გარდა ამისა, მათი მეშვეობით შეიძლება აიხსნას ქვეყნის შიგნით წარმოებული პროდუქტების ანალოგიურ იმპორტულ საქონელთან კონკურენტუნარიანობა.

II.4. შრომის საერთაშორისო კოოპერირება

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია მოითხოვს სხვადასხვა ქვეყნის მწარმოებელთა შორის მჭიდრო კავშირების დამყარებას, ე.ი.კოოპერირებას. კოოპერირება ეწოდება გარკვეული სახის პროდუქტის (პროდუქტების) ერთობლივად მწარმოებელ საწარმოთა შორის დამყარებულ ხანგრძლივ

კავშირს. კოოპერირება განსაკუთრებით მკაფიოდ ვლინდება წარმოების დეტალების მიხედვით სპეციალიზაციის დროს. ამ შემთხვევაში ცალკეული ქვეყნების ქარხნები სპეციალდებიან ცალკეული დეტალების, კვანძებისა და სათადარიგო ნაწილების წარმოებაზე, რომელთა მოხმარება დამოუკიდებლად შეუძლებელია და მათი მზა პროდუქციად გარდაქმნა კოოპერაციას მოითხოვს. ანალოგიური სიტუაციაა ტექნოლოგიური (სტადიური) სპეციალიზაციის დროს, ვინაიდან ერთ ქვეყანაში წარმოებული ნახევარფაბრიკატები მზა პროდუქციად სხვა ქვეყანაში გარდაიქმნება. სხვადასხვა ქვეყნის მწარმოებელთა შორის კავშირების გაღრმავების და მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედების შედეგად შეიცვალა შრომის საერთაშორისო დანაწილების ხასიათი. თუ ადრე შრომის საერთაშორისო კოოპერირების მთავარი ფუნქცია იყო მატერიალური დოვლათის წარმოების ზრდა უფრო მაღალმწარმოებლური შრომის საფუძველზე, წარმოების კოოპერირების პროცესში მეცნიერების როლის ამაღლების შედეგად აღნიშნულ ფუნქციას დაემატა კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფუნქცია - პრინციპულად ახალი ამოცანების გადაწყვეტა რამდენიმე ქვეყნის მწარმოებელთა ერთობლივი ძალისხმევით.

შრომის საერთაშორისო კოოპერირების ძირითადი მახასიათებელი ნიშნებია:

მხარეთა შორის წინასწარი, ხელშეკრულებით განსაზღვრული ერთობლივი საქმიანობის პირობები;

ურთიერთშეთანხმებულ სამეურნეო საქმიანობის სფეროში მასში მონაწილე სხვადასხვა ქვეყნის პარტნიორი საწარმოების კოორდინაცია, როგორც თანამშრომლობის ძირითადი მეთოდი;

საწარმოო კოოპერირების უშუალო სუბიექტების როლში სხვადასხვა ქვეყნის სამრეწველო საწარმოთა (ფირმების) წარმოდგენა;

კოოპერირების მთავარი ობიექტების (მზა ნაწარმის, კომპონენტებისა და შესაბამისი ტექნოლოგიების) ხელშეკრულების წესით დადგენა;

წინასწარ შეთანხმებული პროგრამების საფუძველზე პარტნიორთა შორის დავალებების განაწილება, ყოველი მათგანისათვის სპეციალიზაციის დადგენა;

ყიდვა-გაყიდვის ჩვეულებრივი კონტრაქტებისაგან განსხვავებული, კოოპერირების ზღვრებით დადგენილი, საწარმოო პროგრამების რეალიზაციასთან დაკავშირებული საქონლის ცალმხრივი ან ორმხრივი მიწოდების ორგანიზაცია პარტნიორთა შორის.

კოოპერირებით განსაზღვრული ერთობლივი საქმიანობა მოითხოვს ნახევარფაბრიკატებისა და მზა პორდუქციის წარმოების რიტმულობასა და სინქრონიზაციას, შეთანხმებით დადგენილი წარმოების მოცულობის, საქონლის ასორტიმენტისა და ხარისხის, მიწოდების ვადების მკაცრ დაცვას.

შრომის საერთაშორისო კოოპერირების კლასიფიკაციის ნიშნებად მიღებულია: კოოპერირების სახე, სტადიები, გამოყენებული მეთოდები, კავშირების სტრუქტურა, ტერიტორიის დაკავების დონე, სუბიექტებისა და ობიექტების რიცხვი.

კოოპერაციის სახით განასხვავებენ ეკონომიკურ კოოპერაციას, სამრეწველო თანამშრომლობას, საწარმოო კოოპერირებას, სამეცნიერო-ტექნიკურ კოოპერირებას, კოოპერირებას ობიექტების დაპროექტებისა და მშენებლობის დარგში, გასაღების სფეროში და სამეურნეო საქმიანობის სხვა სფეროში.

უკანასკნელ პერიოდში განსაკუთრებით სწრაფი ტემპით ვითარდება ე.წ. " სამრეწველო თანამშრომლობა", რომლის ძირითადი მახასიათებელი ნიშანია კომპლექსურობა. სამრეწველო თანამშრომლობა წარმოდგენილია საქმიანობის სხვადასხვა ფორმით, რომლებიც ხორციელდება წარმოების, გამოყენებითი მეცნიერების, ტექნიკისა და ტექნიკური მომსახურების, ვაჭრობისა და სხვა სფეროებში.

სტადიების მიხედვით კოოპერირება შეიძლება იყოს: წინასაწარმოო, საწარმოო და კომერციული.

გამოყენებული მეთოდების საფუძველზე განხორციელებული კლასიფიკაცია გულისხმობს ერთობლივი პროგრამების შესრულებას, ხელშეკრულებით სპეციალიზაციას და ერთობლივი საწარმოების შექმნას.

ტერიტორიის დაკავების დონით კოოპერირება შეიძლება იყოს: ორ და მეტ მხარეს შორის, რეგიონის დონეზე, რეგიონთაშორისი და მსოფლიო.

კავშირების სტრუქტურით განასხვავებენ ფირმისშიგა და ფირმათაშორის, შიგადარგობრივ და დარგთაშორის, ჰორიზონტალურ, ვერტიკალურ და შორეულ კოოპერირებას.

სუბიექტების (მხარეთა) რიცხვით კოოპერირება იყოფა ორ და მრავალმხრივ კოოპერირებად, ობიექტების რიცხვით - ერთ- და მრავალსაგნობრივზე.

სხვადასხვა ქვეყანის მწარმოებლების კოოპერაციის გაღრმავების შედეგად შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მთელი რიგი ცვლილებები

განხორციელდა, რის შედეგად წარმოიქმნა ამ პროცესის ორგანიზაციის ახალი ფორმები: 1. ტრანსნაციონალური და მრავალნაციონალური კონცერნები და 2. სხვადასხვა ქვეყნების დამოუკიდებელ ფირმათა შორის შეთანხმებები სპეციალიზაციისა და კოოპერირების შესახებ.

შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და საერთაშორისო კონცერნების განვითარების პროცესები მჭიდროდაა ურთიერთდაკავშირებული. ეს დიალექტიკური ურთიერთკავშირი აიხსნება მისი გამომწვევი შემდეგი მიზეზებითა და გარემოებებით: 1. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია და კოოპერირება კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციის ობიექტური საფუძველია. ეროვნული საზღვრების გარეთ მსხვილი მონოპოლიების გასვლა მიზნად ისახავს საწარმოო პროცესის ყველა ეტაპის ხელში ჩაგდებასა და საერთაშორისო წარმოებად გარდაქმნას; 2. სხვადასხვა ქვეყანაში საწარმოების მქონე ტრანსნაციონალურ კომპანიებს მეტი შესაძლებლობები აქვთ სპეციალიზაციისა და კოოპერირების გაფართოებისა და გაღრმავებისათვის. ამის გამო, საერთაშორისო ვაჭრობის მთლიანი საქონელბრუნვის დაახლოებით 1/3 ტრანსნაციონალური კორპორაციების შიგასაფირმო ბრუნვაზე მოდის და ასახავს შიგასაფირმო კოოპერაციის განვითარების პროცესებს.

ერთდროულად ფართოდ გავრცელდა ფირმათაშორისი კოოპერირება. ვითარდება დამოუკიდებელ ფირმათა შორის შეთანხმებებზე დამყარებული კოოპერირებული თანამშრომლობა. მისი ძირითადი მეთოდებია: 1. ერთობლივი პროგრამების განხორციელება; 2. ერთობლივი საწარმოების შექმნა; 3. ხელშეკრულების წესით განსაზღვრული სპეციალიზაცია.

ერთობლივი პროგრამების განხორციელებისას დამოუკიდებელი ფირმები იყენებენ ორ ძირითად ფორმას: საარენდო კოოპერირებასა და ერთობლივ წარმოებას. საარენდო კოოპერირების დროს შეთანხმების ერთი მხარე (შემკვეთი, რომლის როლში ჩვეულებრივ მსხვილი ფირმა გამოდის), მეორე მხარეს (შემსრულებელს მცირე ფირმას) ავალებს გარკვეული სამუშაოს შესრულებას წინასწარ განსაზღვრული მოთხოვნების (პროდუქციის მოცულობა, ასორტიმენტი, ხარისხი და ა.შ.) გათვალისწინებით. მაგალითად, ამერიკული საავტომობილო კონცერნი "ფორდი" მაკომპლექტებელ ნაწილებსა და მასალებს ყიდულობს 25 ათასი მიმწოდებელი ფირმისაგან. ეს შესყიდვები კონცერნის ბრუნვის ნახევარზე მეტს შეადგენს, ამასთან, დაახლოებით 1/3 უკხოელ მიმწოდებელზე მოდის.

საარენდო საწარმოო კოოპერირებას აქვს ორი ნაირსახეობა: "კლასიკური" არენდა პროდუქციის დამზადებაზე და არენდა ახალი პროდუქტის დაპროექტებასა და წარმოებაზე.

კოოპერირება ერთობლივი წარმოების ფორმას იღებს პროდუქციის რთული სახეების შექმნისას. ამ სახის შეთანხმებებში, როგორც წესი, მონაწილეობს რამდენიმე ქვეყნის მსხვილი კომპანიები, რომელთა შორის თანამშრომლობა ხშირად კონსორციუმების სახით ფორმდება. ერთობლივი წარმოება გულისხმობს ერთობლივი სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა შესრულებას, პარტნიორთა სპეციალიზაციას დეტალებისა და კვანძების გამოშვებაზე, მზა პროდუქციის რეალიზაციაში თანამშრომლობას.

ზოგიერთ შემთხვევაში პარტნიორები ერთობლივად შეთანხმებული ცალკეული მიზნების მისაღწევად აერთიანებენ კაპიტალსა და ქმნიან ერთობლივ საწარმოებს. ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს ე.წ. ინტეგრირებულ კოოპერაციას.

პარტნიორთა შორის მჭიდრო ურთიერთობანი მყარდება ხელშეკრულებითი სპეციალიზაციის ანუ საწარმოო პროგრამების დანაწილების ხელშეკრულებათა საფუძველზე. კოოპერირების ეს მეთოდი გულისხმობს პარტნიორი ფირმების საწარმოო პროგრამების შეთანხმებულ ცვლილებებს, კაპიტალდაბანდებათა გადანაწილებას, სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტურო სამუშაოთა შედეგების გაცვლას. მისი მიზანია წარმოების დუბლირებისა და ბაზარზე პირდაპირი ურთიერთკონკურენციის აღმოფხვრა.

კოოპერირების განვითარება დაკავშირებულია აგრეთვე სალიცენზიო შეთანხმებებთან, ვინაიდან ლიცენზიით წარმოებული პროდუქტებისათვის ზოგიერთი დეტალისა და კვანძის მიწოდებას ლიცენზიის გამყიდველი ახორციელებს.

ხშირ შემთხვევაში მსხვილი კონცერნები კოოპერირებას ახორციელებენ როგორც საკუთარ, ისე სხვა საწარმოთა შორის, ამიტომ შიგასაფირმო და ფირმათაშორისი სპეციალიზაცია ურთიერთგადახლართულია.

ფირმათაშორისი სპეციალიზაციისა და კოოპერირების განვითარება აძლიერებს ქვეყანათა ურთიერთდამოკიდებულებასა და ხელს უწყობს მათ შორის ვაჭრობის ზრდას. 80-იან წლებში მანქანათმშენებლობის პროდუქციით საერთაშორისო ვაჭრობის მატების 40 % მოდიოდა მაკომპლექტებელი ნაწარმის გაცვლაზე. შრომის ფირმათაშორისი დანაწი-

ლების შეგნებული რეგულირების მიუხედავად, ხელშეკრულებით ურთიერთობებს არ შეუძლიათ გასაღების ბაზრებისათვის მონოპოლიათა შორის მძაფრი კონკურენტული ბრძოლის აღმოფხვრა, რომელიც, თავის მხრივ, იწვევს სხვადასხვა საქონლის ბაზრებზე ძალთა თანაფარდობის სისტემატურ ცვლილებებს.

II.5. სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია და ინტეგრაციული პროცესები

თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო სისტემის ეკონომიკური ცხოვრების განვითარების უნივერსალური კანონია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია. ნებისმიერი ქვეყნის ადგილი და როლი სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციაში განისაზღვრება მთელი რიგი ფაქტორებით, რომელთაგან ძირითადია: ეროვნული ეკონომიკის განვითარების დონე და დინამიკა, მისი თავისუფლებისა და შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მონაწილეობის დონე, საგარეო ეკონომიკურ ურთიერთობათა პროგრესულობა და განვითარების დონე, საერთაშორისო სამეურნეო ცხოვრების პირობებთან ეროვნული ეკონომიკის შეგუების (ადაპტაციის) უნარი და ერთდროულად მასზე ზემოქმედების განხორციელება სასურველი მიმართულებით.

ინტერნაციონალიზაციის პროცესში მეტ-ნაკლები ზომით ჩაბმულია მსოფლიოს ყველა ქვეყანა, ხოლო ზოგიერთი მათგანი ინტეგრაციულ გაერთიანებაშია ჩართული. ეკონომიკური ინტეგრაცია, როგორც სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციის ახალი ფორმა, გამოიხატება ორი ფაქტორის — 1. სხვადასხვა ქვეყნის მონოპოლიათა ურთიერთგადახლართვისა და 2. ურთიერთმიმართებაში და მესამე ქვეყნის მიმართ შეთანხმებული პოლიტიკის განხორციელების ორგანულ შესამებაში. ინტეგრაცია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციის შედეგი და კანონზომიერი, ობიექტური, ხანგრძლივი და მრავალასპექტრიანი პროცესია. მისი საფუძველია წარმოების ინტერნაციონალიზაცია, საერთაშორისო მონოპოლიათა, სახელმწიფოთა, სხვადასხვა პარტიებისა და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების საქმიანობა. იგი განპირობებულია საწარმოო ძალების განვითარებით. ინტეგრაცია განისაზღვრება საწარმოთა ზომების ზრდითა და მათი შეუთავსებლობით შიგა ბაზრის (განსაკუთრებით

პატარა ქვეყნების) შეზღუდულ ზომებთან, აგრეთვე შრომის საერთაშორისო დანაწილების უპირატესობითა და მისი მყარი, რეგულარული ხასიათის აუცილებლობით.

საერთაშორისო ინტეგრაცია წარმოიშვა სახელმწიფოთაშორისი გაერთიანების გზით, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დასავლეთ ევროპაში სახელმწიფო-მონოპოლისტური რეგულირების პროცესში. თანამედროვე პირობებში იგი წარმოადგენს სხვადასხვა ქვეყნის მონოპოლიათა თანამშრომლობის ფორმას გასაღების ბაზრების ხელში ჩაგდებისა და გადანაწილების მიზნით. საერთაშორისო ინტეგრაცია ვითარდება რეგიონული ბლოკებისა და სახელმწიფოთა დაჯგუფების გზით.

ინტეგრაცია - სამეურნეო ცხოვრების უფრო მაღალი საფეხურია, რომლის შედეგად ადგილი აქვს თვით წარმოების ინტერნაციონალიზაციას, ღრმა სამეურნეო ურთიერთკავშირების დამყარებას რეგიონის მასშტაბით. იგი სახელმწიფოთა ჯგუფის ფარგლებში კვლავწარმოების რეგიონალიზაციის ეტაპია, რომლის დროსაც იქმნება ეკონომიკური სამეურნეო კომპლექსები ეროვნული მეურნეობების მჭიდრო ურთიერთკავშირით, შრომის საკუთარი დანაწილებით, ეკონომიკის სპეციფიკური განვითარებითა და რეგულირებით.

საერთაშორისო ეკონომიკური ინტეგრაციის ფორმებს მიეკუთვნება: თავისუფალი ვაჭრობის ზონა, საბაჟო კავშირი, საერთო ბაზარი, ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი (სრული ეკონომიკური კავშირი).

თავისუფალი ვაჭრობის ზონა ეკონომიკური ინტეგრაციის ყველაზე მარტივი ფორმაა, რომელიც გულისხმობს სავაჭრო შეზღუდვების და, პირველ რიგში, ბაჟების გაუქმებას.

საბაჟო კავშირი ითვალისწინებს ერთიან საგარეო სავაჭრო ტარიფებსა და მესამე ქვეყნის მიმართ ერთიანი საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის განხორციელებას.

საერთო ბაზარი გულისხმობს თავისუფალ ვაჭრობას, ერთიან საბაჟო ტარიფებს, კაპიტალისა და შრომითი რესურსების თავისუფალ გადაადგილებას. ინტეგრაციის ამ ფორმაში მონაწილე ქვეყნები ახორციელებენ ურთიერთშეთანხმებულ ეკონომიკურ პოლიტიკას.

ეკონომიკური და სავალუტო კავშირი (სრული ეკონომიკური კავშირი) ეკონომიკური ინტეგრაციის ყველაზე სრულყოფილი ფორმაა, რომელიც მოიცავს ზემოაღნიშნულ სამივე ფორმას. მისთვის დამახასიათებელია ერთიანი ეკონომიკური და სავალუტო-საფინანსო პოლიტიკა.

მსოფლიოში მიმდინარე ინტეგრაციული პროცესები კანონზომიერი მოვლენაა, რომელიც ხელშეკრულებით-სამართლებრივ საფუძველზეა დამყარებული. ეკონომიკური ინტეგრაცია ხორციელდება სხვადასხვა მიმართულებებით, რომელთაგან აღსანიშნავია შემდეგი:

1. საწარმოო ძალების ინტერნაციონალიზაცია, რომელიც ითვალისწინებს წარმოების ტექნოლოგიური ხერხების ერთობლივ გავრცელებას შემდეგი გზებით: წარმოების საშუალებებისა და ტექნოლოგიური ცოდნა-გამოცდილების გაცვლა; საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და კოოპერირების ფორმების გამოყენებით სამეურნეო ერთეულების ერთიან საწარმოო-სამომხმარებლო სისტემებში გაერთიანება; საწარმოო თანამშრომლობა და საწარმოო რესურსების საერთაშორისო გადაადგილება; გლობალური მატერიალური, საინფორმაციო, ორგანიზაციულ-ეკონომიკური ინფრასტრუქტურის ჩამოყალიბება;

2. სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია შრომის საერთაშორისო დანაწილების საფუძველზე;

3. ტრადიციული საერთაშორისო ვაჭრობის ხარისხობრივი ცვლილებები და მისი მასშტაბების ზრდა. საერთაშორისო ვაჭრობის ზეგავლენა ეროვნულ ეკონომიკაზე გამოიხატება არა მარტო მის არსებით ზრდაში, არამედ მისი ფუნქციის შეცვლაშიც. თუ ადრე იგი "საქონელი-ფული" სახის წმინდა კომერციული ხანმოკლე გარიგებებით იყო წარმოდგენილი, თანამედროვე პირობებში საერთაშორისო ვაჭრობა გამოდის ეროვნული საწარმოო პროცესების უშუალო მომსახურებლის როლში. ამასთან, იგი ამ საწარმოო პროცესებს გარდაქმნის ისეთ ერთიან საწარმოო მექანიზმად, რომელმაც არ იცის ეროვნული საზღვრები. შესაბამისად, ასეთი მომსახურების პროცესში ძირითადი ყურადღება წარმოების საწყისი სტადიებიდან (ნედლეულისა და მასალების დამუშავება და გადამუშავება) გადატანილია საბოლოო სტადიებზე (მოპირკეთება, აწყობა და ა.შ.). საერთაშორისო ვაჭრობის ფუნქციის ასეთი ცვლილება ასახვას პოულობს მსოფლიო ვაჭრობის სტრუქტურაში;

4. ფინანსური და საწარმოო რესურსების საერთაშორისო გადაადგილება, რომლის მიზანია სხვადასხვა ქვეყანათა ეკონომიკური საქმიანობის გაღახლართული ურთიერთკავშირების დამყარება;

5. საერთაშორისო თანამშრომლობა მომსახურების სფეროში, რომელიც მატერიალური წარმოების სფეროსთან შედარებით უფრო სწრაფად ვითარდება. საერთაშორისო საქმიანობაში მომსახურების ჩართვამ მნიშვნე-

ლოვნად გააფართოვა სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია;

6. სამეცნიერო-ტექნიკური მიღწევების საერთაშორისო გაცვლა. მეცნიერებისა და ტექნიკის არეს გაფართოების შედეგად არც ერთ ქვეყანას არ შეუძლია მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ყველა საკითხის გადაჭრა, ამიტომ ამ სფეროში ფართოდ გავრცელდა სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა სპეციალიზაცია და კოოპერირება;

7. სამუშაო ძალის საერთაშორისო მიგრაცია. შრომითი რესურსების მასობრივი მიგრაცია შესაძლებელი გახდა სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციის შედეგად და ერთდროულად იგი ამ უკანასკნელზეა დაფუძნებული;

8. თანამედროვეობის გლობალური პრობლემის — ეკოლოგიის საკითხების გადაჭრა. ეს პრობლემა მოითხოვს მსოფლიოს ყველა ქვეყნის გაერთიანებულ ძალისხმევას.

ინტეგრაციული პროცესები ვლინდება უფრო განვითარებული მეურნეობებისა და სამეცნიერო-ტექნიკური რევოლუციის ინტენსიური მიმდინარეობის რეგიონებში. მეოცე საუკუნის მეორე ნახევრის ეკონომიკის განვითარებას ახასიათებს "ბლოკური", "რეგიონული" ხასიათი. მკაფიოდ გამოიკვეთა ინტეგრაციული ტენდენციებიც. განვითარების ახალ ეტაპზე გადადიან ადრე შექმნილი ინტეგრაციული ბლოკები (მაგალითად, ყოფილი ევროპული გაერთიანება, ამჟამად — ევროკავშირი), იქმნება ახალი ინტეგრაციული სისტემები (აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონული, ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ზონა, შავი ზღვის აუზის ქვეყნების, დამოუკიდებელ ქვეყანათა თანამეგობრობის, ცენტრალური აზიის და ა.შ.).

ისტორიულად დასავლეთი ევროპა ინტეგრაციული სამეურნეო კომპლექსის განვითარების ყველაზე მკაფიოდ გამოხატული და მყარი ფორმაა. იგი სამი ძირითადი მოქმედი პირის — მონოპოლიების, სახელმწიფოსა და სოციალურ-პოლიტიკური ძალების (პარტიების, ორგანიზაციების) საქმიანობის შედეგია. დასავლეთ-ევროპული ინტეგრაციის განვითარებაში გამოყოფილია რამდენიმე ეტაპი ყოველ მათგანზე შემდეგი ძირითადი ელემენტების ჩამოყალიბებით: 1. საერთო ბაზარი და ერთიანი სავაჭრო პოლიტიკა; 2. ერთიანი აგრარული პოლიტიკა; 3. ევროპული სავალუტო სისტემა; 4. სამეცნიერო-ტექნიკური ინტეგრაცია; 5. პოლიტიკური ინტეგრაციის ელემენტები.

ევროკავშირში შემავალი ქვეყნების მიერ 1992 წელს მიღებული

ერთიანი ევროპული აქტის თანახმად დასრულდა ამ გაერთიანების ერთიანი შიგა ბაზრის შექმნის პროცესი. პრაქტიკულად ლიკვიდირებულ იქნა საქონლის, მომსახურების, კაპიტალისა და ადამიანისეული რესურსების თავისუფალი გადაადგილების ყველა ხელშემშლელი ბარიერი, ინტენსიფიცირებულია საერთო ევროპული სტანდარტების დამუშავება და დანერგვა და ა.შ. მიღებულია გადაწყვეტილება 1999 წლიდან ერთიანი ვალუტის "ევროს" შემოღების შესახებ.

ევროკავშირისა და თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაციის 19 ქვეყნის მიერ მოწონებული 1991 წლის შეთანხმების საფუძველზე 1993 წლის 1 იანვრიდან დასავლეთ ევროპაში შეიქმნა ევროპული ეკონომიკური სივრცე – ევროპული სუპერბაზარი, რომლის წილად მოდის მსოფლიო ვაჭრობის 40%-ზე მეტი.

ეკონომიკური ინტეგრაციის მეორე მნიშვნელოვანი მაგალითია ჩრდილოეთ ამერიკის თავისუფალი ვაჭრობის ზონა, რომელიც შეიქმნა 1992 წელს აშშ, კანადისა და მექსიკის მონაწილეობით. იგი მოიცავს ეკონომიკურ სივრცეს 360 მლნ-ზე მეტი მომხმარებლითა და დაახლოებით 7 ტრლ დოლარი წარმოების ერთობლივი მოცულობით. შედარებისათვის: ევროპული ეკონომიკური სივრცე მოიცავს დაახლოებით 375 მლნ მცხოვრებსა და 5,7 ტრლ დოლარი მოცულობის ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტს.

ამგვარად, ინტეგრაცია თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო სისტემის განვითარების ხანგრძლივი ტენდენციაა, რომლის ზემოქმედებით ხარისხობრივ ტრანსფორმაციას განიცდიან ეროვნული მეურნეობები.

რეზიუმე

1. საერთაშორისო ვაჭრობის ძირითადი ეკონომიკური საფუძველია შრომის საერთაშორისო დანაწილება, რომელიც დაყოფისა (სპეციალიზაციისა) და გაერთიანების (კოოპერირების) პროცესების დინამიკური ერთიანობაა. შრომის საერთაშორისო დანაწილების განსაკუთრებული თავისებურება გამოიხატება მასში მსოფლიოს ყოველი სახელმწიფოს მონაწილეობის შესაძლებლობაში ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონის მიუხედავად. შრომის საერთაშორისო დანაწილება ხელს უწყობს ქვეყნის რესურსების ეფექტიან გამოყენებას.
2. შრომის საერთაშორისო დანაწილების მიზანშეწონილობისა და საერთა-

შორისო ვაჭრობის განვითარების აუცილებლობის დასაბუთებისათვის ჩამოყალიბებულია სხვადასხვა თეორიები: მერკანტილისტური, აბსოლუტური უპირატესობის, შეფარდებითი უპირატესობის, წარმოების ფაქტორების თანაფარდობის, ქვეყნის ზომის, ქვეყანათა მსგავსობის, შიგადარგობრივი უპირატესობის, პროდუქტის დიფერენციაციის, პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის, საერთაშორისო შეუსაბამობისა და ასიმეტრიის და სხვა. ყოველი მათგანი მეტ-ნაკლები ზომით ასაბუთებს ამა თუ იმ ქვეყნის სპეციალიზაციის აუცილებლობასა და კონკურენტუნარიანი პროდუქტის წარმოების შესაძლებლობას, ამიტომ ისინი სასარგებლოა საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებისა და რეგულირებისათვის.

3. შრომის საერთაშორისო დანაწილების ძირითად ფორმებს მიეკუთვნება შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია და შრომის საერთაშორისო კოოპერირება. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია ითვალისწინებს წარმოების კონცენტრაციისა და შრომის განსაზოგადების ზრდას ეროვნული წარმოებების დიფერენციაციის, შრომის ერთგვაროვანი პროდუქტების წარმოებების დამოუკიდებელ ტექნოლოგიურ პროცესებად, ცალკეულ დარგებად და ქვედარგებად გამოყოფის საფუძველზე. თავის მხრივ, შრომის საერთაშორისო კოოპერირება გარკვეული სახის პროდუქტების ერთობლივად მწარმოებელ საწარმოებსა და დარგებს შორის დამყარებული ხანგრძლივი კავშირია. შრომის საერთაშორისო დანაწილების შედეგად მასში მონაწილე ყოველ ქვეყანას ეძლევა მეტი პროდუქტის წარმოების შესაძლებლობა, ვიდრე ეს დახურულ ეკონომიკაშია შესაძლებელი. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის გაღრმავება შეუძლებელია შრომის საერთაშორისო კოოპერირების გარეშე, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს სპეციალიზაციის შედეგად დაყოფილი ტექნოლოგიური პროცესის ორგანული ერთიანობა.
4. თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო ცხოვრების განვითარების უნივერსალური კანონია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია, რომლის უმაღლესი საფეხურია ინტეგრაცია. ინტეგრაცია სახელმწიფოთა ჯგუფის ფარგლებში კვლავწარმოების რეგიონალიზაციის ეტაპია, რომლის შედეგად წარმოიქმნება ეკონომიკური სამეურნეო კომპლექსები ეროვნულ მეურნეობათა მჭიდრო ურთიერთკავშირებით, შრომის საკუთარი დანაწილებით, ეკონომიკის სპეციფიკური განვითარებითა და რეგულირებით. ინტეგრაცია თანამედროვე მსოფლიო სამეურნეო სისტემის განვითარების ხანგრძლივი ტენდენციაა, რომლის ზემოქმედებით ხარისხობრივ ტრანსფორმაციას განიცდიან ეროვნული მეურნეობები.

საკონტროლო საკითხები

1. შრომის საერთაშორისო დანაწილების არსი და მნიშვნელობა;
2. მერკანტილიზმი, როგორც საერთაშორისო ვაჭრობის უძველესი თეორია;
3. აბსოლუტური უპირატესობის თეორია;
4. შეფარდებითი უპირატესობის თეორია;
5. შეძენილი უპირატესობისა და ქვეყნის ზომის თეორიები;
6. წარმოების ფაქტორების თეორია;
7. HOS თეორემა;
8. "ლეონტიევის პარადოქსი" და კომპეტენციის თეორია;
9. პროდუქტის დიფერენციაციის თეორია;
10. ქვეყანათა მსგავსობის თეორია;
11. პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია;
12. საერთაშორისო შეუსაბამობისა და ასიმეტრიის თეორია;
13. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის არსი და ფორმები;
14. დარგის საერთაშორისო სპეციალიზაცია;
15. პროდუქტის საერთაშორისო სპეციალიზაცია;
16. შეფარდებითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტი და მისი მნიშვნელობა;
17. საექსპორტო კვოტა და მისი მნიშვნელობა;
18. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის შედარებითი უპირატესობანი;
19. შრომის საერთაშორისო კოოპერირების არსი და კლასიფიკაცია;
20. შრომის საერთაშორისო კოოპერირების მახასიათებელი ნიშნები;
21. შრომის საერთაშორისო კოოპერირებისა და შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის ურთიერთკავშირი;
22. სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია როგორც მსოფლიო მეურნეობის განვითარების კანონი;
23. ეკონომიკური ინტეგრაციის როლი მსოფლიო მეურნეობაში და მისი ფორმები;
24 სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციის ძირითადი მიმართულებები;
25. ინტეგრაციული ბლოკები როგორც მსოფლიო სამეურნეო სისტემის განვითარების ტენდენცია.

III თავი. მსოფლიო ბაზარი და საერთაშორისო ვაჭრობაში მიმდინარე ცვლილებები

III. 1. მსოფლიო ბაზრის არსი და თავისებურებანი

მსოფლიო სამეურნეო სისტემის ეკონომიკური ცხოვრების მარეგულირებელი მექანიზმია ბაზარი. ბაზარი, თავისი არსით, მიმოქცევის სფეროში დამყარებული სოციალურ-ეკონომიკური პროცესებისა და ურთიერთობების სისტემაა, რომლის მეშვეობით ხდება საქონლის ღირებულების რეალიზაცია და საზოგადოების მიერ მისი აღიარება. ბაზარი უზრუნველყოფს მყიდველთა (მოთხოვნის წარმომდგენთა) და გამყიდველთა (საქონლის ან მომსახურების მიმწოდებელთა) შორის კონტაქტების დამყარებას ანუ მათ თავმოყრას.

საბაზრო სისტემა კავშირების რთული სისტემაა, რომლის მეშვეობით ხდება უამრავი ინდივიდუალური, თავისუფლად მიღებული გადაწყვეტილებების მხედველობაში მიღება, შეჯერება და ურთიერთგაწონასწორება. ზოგიერთი მათგანისათვის დამახასიათებელია მყიდველთა და გამყიდველთა პირადი კონტაქტები, ზოგიერთი კი უპიროვნოა, ე.ი. მყიდველი და გამყიდველი ერთმანეთს არ ხვდებიან.

მსოფლიო ბაზარი ქვეყნისშიგა ბაზრებისაგანაა წარმოებული. იგი სავაჭრო-ეკონომიკური და საკრედიტო-ფინანსური ურთიერთობებით დაკავშირებული ცალკეულ ქვეყანათა ეროვნული ბაზრების ერთობლიობაა. მსოფლიო ბაზარი მოიცავს შრომის საერთაშორისო დანაწილების ყველა ძირითად მიმართულებას, ხოლო მისი განვითარების მასშტაბები ასახავენ საზოგადოებრივი წარმოების ინტერნაციონალიზაციის პროცესების განვითარებას. ამასთან, იგი აქტიურ ზემოქმედებას ახდენს ეროვნული მეურნეობების მაკროეკონომიკურ წონასწორობაზე.

მსოფლიო ბაზარი ჩაისახა მე-16 საუკუნეში, კაპიტალიზმის მანუფაქტურული განვითარების სტადიაზე და ამჟამად მიაღწია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციის, კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციისა და მსხვილი მონოპოლისტური წარმოების საფეხურს.

მსოფლიო ბაზრის ჩამოყალიბების საწყის ეტაპზე მსოფლიო საქონელმიმოქცევაში ძირითადი ხვედრითი წონა ნედლეულსა და სურსათზე მოდიოდა. მისი ექსპორტირება ხდებოდა აგრარული ქვეყნებიდან ინ-

დუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში. შემდგომ, კაპიტალის გატანის შედეგად, გაიზარდა აგრარული ქვეყნების მოთხოვნილება მანქანა-მოწყობილობაზე, რის შედეგად მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ამ საქონელმა მნიშვნელოვანი ადგილი დაიკავა მსოფლიო საქონელბრუნვაში.

მსოფლიო ბაზარი, ცალკეული ქვეყნების ეროვნული ბაზრებისაგან განსხვავებით, მთელი რიგი თავისებურებებით ხასიათდება. ამ თავისებურებებს მიეკუთვნება:

სახელმწიფოთაშორისი სპზღვრების არსებობა და ცალკეულ სახელმწიფოთა საგარეო ეკონომიკური პოლიტიკა. აღნიშნული გარემოების გამო, ეროვნულ მეურნეობათა შორის საქონელმოძრაობა შეზღუდულია და ცალკეულ ქვეყნებში წარმოებული ზოგიერთი საქონელი მსოფლიო ბაზარზე საერთოდ არ ხვდება და მსოფლიო საქონელბრუნვაში არ მონაწილეობს;

ფასების განსაკუთრებული სისტემის — მსოფლიო ფასების არსებობა, რომელთა ფორმირებას გარკვეული სპეციფიკა ახასიათებს;

მსხვილი მონოპოლიების არსებობა. მსოფლიო სამეურნეო სისტემის მონოპოლიზაციის შედეგად იქმნება ე.წ. ჩაკეტილი ბაზრები, რომლებზედაც ოპერაციათა მნიშვნელოვანი ნაწილი ტრანსფერტული გარიგებების ხასიათისაა ან ხორციელდება ძალიან შეზღუდული რაოდენობის მხარეთა მონაწილეობით. ცალკეულ სასაქონლო ბაზრებზე, შეზღუდული რაოდენობის ფირმათა მოქმედების შედეგად, იქმნება ობიექტური პირობები ამა თუ იმ სახის შეთანხმებებისათვის სხვა ფირმების საწარმოო და საბაზრო სტრატეგიებზე ზემოქმედების მიზნით. არსებობს ასეთი კოორდინაციის მრავალი ფორმა: კარტელური შეთანხმებები, "ერთიანი ქცევის პოლიტიკა", "ფასებში ლიდერის" პრაქტიკა და სხვა. აღნიშნული გარემოების თავიდან აცილების მიზნით, მთელ რიგ ქვეყნებში მიღებულია ანტიტრესტული კანონმდებლობა, თუმცა იგი არ გამორიცხავს კომპანიათა შორის ფარულ გარიგებებს.

მსოფლიო ბაზარზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს ცალკეულ სახელმწიფოთა და განსაკუთრებით ინტეგრირებული ბლოკებისა და გაერთიანებების მიერ მიღებული სხვადასხვა სახის პროგრამები და პროექტები, აგრეთვე სახელმწიფოებრივი ღონისძიებები, რომელთა მიზანია ეროვნული ბაზრების დაცვა გარე ზემოქმედებისაგან (საქონლის შეტანისაგან) და საკუთარი საქონლის ექსპორტის ფორსირებული პოლიტიკის გატარება. გარდა ამისა, თანამედროვე ეტაპისათვის და-

მახასიათებელია მსოფლიო ბაზრისა და საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირების სახელმწიფოთაშორისი ფორმები, რის შედეგად იქმნება როგორც საერთო სავაჭრო ორგანიზაციები (მაგალითად, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია), ისე რეგიონური ინტეგრაციული ეკონომიკური ორგანიზაციები (ევროკავშირი, თავისუფალი ვაჭრობის ევროპული ასოციაცია, სამხრეთ-აღმოსავლეთი აზიის ქვეყნების ასოციაცია და ა.შ.). ასეთ სიტუაციაში უფრო ადვილი ხდება მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობაზე ზემოქმედება.

მსოფლიო ბაზარზე შეიძლება სამი უმსხვილესი ბაზრის გამოყოფა: საქონლისა და მომსახურების ბაზარი; კაპიტალის ბაზარი და შრომის ბაზარი. ისინი ჩამოყალიბებულია ზენაციონალურ დონეზე.

საქონლისა და მომსახურების ბაზარი იყოფა ცალკეული ჯგუფის სასაქონლო და მომსახურების ბაზრებად. მაგალითად, სათბობისა და ნედლეულის, მანქანებისა და მოწყობილობის, სატრანსპორტო მომსახურების და ა.შ. ყოველი მათგანი, თავის მხრივ, განიცდის სეგმენტაციას, რომლის დონე დამოკიდებულია საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკულ მიზნებზე.

საბაზრო ურთიერთობაში მონაწილეთა რაოდენობის მიხედვით ბაზარი შეიძლება იყოს მასობრივი ანუ პოლიპოლიური, ოლიგოპოლიური და მონოპოლიური. დღევანდელ პირობებში მსოფლიო ბაზარი ძირითადად ოლიგოპოლისტური სტრუქტურით ხასიათდება. ე.ი. ცალკეული სახის საქონლის რეალიზაცია უპირატესად სხვადასხვა ქვეყნის კომპანიათა მცირე ჯგუფის ხელშია თავმოყრილი. მსოფლიო ბაზრის ასეთი სტრუქტურა იძლევა ქვეყანათა და კომპანიათა შორის თანამშრომლობის სტიმულს, განსაკუთრებით კი სამეცნიერო-ტექნიკურ და საბაზრო სტრატეგიის სფეროებში. მსხვილ კომპანიათა შორის თანამშრომლობის თანამედროვე ფორმაა სტრატეგიული ალიანსი. იგი გულისხმობს კომპანიათა ძალების გაერთიანებას მსოფლიო ბაზარზე თავიანთი პოზიციების განსამტკიცებლად და სხვა კომპანიებთან კონკურენტული ბრძოლის გასაძლიერებლად.

მსხვილი კორპორაციების საქმიანობის ინტერნაციონალიზაცია ხელს უშლის ეკონომიკური რეგულირების ტრადიციული ინსტრუმენტების (საკრედიტო-საფინანსო პოლიტიკა, სავაჭრო და საგადასახდელო ბალანსის რეგულირება) არაეფექტიან გამოყენებას, რის შედეგად სულ უფრო მძაფრდება წინააღმდეგობა სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციასა და სახელმწიფო-მონოპოლისტური რეგულირების ეროვნულ სისტემებს

შორის. ტრანსნაციონალური კორპორაციები, კოსმოპოლიტიკური ინტერესებიდან გამომდინარე, მოითხოვენ საგარეო ეკონომიკურ ექსპანსიაზე ყოველგვარი შეზღუდვების გაუქმებას იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ეს ეროვნული მეურნეობისათვის საზიანოა. სახელმწიფო, თავის მხრივ, მოწოდებულია ეროვნული ბაზრების უცხოური მონოპოლიების შეჭრისაგან დასაცავად. ყოველივე ეს კი კონფრონტაციას განაპირობებს.

მსოფლიო ბაზრის, ისევე როგორც ნებისმიერი ბაზრის, ძირითად ელემენტებს მიეკუთვნება: მოთხოვნა, მიწოდება და ფასი, მხოლოდ ისინი მსოფლიო მასშტაბით გამოისახება.

მოთხოვნა მსოფლიო ბაზარზე საქონლის ის რაოდენობაა, რომლის ყიდვა სურთ და შეუძლიათ სახელმწიფოებს, ფირმებსა და ინდივიდუალურ მომხმარებლებს დროის გარკვეულ მონაკვეთში არსებულ მსოფლიო ფასში.

მიწოდება საქონლის ის რაოდენობაა, რომლის მიწოდება შეუძლიათ სახელმწიფოებსა და ფირმებს დროის გარკვეულ პერიოდში შესაძლებელი ფასებიდან ყოველი კონკრეტული ფასით მსოფლიო ბაზარზე გასაყიდად.

ფასი ეწოდება კონკრეტულ საქონელზე ან მომსახურებაზე გადასახდელ ფულის თანხას. ბაზარზე წონასწორობა მყარდება საქონელმწარმოებელთა მიერ შეთავაზებული და მყიდველთა სურვილისა და შესაძლებლობების შესაბამისი პროდუქტების რაოდენობის ტოლობის შემთხვევაში. ამ ტოლობის შესაბამის ფასს წონასწორი ანუ საბაზრო კლირინგის ფასი ეწოდება.

ბაზარი ხასიათდება ტევადობით, რომელშიც იგულისხმება საქონლის რეალიზაციის შესაძლებელი მოცულობა. ყოველ ბაზარს აქვს ორგანიზების გარკვეული დონე, ფუნქციონირების წესები, მასზე მოქმედებს სუბიექტთა გარკვეული რაოდენობა. ბაზარზე ყოველი ახალი სუბიექტის გაჩენა არღვევს დამყარებულ წონასწორობასა და გავლენას ახდენს მისი მოქმედების ხასიათზე, ამიტომ მსოფლიო ბაზარზე გასვლისას ყოველ სუბიექტს სჭირდება აღნიშნული გარემოების გათვალისწინება, ბაზრის სათანადო სახით შესწავლა და მასზე მოქმედების სტრატეგიის განსაზღვრა.

III. 2. საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურული ცვლილებები

უკანასკნელ წლებში საერთაშორისო ვაჭრობა ხარისხობრივ ცვლილებებს განიცდის. ამის გამო იცვლება მისი სტრუქტურაც. საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურული ცვლილებები, უპირველესად, გამოწვეულია მსოფლიო რეგიონების მისწრაფებით სასაქონლო ნაკადების განაწილებაში, ცალკეული სასაქონლო ჯგუფების მნიშვნელობისა და ხვედრითი წონების, მსოფლიო ექსპორტში ცალკეული ქვეყნების ადგილისა და როლის ცვლილებებით. გარდა ამისა, განვითარდა საქონლის რეალიზაციის ახალი ფორმები: ფიუჩერსული გარიგებები, შემსვლელი ვაჭრობა, კერძოდ, შემსვლელი შესყიდვები, ბარტერული გარიგებები, კლირინგული შეთანხმებები, საერთაშორისო ვაჭრობები და აუქციონები, ფრანშიზინგი, ტექნოლოგიების გადაცემის თანმხლები კომპლექტური მოწყობილობის ექსპორტი, მეცნიერებატევადი პროდუქციის ექსპორტი. შეიცვალა თვით გამყიდველთა და მყიდველთა შორის კავშირ-ურთიერთობათა ხასიათი: შესუსტდა საბაჭრო შუამავალთა როლი, სამაგიეროდ გაიზარდა პირდაპირი კავშირების მნიშვნელობა მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს შორის. ვიწროსპეციალიზებული წარმოების პირობებში ეს კავშირები მრავალასპექტიანი, მყარი და ხანგრძლივია (ხშირ შემთხვევაში 20-25 წელზე გათვალისწინებული). სერიოზულად შეიცვალა ფირმათა საქმიანობის მიმართულებები. მათ უმეტესობას თავის სტრუქტურაში აქვს საკუთარი გამსაღებელი ქვედანაყოფები, რომლებიც ექსპორტზე არიან დასაქმებულნი. ამ სტრუქტურების საქმიანობა დაფუძნებულია საერთაშორისო მარკეტინგის კონცეფციაზე, რომელიც საქონლის წარმოებისა და მსოფლიო ბაზარზე მისი გასაღების ეფექტიანობის ამაღლებაზეა გამიზნული.

III.1 ცხრილში მოყვანილია მსოფლიო ექსპორტის საერთო მოცულობაში ძირითად ქვეყანათა ჯგუფების ხვედრითი წონები. როგორც მონაცემები გვიჩვენებენ, ამჟამად მსოფლიო ექსპორტში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს ევროკავშირი. იგი გახდა საერთაშორისო ვაჭრობის მთავარი ცენტრი. წლების განმავლობაში მსოფლიო ექსპორტში ლიდერობდა აშშ, მაგრამ ამჟამად იგი გფრ შეცვალა. სულ უფრო იზრდება იაპონიის როლი მსოფლიო ბაზარზე. განსაკუთრებით აქტიურია მისი მოქმედება დასავლეთ ევროპის ბაზარზე, სადაც სულ უფრო და

III.1 ცხრილი

ძირითადი ქვეყნების ხვედრითი წონები მსოფლიო ექსპორტში[x]

	1938 წ.	1948 წ.	1958 წ.	1970 წ.	1980წ.	1992 წ.
მრეწველობით განვითარებული ქვეყნები	64,3	63,7	65,8	71,8	70,9	71,1
აშშ	13,0	21,8	16,4	13,7	12,1	12,2
დასავლეთი ევროპა	38,8	30,9	38,6	43,9	44,7	42,8
ევროკავშირი[1]	31,8	25,0	32,5	37,0	38,5	36,3
გფრ	10,1[2]	1,4	8,5	11,0	11,2	12,7
საფრანგეთი	3,7	3,7	5,0	5,7	6,1	6,8
ინგლისი	11,6	11,5	8,8	6,2	5,3	5,1
იტალია	2,4	1,9	2,4	4,2	4,8	4,7
იაპონია	4,7	0,4	2,7	6,2	9,0	9,8
აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები და ყოფილი სსრკ	8,5	5,6	9,3	9,8	5,3	2,7
განვითარებადი ქვეყნები	25,5	29,9	23,0	17,7	23,8	26,2
ჩინეთი	0,7	0,2	. . .	. . .	2,1	2,4
სამხრეთ-აღმოსავლეთ აზიის ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები[3]	.	1,9	1,4	1,6	6,6	7,5

1. 12 ქვეყნის შემადგენლობაში
2. გერმანია 1937 წლის საზღვრებში
3. ჰონკონგი, სინგაპური, კორეის რესპუბლიკა

უფრო იზრდება იაპონური საყოფაცხოვრებო ელექტროტექნიკის, ფოტო და კინოაპარატურის რეალიზაცია. უკანასკნელ წლებში მნიშვნელოვნად გაიზარდა ახალი ინდუსტრიული ქვეყნებისა და ჩინეთის ექსპორტი.

---

x ცხრილი მოყვანილია წიგნიდან: Основы внешнеэкономических знаний, М., 1994, გვ. 52

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების განმსაზღვრელ ფაქტორთა შორის განსაკუთრებული ადგილი უკავია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაციას. საერთაშორისო სავაჭრო ბრუნვაში სულ ახალი ქვეყნების, დარგებისა და კომპანიების მიზიდვის შედეგად ძლიერდება შიგადარგობრივი და დარგთაშორისი კონკურენცია, ბაზრისა და მოთხოვნის შემდგომი ფრაგმენტაცია. ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ, აღრმავებს შრომის საერთაშორისო დანაწილებას, აფართოებს წარმოების სპეციალიზაციასა და კოოპერირებას.

საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი, რომელიც იწვევს ძირითადი კაპიტალის განახლებასა და გაფართოებას, ახალი დარგების შექმნასა და ძველი წარმოებების ძირფესვიან ტექნიკურ რეკონსტრუქციას.

მეცნიერულ-ტექნიკურმა პროგრესმა უშუალო ზემოქმედება მოახდინა თანამედროვე მრეწველობის წამყვან დარგებზე, წარმოების საექსპორტო ორიენტაციაზე. სიახლის დაჩქარებული მორალური დაძველების პირობებში (დაჩქარებული ამორტიზაციის ხელშეწყობით) ახალი პროდუქტის დამუშავებასა და დანერგვაზე გაწეული დანახარჯების ანაზღაურება შესაძლებელია ყველა მსხვილ ბაზარზე მისი ერთდროული გატანით. საგარეო ბაზრების არსებობა ხშირად წყვეტს გამოგონების ბედს, ვინაიდან ჯერ კიდევ საცდელ-საკონსტრუქტორო დამუშავების ეტაპზე ხდება მასზე მოთხოვნის პროგნოზირება ქვეყნისშიგა და უცხოელი კლიენტების მოთხოვნილებათა გათვალისწინებით. უნიკალური სახის სპეციალიზებული მცირესერიული მანქანებისა და მოწყობილობის წარმოების შემდგომი გაფართოება აგრეთვე მოითხოვს საგარეო ბაზრებზე გასვლას. წარმოების განვითარების თანამედროვე ეტაპზე, რომელიც დაფუძნებულია პროდუქტის დიფერენციაციის გაღრმავებაზე, აუცილებელია სხვა ქვეყანათა ტექნიკური მიღწევების გამოყენება, მეცნიერებატევადი პროდუქციის წარმოების სფეროში შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მონაწილეობა. ამჟამად არც ერთ ქვეყანას არ ძალუძს თანამედროვე პროდუქციის მთელი გამის წარმოება საკუთარი ძალებით. ეს, თავის მხრივ, კიდევ უფრო ზრდის ქვეყანათა ურთიერთდამოკიდებულებასა და ამძაფრებს კონკურენციას.

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობის მთელი რიგი თავისებურებანი განპირობებულია მასში ტრანსნაციონალური კორპორაციების მონაწილეობით. საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და კოოპერირების განვითარება იწვევს ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების საგარეო

სავაჭრო პოლიტიკაში პროტექციონისტული ღონისძიებების უარყოფასა და საგარეო ვაჭრობის ლიბერალიზაციას, იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვების გაუქმებასა და საბაჟო გადასახადების არსებით შემცირებას. ყოველივე ეს გამოწვეულია საწარმოო ძალების განვითარების აუცილებლობით, აგრეთვე ტრანსნაციონალური კორპორაციების ინტერესებით, რომელთათვის საგარეო ვაჭრობის შეზღუდვების გაუქმება უცხოურ საწარმოთა შორის საწარმოო კავშირების შეუფერხებელი გაფართოების უცილობელი პირობაა. ამჟამად საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის ლიბერალიზაცია, ღია ეკონომიკაზე გადასვლა საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების უმნიშვნელოვანესი ფაქტორის როლში გამოდის. ამ მიმართულებით მოქმედებს ინტეგრაციაც, განსაკუთრებით დასავლეთ ევროპაში.

საგარეო ვაჭრობა ეკონომიკის ყველაზე ძონოპოლიზებული დარგია. ტრანსნაციონალური კორპორაციების ხელშია სამრეწველო ექსპორტის დაახლოებით 80%. ამასთან, 50 უმსხვილეს კორპორაციაზე მოდის ამერიკის ექსპორტის 1/3. უკანასკნელი მონაცემებით აშშ-ის ექსპორტის 30% და იმპორტის 40%, დიდი ბრიტანეთისა და შვეიცის ექსპორტის 1/3. იაპონიის ექსპორტის 1/4-ზე მეტი ხორციელდება ტრანსნაციონალური კორპორაციების შიგა არხების მეშვეობით, ტრანსფერტული ფასებით, ფაქტობრივად ბაზრის გვერდის ავლით. 80-იანი წლების პირველ ნახევარში მათზე მოდიოდა მსოფლიო ექსპორტის 40%-მდე.

ცალკეულ სასაქონლო ბაზრებზე ჩამოყალიბდა ერთი მუჭა საერთაშორისო კონცერნების სრული მონოპოლია. მათ კონტროლს ექვემდებარება ალუმინის, კალის, ნავთობის, სპილენძის, ალმასების და ზოგიერთი სხვა საქონლის გაყიდვა. მონოპოლიზაციის მაღალი დონით ხასიათდება მზა ნაწარმის ბაზრები. ასეთ სიტუაციაში ტრანსნაციონალურ კომპანიებს შეუძლიათ საგარეო ვაჭრობაზე მნიშვნელოვანი ზემოქმედების განხორციელება.

სასაქონლო ნაკადების მიმართულებათა არსებითი ცვლილებები განპირობებულია ცალკეულ სახელმწიფოთა და სახელმწიფოთა ჯგუფების საგარეო სავაჭრო პოლიტიკითა და ინტეგრაციული პროცესებით. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე არანაკლები მნიშვნელობა აქვს განვითარებად ქვეყნებში მიმდინარე პროცესებს. მთელი რიგი განვითარებადი ქვეყნების ინდუსტრალიზაციის მაღალი ტემპი იძლევა საგარეო სავაჭრო ურთიერთობათა განვითარების იმპულსსა და ერთდროულად კიდევ უფრო ამძაფრებს კონკურენტულ ბრძოლას, ქმნის წინაა-

ღმდეგობათა ახალ კერებს.

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობის დინამიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი თავისებურებაა დაუბალანსებელი საქონელგაცვლის ზრდა. მასთან ერთად ენერგიაშემცველებზე ფასების კოლოსალურმა ზრდამ, წამყვანი ქვეყნების იმპორტში ენერგეტიკული ნედლეულის ხვედრითი წონის ამაღლებამ გამოიწვია მათი სავაჭრო და საგადასახდელო ბალანსების დეფიციტის სწრაფი ზრდა, განვითარებადი ქვეყნების დადებითი ბალანსის წარმოქმნა. 80-იან წლებში წინა პლანზე გამოდის საგარეო სავაჭრო ნაკადების დაუბალანსებლობა განვითარებულ ქვეყნებში. განსაკუთრებით უზარმაზარ მასშტაბებს მიაღწია აშშ-ის საგარეო სავაჭრო ბალანსის პასივმა.

ამჟამად საგარეო ვაჭრობის დაუბალანსებლობა ერთ-ერთი უმძაფრესი დისპროპორციაა მსოფლიო მეურნეობაში, რომელიც მკვეთრად ართულებს სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებს მსოფლიოს წამყვან ცენტრებს შორის. ამ უკანასკნელთათვის დამახასიათებელია პროტექციონისტული ღონისძიებების გაძლიერება საგარეო სავაჭრო პოლიტიკაში.

საგარეო სავაჭრო ნაკადების სტრუქტურა ყალიბდება წარმოებასა და შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მიმდინარე გადაადგილებათა ზემოქმედებით. საერთაშორისო ვაჭრობის ღრმა სტრუქტურული ცვლილებები დაკავშირებულია სანედლეულო საქონლის როლის დაცემასა და მზა ნაწარმის მნიშვნელობის ამაღლებაზე. ამჟამად გადამამუშავებელ მრეწველობაზე მოდის (ღირებულების მიხედვით) მსოფლიო ექსპორტის 2/3-ზე მეტი. როგორც III.2 ცხრილის მონაცემებიდან ჩანს, მზა პროდუქციის ექსპორტში უდიდესი წილი მანქანებსა და მოწყობილობას უკავია, ხოლო სურსათისა და ნედლეულის – შემცირების ტენდენციით ხასიათდება.

შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში აქტიურადაა ჩართული მეცნიერებატევადი დარგები. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი როგორც უშუალოდ, ისე მეცნიერებატევადი პროდუქციის საერთაშორისო გაცვლით, სტიმულს აძლევს სამეცნიერო-ტექნიკური, საწარმოო-კომერციული და საფინანსო-საკრედიტო ხასიათის მომსახურების სახელმწიფოთაშორის გაცვლას. მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი, განსაკუთრებით ინჟინირინგი, ლიზინგი, კონსალტინგი, საინფორმაციო-გამომთვლელი მანქანების მომსახურება, ხელს უწყობს საწარმოო დანიშნულების საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას.

III.2 ცხრილი

მსოფლიო ექსპორტის სასაქონლო სტრუქტურა საქონლის ძირითადი ჯგუფების მიხედვით (%)[X]

	1937 წ.	1955 წ.	1960 წ.	1972 წ.	1975 წ.	1982 წ.	1986 წ.	1988 წ.	1991 წ.
სურსათი სასმელებთან და თამბაქოსთან ერთად	22,8	20,8	18,2	13,4	12,2	8,3	12,0	10,7	8,9
ნედლეული	31,0	18,8	16,7	9,4	7,5	5,8	5,7	5,9	4,7
მინერალური საწვავი	7,6	11,0	10,1	10,1	19,5	22,6	12,5	11,0	9,5
გადამუშავებული მრეწველობის პროდუქცია	38,8	49,4	55,0	65,8	59,7	59,6	69,3	72,4	74,1
მოწყობილობა / მათ შორის ტრანსპორტის საშუალებანი /	10,6	17,0	21,2	30,1	27,9	28,1	33,7	35,1	36,5
ქიმიური საქონელი	4,6	5,3	6,2	7,4	7,2	7,6	8,3	9,0	8,7
გადამუშავებული მრეწველობის სხვა პროდუქცია	23,8	27,1	27,6	28,6	24,6	23,9	26,3	28,3	28,9
შაქარი და ფქვილი ღვეზელი	10,6	7,0	9,0	7,5	7,3	4,9	5,1	5,3	5,0
სხვადასხვა ნაწარმი / ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი, ტანსაცმელი /	8,9	6,7	5,4	6,5	4,9	5,5	6,0	6,8	6,9

[X] ცხრილი მოყვანილია წყაროდან: Основы внешнеэкономических знаний, М. 1994, გვ. 56.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედებით გაფართოვდა განვითარებული ქვეყნების მიერ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოება და ამაღლდა სურსათით თვითუზრუნველყოფის დონე. აღნიშნული გარემოების გამო, მსოფლიო ბაზარზე გარკვეულწილად შემცირდა სურსათზე მოთხოვნა. მეორე მხრივ, გაიზარდა სურსათზე მოთხოვნა განვითარებად ქვეყნებში, მაგრამ მათი ფინანსური შესაძლებლობანი ზღუდავს სურსათის მსოფლიო ექსპორტის არსებით ზრდას. ასეთ სიტუაციაში გამოიკვეთა სურსათის წილის შემცირების ტენდენცია საერთაშორისო ვაჭრობაში.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედებით შეიცვალა აგრეთვე განვითარებადი ქვეყნების სასაქონლო სტრუქტურა. 60-იანი წლებიდან მასში გამოიკვეთა გადამამუშავებელი მრეწველობის პროდუქციის ხვედრითი წონის ზრდის ტენდენცია, რაც ამ ქვეყნების ინდუსტრიალიზაციის დონის ამაღლებაზე მიუთითებს.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი ზემოქმედებას ახდენს მეურნეობის ყველა დარგზე, რის შედეგად იცვლება მისი სტრუქტურა. თანამედროვე ეტაპის მახასიათებელი თავისებურებაა მრეწველობის წილის ამაღლება მატერიალური წარმოების დარგთა პროდუქციის საერთო მოცულობაში. მრეწველობის როლის ამაღლება აიხსნება შემდეგი მიზეზებით:

1. მეურნეობის ყველა დარგში (სოფლის მეურნეობა, მშენებლობა, ვაჭრობა, საბანკო საქმე, საოჯახო მეურნეობა) იზრდება მექანიზაციის დონე, რის შედეგად მეტია მოთხოვნა მექანიზაციის საშუალებებზე, რომლებიც, თავის მხრივ, მრეწველობის პროდუქტია;

2. მრეწველობა აწარმოებს ნატურალური ნედლეულის შემცველ პროდუქციას (მაგალითად, სინთეზურ ბოჭკოებს, ხელოვნურ კაუჩუკს, პლასტმასებს), რომლებიც ამცირებენ შესაბამისი ნატურალური ნედლეულის გამოყენებას და მატერიალური წარმოების დარგთა პროდუქციაში მათ წილს;

3. მთელი რიგი დარგები და წარმოებები გადადის მრეწველობაში. მაგალითად, კომბინირებული საკვების წარმოება, ფრინველის გამოზრდა ტრადიციულად სოფლის მეურნეობას მიეკუთვნებოდა, მაგრამ ამჟამად ისინი მრეწველობის დარგებია. ვაჭრობიდან მრეწველობაში გადავიდა დაფასებისა და შეფუთვის პროცესები, მასობრივი კვებიდან — ნახევარფაბრიკატების წარმოება; ამასთან ერთად იქმნება ახალი დარგები. მაგალითად, სამშენებლო ინდუსტრია, რომელიც შენობა-ნაგებობათა დეტალებს

აწარმოებს. თვით მშენებლობა კი ფაქტობრივად მზა ნაკეთობათა აწყობად გადაიქცა.

4. მოხმარების სფეროში სამრეწველო საქონლის ხვედრითი წონის ზრდა, რომელსაც კვების პროდუქტების შეფარდებითი შემცირება ახლავს თან. ამასთან, თვით კვების პროდუქტები მოხმარებისათვის მაქსიმალურად მზა სახით გამოიყენება.

სოფლის მეურნეობაში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედების შედეგად მნიშვნელოვნად ამაღლდა მექანიზაციის დონე, ზოგიერთ შემთხვევაში აგრეთვე საწარმოო პროცესების ავტომატიზაციის დონე. ფართოდ გამოიყენება სასუქები, სარეველებისა და მავნებლების საწინააღმდეგო ქიმიური საშუალებები, მაღალმოსავლიანი კულტურები და მაღალპროდუქტიული ცხოველთა ჯიშები.

მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის შედეგად მნიშვნელოვნად შეიცვალა საწარმოო ინფრასტრუქტურის დარგები. შეიქმნა დიდი სიჩქარისა და ტვირთამწეობის სატრანსპორტო საშუალებები, ფართოდ დაინერგა კონტეინერული გადაზიდვები, რის შედეგად მნიშვნელოვნად ამაღლდა დატვირთვა-გადმოტვირთვის სამუშაოთა მექანიზაციისა და ავტომატიზაციის დონე.

კავშირგაბმულობის სფეროში მიღწეულმა პროგრესმა, რომელიც დაკავშირებულია თანამედროვე ტექნიკური საშუალებების (რადიო, ტელეფონი, ტელექსი, ტელევიზია), მათ შორის თანამგზავრული კავშირების გამოყენებასთან, ხელი შეუწყო მუდმივი და გლობალური ხასიათის კავშირების დამყარებას. კავშირგაბმულობის საშუალებათა და ელექტრონგამომთვლელი მანქანების შეერთებით შეიქმნა საინფორმაციო-საკომუნიკაციო სამსახურები, რომელთა მეშვეობით გაფართოვდა წარმოების მართვის შესაძლებლობანი მსოფლიო მასშტაბით. უახლოეს პერიოდში მოსალოდნელია კავშირგაბმულობის საშუალებათა გამოყენების ღირებულების შემცირება, რის შედეგად იგი კიდევ უფრო ხელმისაწვდომი გახდება და ხელს შეუწყობს საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოებას.

წარმოების სრულყოფის, მეცნიერებისა და ტექნიკის როლის ამაღლების შედეგად ჩამოყალიბდა ინფრასტრუქტურის ახალი დარგი — საქმიანი სერვისი, გაჩნდა ინჟინირინგული, საკონსულტაციო და სხვა სამსახურები, რომელთა საქმიანობა ხშირად ინტერნაციონალური ხასიათისაა.

მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუციის ზემოქმედებით არსებითად შეიცვალა არაწარმოებითი სფერო: ვაჭრობა, ფინანსები, სოციალური ინფრასტრუქტურის დარგები (განათლება, ჯანმრთელობის დაცვა და ა.შ.).

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა სფეროში მიმდინარე ცვლილებებს ასახავს საქონელგაცვლის სტრუქტურა; შრომისა და კაპიტალის ბაზრებზე განხორციელებულ გარიგებათა ზვედრითი წონები, საქონლის, მომსახურებისა და კაპიტალის მოძრაობის მიმართულება. თავის მხრივ, მსოფლიო სამეურნეო კავშირების სიმწიფე განისაზღვრება საქონელბრუნვისა და მატერიალური წარმოების ზრდის ტემპების შეფარდებით. საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა ანალიზში მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია წარმოების ფაქტორების მობილურობას, რომელიც განპირობებულია საზოგადოებრივი საწარმოო ძალების განვითარებითა და შრომის საერთაშორისო დანაწილების პროცესებით.

III. 3. მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურა და მისი პროგნოზირება

მსოფლიო ბაზარი გარკვეული კონიუნქტურული ცვლილებებით ხასიათდება. ბაზრის კონიუნქტურა ეწოდება დროის გარკვეულ მომენტში დამყარებულ პირობათა ერთობლიობას. კონიუნქტურა კვლავწარმოების შიგა განვითარების გარეგანი საბაზრო გამოვლენაა.

სასაქონლო ბაზრების აღმოცენების მომენტიდან მყიდველები და გამყიდველები ცდილობდნენ ზუსტად შეეფასებინათ მოთხოვნის, მიწოდებისა და ფასების ცვლილებები. XIX საუკუნის შუა პერიოდში უკვე არსებობდა კონიუნქტურული ანალიზის ელემენტები. ზოგიერთ სახელმწიფოში ჩამოყალიბდა სპეციალური ორგანიზაციები, რომლებიც გარკვეული ანაზღაურების საფუძველზე იძლეოდნენ ეკონომიკურ მონაცემებს ცალკეული ბაზრების შესახებ.

დასაწყისში კონიუნქტურის ცნება გამოიყენებოდა მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობის განსაზღვრისათვის. შემდგომში ამ ტერმინმა მიიღო უფრო ფართო მნიშვნელობა და მოიცვა რიგი მაჩვენებლები, რის შედეგად იგი გამოიყენება ცალკეული ქვეყნისა და მთელი მსოფლიო სისტემის ეკონომიკის დასახასიათებლად.

ბაზრის კონიუნქტურის შესწავლას დიდი მნიშვნელობა აქვს, ვინაიდან

იგი იძლევა საერთაშორისო ვაჭრობის ეფექტიანობის ამაღლების შესაძლებლობას. ამასთან, შესაძლებელია საქონლისა და მომსახურების ექსპორტსა და იმპორტზე ხელსაყრელი საგარეო სავაჭრო გარიგების დადება.

მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურის შესწავლა წარმოებს ორ ძირითად ჭრილში: 1. ცალკეული ქვეყნის ან მთლიანად მსოფლიო მეურნეობის ეკონომიკის მდგომარეობა (მას საერთო სამეურნეო კონიუნქტურას უწოდებენ) და 2. სასაქონლო ბაზრებზე არსებული მდგომარეობის ანალიზი (სასაქონლო ანუ საბაზრო კონიუნქტურა). ცალკეული სასაქონლო ბაზრების გამოყოფის საფუძვლად მიღებულია შესაბამისი დარგობრივი კლასიფიკაცია.

კონიუნქტურის ძირითად მაჩვენებლებს მიეკუთვნება: სამრეწველო პროდუქციის წარმოებისა და კაპიტალური მშენებლობის მოცულობა, შიგა და საგარეო ვაჭრობის მოცულობა: მზა ნაწარმის, ნახევარფაბრიკატებისა და ნედლეულის მარაგი; ფასების, მოგების, პროცენტის, ფასიანი ქაღალდების კურსის დინამიკა; გაკოტრებათა, დასაქმებისა და უმუშევრობის მასშტაბები; ხელფასის ცვლილებები და ა.შ.

კონიუნქტურის ფორმირებისა და განვითარების საფუძველია ციკლური და არაციკლური ფაქტორები. ციკლურ ფაქტორებს მიეკუთვნება: ძირითადი კაპიტალის განახლების მასშტაბები და ტემპები; მოთხოვნა სამომხმარებლო საქონელზე, საკრედიტო-საფინანსო სფეროს მდგომარეობა და ა.შ. კონიუნქტურის ცვლილებები განპირობებულია აგრეთვე მრავალი არაციკლური ხასიათის მუდმივი და დროებითი ფაქტორების მოქმედებით, რომელთა რიცხვში შედის: მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი; წარმოებისა და კაპიტალის კონცენტრაცია და ცენტრალიზაცია; ეკონომიკის მილიტარიზაცია და გამალებული შეიარაღება; საგადასახდელო ბალანსების მდგომარეობა; სავალუტო კრიზისები; ინფლაცია; სეზონურობა წარმოებისა და მოხმარების სფეროში; სოციალური კონფლიქტები, ომები, სტიქიური უბედურებები; საერთაშორისო და შიგაპოლიტიკური კრიზისები და ა.შ.

კონიუნქტურული კვლევის დროს განსაკუთრებით დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს კონიუნქტურის პროგნოზებს. პროგნოზი ეწოდება არსებული მეცნიერული მონაცემების საფუძველზე მოვლენის განვითარებისა და შედეგების წინასწარ განჭვრეტას. პროგნოზირება კი პროგნოზის შემუშავებას გულისხმობს.

მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურის პროგნოზირება რთული და მრავალასპექტიანია. მისი მთავარი სირთულე გამოიხატება ბაზრის კონკრეტულ

პირობებში მოქმედი უამრავი, ამასთან, სხვადასხვა ბუნების ფაქტორების მრავალფეროვნებაში.

სასაქონლო კონიუნქტურის პროგნოზირებაში უპირველესია მსოფლიო ფასების პროგნოზი, ვინაიდან საქონლის ფასების მოსალოდნელ დინამიკაზეა დამოკიდებული საერთაშორისო ბაზარზე ოპტიმალური მიმართულების განსაზღვრა და განხორციელება. საერთო სამეურნეო კონიუნქტურების პროგნოზირებისას დიდი ყურადღება ეთმობა სასაქონლო და მოხმარების სფეროში მიმდინარე ცვლილებებს, აგრეთვე საკრედიტო-ფინანსურ სფეროში მოსალოდნელ ცვლილებებს. ამ უკანასკნელის ზემოქმედებით შესაძლებელია კონიუნქტურის მკვეთრი მერყეობა.

პროგნოზი, როგორც წესი, ვერ უზრუნველყოფს მომავალი კონიუნქტურის განუსაზღვრელობის სრულ აღმოფხვრას. მისი მიზანია ამ განუსაზღვრელობის მინიმუმამდე დაყვანა, რაც შეიძლება საიმედო და უტყუარი შეფასებების მიღებით. საპროგნოზო პერიოდის ხანგრძლივობის ზრდა ჩვეულებრივ მკვეთრად ამცირებს პროგნოზის სიზუსტეს, ამიტომ ოპერატიული საგარეო სავაჭრო ტაქტიკის განსაზღვრისას ჩვეულებრივ 1 — 1,5 წლით იზღუდებიან. ზოგიერთ შემთხვევაში ხდება საშუალო და გრძელვადიანი პროგნოზების დამუშავება. ასეთი პროგნოზებით მიღებული შეფასებები გასაშუალებულ ხასიათს ატარებენ და შესაბამისი საბაზრო პროცესების საერთო ტენდენციებს ასახავენ.

კონიუნქტურული პროგნოზირების სპეციფიკური მახასიათებელი ნიშანია მისი პირობითობა, ვინაიდან სასაქონლო კონიუნქტურის პერსპექტიული შეფასებები დაფუძნებულია მრავალი ფაქტორის შესაბამის ვარაუდებსა და დაშვებებზე.

ამჟამად კონიუნქტურის პროგნოზირებაში გამოიყენება ორი მიდგომა: ეკონომიკურ-ანალიზური და მათემატიკური. პირველი ტრადიციული და ყველაზე გავრცელებული მეთოდია. იგი გულისხმობს ბაზრის ანალიზით დასაქმებულ სპეციალისტთა ინტუიციურ-ლოგიკურ მსჯელობას. ასეთი პროგნოზირების დროს კონიუნქტურის წარმომქნელი ფაქტორების განხილვა წარმოებს სუბიექტურად, ვინაიდან პროგნოზი ექსპერტთა ვარაუდია მომავალში კონიუნქტურის განვითარების შესახებ. ექსპერტთა აზრის სუბიექტურობის გამო, ეკონომიკურ-ანალიზური მეთოდი არაა სრულყოფილი, ამასთან, ექსპერტთა აზრი ხშირად განსხვავებულია, ამიტომ ხშირ შემთხვევაში აუცილებელი ხდება მისი განმტკიცება რაოდენობრივი გაანგარიშებების, ე. ი. ეკონომიკურ-მათემატიკური მეთოდების

გამოყენებით.

მათემატიკური მიდგომა ითვალისწინებს მათემატიკური განტოლებების ან განტოლებათა სისტემების გამოყენებას. მათი შედგენა წარმოებს კონიუნქტურის წარმომქნელ ფაქტორებს შორის კავშირების დადგენით, ე.ი. სასაქონლო ბაზრების კონიუნქტურა გამოისახება კონიუნქტურის ძირითადი მაჩვენებლების ამსახველი მათემატიკური განტოლებებით. ასეთი მახასიათებლები ფაქტობრივად მთლიანად შეესაბამება ტრადიციული ეკონომიკური მოდელების თვისებებს.

კონიუნქტურის ფაქტორთა კომპლექსის განხილვის მეთოდად ფართოდ გამოიყენება სისტემური მიდგომა და სისტემური ანალიზი. მათი მეშვეობით შესაძლებელია საკმაოდ მაღალი სიზუსტის შედეგების მიღება. სისტემურ მიდგომაში იგულისხმება რთული სისტემების სახით წარმოდგენილ ობიექტთა თეორიული კვლევის პრინციპების ერთობლიობა. იგი გამოიყენება ობიექტის დინამიკის მექანიზმის განსაზღვრისათვის, მისი სტრუქტურის დადგენისა და ფუნქციონირებისათვის. სისტემური ანალიზი ძირითადად სხვადასხვა სფეროს პრაქტიკული, გამოყენებითი ამოცანების გადაწყვეტასთანაა დაკავშირებული (მართვის, სოციალურ-ეკონომიკური ანალიზის და ა.შ.).

კონიუნქტურის გამოკვლევასა და პროგნოზირებაში სისტემური ანალიზის გამოყენება იძლევა მსოფლიო მეურნეობაში მიმდინარე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესით გამოწვეული ცვლილებების გათვალისწინების შესაძლებლობას.

მათემატიკური მეთოდების გამოყენებისას მცირდება მრავალი სარისხობრივი კატეგორიებისათვის დამახასიათებელი განუსაზღვრელობა, რის შედეგად შეიძლება უფრო კონკრეტული დასკვნების გამოტანა. გარდა ამისა, რაოდენობრივი მეთოდებით შესაძლებელია სხვადასხვა თეორიული მიდგომებისა და ჰიპოთეზების შემოწმება. ამის ყველაზე ეფექტიანი საშუალებაა იმიტაციური მოდელები, რომელთა მეშვეობით შეიძლება რეალური სასაქონლო ბაზრებით ექსპერიმენტირება. ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელებით პრაქტიკულად ყველანაირი სიტუაციის აღწარმოებაა შესაძლებელი.

კონიუნქტურის პროგნოზირებაში ეკონომიკურ-მათემატიკური მეთოდების ფართო გამოყენებას ხელი შეუწყო ელექტროგამომთვლელი მანქანების დანერგვამ. ამ უკანასკნელთა მეშვეობით შესაძლებელი გახდა მრავალი ისეთი ამოცანის გადაწყვეტა, რომლებიც საერთოდ შეუძლებელი

ან ძალიან შრომატევადი იყო.

სასაქონლო ბაზრის მოდელები შეიძლება იყოს: წრფივი და არაწრფივი, სტოქასტიკური და არასტოქასტიკური, სტატისტიკური და დინამიკური, განტოლებათა ნებისმიერი რიცხვით. განსაკუთრებით დიდი პრაქტიკული ღირსებით სასიათდებიან სასაქონლო ბაზრების მრავალფაქტორიანი დინამიკური მოდელები. ისინი თითქმის ადეკვატურად ასახავენ კონიუნქტურის რეალურ პროცესებს. ასეთი მოდელების ზოგადი სახეა:

$$Y_1 = f_1(X_1^1, X_2^1, \cdots, X_k^1)$$

$$Y_2 = f_2(X_1^2, X_2^2, \cdots, X_k^2)$$

$$Y_n = f_n(X_1^n, X_2^n, \cdots, X_k^n)$$

სადაც Y_1 Y_2 Y_n მოცემული სასაქონლო ბაზრის კონიუნქტურის მდგომარეობის მაჩვენებლებია; X_j^i – ფაქტორები-არგუმენტები; f_1 f_2 . . . f_n – ფუნქციური დამოკიდებულების სახე.

ყოველი კონკრეტული მოდელის სტრუქტურა დამოკიდებულია სასაქონლო ბაზრის სპეციფიკასა და გამოკვლევის მიზნებზე. მასში შეიძლება შევიდეს როგორც მუდმივი, ისე ცვალებადი სიდიდეები.

ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელებისადმი წაყენებულ ძირითად მოთხოვნებს მიეკუთვნება: მათი აგებისას არსებითი ეკონომიკური წინაპირობების არსებობა; ძირითადი პარამეტრების მიერ ობიექტის მაქსიმალურად სრული აღწერა; მოდელის ადაპტაციის მაღალი დონე; მოდელის აბსტრაქციის ისეთი დონე, რომელიც ხელს არ შეუშლის მის პრაქტიკულ გამოყენებას; დროის გარკვეული მომენტისათვის თუნდაც მიახლოებული შედეგების მოწასვის შესაძლებლობა; ელექტრო-გამომთვლელი მანქანების გამოყენების შესაძლებლობა; მისი სისწორის შემოწმების შესაძლებლობა; თვალსაჩინოება არა მარტო ეკონომეტრიკის სპეციალისტებისათვის, არამედ სხვა პრაქტიკოს მუშაკთათვისაც; არატრივიალური ხასიათი; მათემატიკური კორექტირების შესაძლებლობა.

სასაქონლო ბაზრის მოდელში ჩასართავი კონიუნქტურის მაჩვენებლების შერჩევისას გასათვალისწინებელია ორი გარემოება: 1. არგუმენტთა რიცხვის დიდი ზრდა მიზანშეუწონელია, ვინაიდან ამ შემთხვევაში

მოდელი და მისი გაანგარიშების პროცედურა რთულდება; 2. ცვალებადი სიდიდეების რიცხვის შემცირებამ შეიძლება უარყოფითად იმოქმედოს გამოყენებული განტოლებების ადეკვატურობაზე. ამიტომ საჭიროა კომპრომისული გადაწყვეტილების მიღება.

ანალიზის მოხერხებულობისათვის საწყისი მონაცემები ჩვეულებრივ მატრიცული ფორმით იწერება:

$$X = \begin{pmatrix} X_{11} & X_{12} & & X_{1n} \\ X_{21} & X_{22} & & X_{2n} \\ & & & \\ X_{k1} & X_{k2} & & X_{kn} \end{pmatrix}$$

სადაც X ამონარჩევია გარკვეული გენერალური ერთობლიობიდან; X_{ij} – სასაქონლო კონიუნქტურის ცალკეულ მაჩვენებელთა მნიშვნელობები; k – დროის რიგების დონეთა რიცხვი; n – მაჩვენებელთა რიცხვი.

თუ საწყისი მონაცემების მატრიცა დიდია, მისი კომპაქტური სახით წარმოდგენისათვის შესაძლებელია დროებითი რიგების ინტერვალების სახით დაყოფა. ზოგიერთ შემთხვევაში გარკვეული მოსაზრებით (მაგალითად, სტატისტიკური გაანგარიშებების გამარტივების მიზნით) ახდენენ მონაცემების ტრანსფორმაციას. შესაბამისად, მოდელირების პროცესში ხდება უშუალო მონაცემების შეცვლა მათი ლოგარითმებით, ფარდობითი მაჩვენებლებით და ა. შ.

მაჩვენებელთა შორის არსებული კავშირებიდან გამოყოფენ ფუნქციურ და სტატისტიკურ კავშირებს. ფუნქციური ეწოდება ისეთ დამოკიდებულებას, როდესაც რაიმე სიდიდის რიცხვულ მონაცემს შეესაბამება სხვა სიდიდის განსაზღვრული მნიშვნელობა. კონიუნქტურული კვლევის პრაქტიკაში გამოიყენება სტატისტიკური კავშირები, განსაკუთრებით კი მისი კერძო სახე – კორელაციური კავშირი. სტატისტიკური კავშირი გულისხმობს ერთი მაჩვენებლის ცვლილებით მეორის განაწილების ცვლილებას.

კონიუნქტურის მაჩვენებელთა შორის წრფივი დამოკიდებულების შემთხვევაში კავშირის სიმჭიდროვის დასახასიათებლად გამოიყენება წყვილკორელაციური კოეფიციენტი, ხოლო არაწრფივისათვის - კორელაციური თანაფარდობა.

მაჩვენებელთა წყვილკორელაციური კოეფიციენტი განისაზღვრება ფორმულით

$$r_{x_i x_j} = \frac{\sum_{i,j=1}^{n} \left(X_i - \bar{X}_i\right) \cdot \left(X_j - \bar{X}_j\right)}{\sqrt{\sum_{i,j=1}^{n} \left(X_i - \bar{X}_i\right)^2 \cdot \left(X_j - \bar{X}_j\right)^2}}$$

სადაც $r_{x_i x_j}$ მაჩვენებელთა წყვილკორელაციური კოეფიციენტია; X_i, X_j – კორელაციის მაჩვენებლები; $\bar{X}_i$, $\bar{X}_j$ – კორელაციის საშუალო მაჩვენებლები.

მაჩვენებელთა შორის წრფივი ფუნქციური კავშირის არსებობისას $r_{x_i x_j} = \pm 1$ წრფივი კავშირი სტატისტიკურად ნიშნადია, თუ წყვილკორელაციური კოეფიციენტი აღემატება მის ცხრილურ მნიშვნელობას, მაგრამ ამ შემთხვევაში აღნიშნავენ მხოლოდ კორელაციური კავშირის არსებობას და არა მის არსებითობას. სხვადასხვა მოდელში წრფივი კავშირი ითვლება საკმაოდ მჭიდროდ მხოლოდ მაშინ, როდესაც $r_{x_i x_j} \rangle |0.5-0.6|$.

ცნობილია, რომ კორელაციის კოეფიციენტის დიდი მნიშვნელობა ადასტურებს მჭიდრო სტატისტიკურ კავშირს, მაგრამ არანორმალური განაწილების დროს მისი მცირე მნიშვნელობა არ შეიძლება ჩაითვალოს ასეთი კავშირის არარსებობის დამადასტურებელ ფაქტად. ეს უკანასკნელი უნდა დადასტურდეს დამატებითი კვლევებით. ამ გარემოებაზე საჭიროა ყურადღების გამახვილება, ვინაიდან ბაზრის კონიუნქტურის მაჩვენებლებისათვის უმეტესწილად დამახასიათებელია არანორმალური განაწილება.

ნორმალური განაწილების დროს წყვილკორელაციური კოეფიციენტის სტანდარტული შეცდომა გაინგარიშება ფორმულით:

$$S_{r_{x_i} r_{x_j}} = \frac{1 - r_{x_i x_j}^2}{\sqrt{n-1}}$$

მრავალფაქტორიან დამოკიდებულებათა განხილვისას გამოიყენება კორელაციის მატრიცული კოეფიციენტი.

მრავალკავშირიანი სიმჭიდროვის მაჩვენებელია მრავლობითი კორელაციის კოეფიციენტი / R/, რომელიც ძირითადი მაჩვენებლის /Y/ და ფაქტორი-არგუმენტების ურთიერთკავშირების დასახასიათებლად გამოიყენება. ზოგიერთ შემთხვევაში გამოიყენება განუსაზღვრელობის ანუ მრავლობითი დეტერმინაციის კოეფიციენტი / R^2 /

ამჟამად ლიტერატურაში სასაქონლო ბაზრების მოდელები ძირითადად დასრულებული სახით განიხილება და მათთვის ჩვეულებრივ მიღებულია მრავლობითი დეტერმინაციისა / R^2 / და დარბინი-უიტსონის კოეფიციენტების /DW/ , აგრეთვე ცალკეულ მაჩვენებელთათვის სტანდარტული შეცდომების მითითება.

დარბინი-უიტსონის კოეფიციენტი /DW/ გამოიყენება ავტოკორელაციის არსებობისა და მისი არარსებობის განსაზღვრისათვის. ავტოკორელაცია ჩვეულებრივ ამახინჯებს განტოლებათა კოეფიციენტებსა და აძნელებს მიღებული შედეგების ინტერპრეტაციას. ზოგიერთ შემთხვევაში ამავე მიზნით იყენებენ ე. წ. ნეიმანის კოეფიციენტს /N/

სასაქონლო ბაზრების მოდელები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან სხვადასხვა ფაქტორებით, რომელთა შორის აღსანიშნავია: მოდელირების მიზანი; დეზაგრეგაციის დონე; სტრუქტურა; ეკონომიკური პროცესების მრავალფეროვნება; პარამეტრების შეფასების მეთოდები.საკმაოდ დიდი სირთულით ხასიათდება სასაქონლო კონიუნქტურის დინამიკის შესწავლის, ამა თუ იმ მოვლენათა მოსალოდნელი შედეგების ანალიზისა და სხვა სახის იმიტაციური მოდელები. ისინი უმეტესწილად წარმოდგენილია შემდეგი სახით:

$$D = f_1\left(D_t, P, P_{S_i}, C, T\right)$$
$$S = f_2\left(S_t, P_t, N, F\right)$$
$$P = f_3\left(P_t, D, S, \Delta I\right)$$
$$I = I_t + \left(S - D\right)$$

სადაც D საქონელზე მოთხოვნაა; D_t – მოთხოვნა წინა პერიოდში; S – საქონლის მიწოდება; P – ფასი; P_t, P_T – საქონლის ფასი წინა პერიოდებში; T – შემცვლელ საქონელთა ფასი: I – საქონლის მარაგი; ΔI – მარაგის მატება; I_t – მარაგი წინა პერიოდში; C – მოხმარების (საწარმოო, პირადი და. ა. შ.) მაჩვენებლები; T, N, F – შესაბამისად.

ტექნოლოგიური, ბუნებრივ-კლიმატური და სოციალურ-პოლიტიკური ხასიათის ფაქტორები. ისინი მოცემულია ან რაიმე ირიბი მახასიათებლებით, ან ფაქტობრივი ცვლადების მეშვეობით.

მოდელის შედგენისას მასში შემადგენელმა კომპონენტებმა უნდა ასახონ საბაზრო კონიუნქტურის თანმხლები ურთიერთკავშირები.

სასაქონლო ბაზრების მოდელთა შორის გამოირჩევიან საერთაშორისო ვაჭრობის მოდელები. ისინი, ცალკეული ბაზრების მოდელებისაგან განსხვავებით, ასახავენ საერთო სასაქონლო ნაკადებს.

საგარეო სავაჭრო პროცესის ანალიზისათვის ფართოდ გამოიყენება მატრიცული მიდგომა:

E_{11}	E_{12}	E_{1j}	E_{1n}	X_1
E_{21}	E_{22}	E_{2j}	E_{2n}	X_2
E_{i1}	E_{i2}	E_{ij}	E_{in}	X_i
E_{n1}	E_{n2}	E_{nj}	E_{nn}	X_n
M_1	M_2	M_j	M_n	T

სადაც E_{ij} i ქვეყნიდან j ქვეყანაში ექსპორტის მოცულობაა (ან შესაბამისად, j ქვეყნიდან i ქვეყანაში იმპორტის მოცულობა); i (i=1,2,...,n) – ექსპორტიორი ქვეყნები; j (j = 1,2,...,n) - იმპორტიორი ქვეყნები; i=E... j=0: X_i -i ქვეყნის იმპორტის საერთო მოცულობა; M_j -j ქვეყნის ექსპორტის საერთო მოცულობა; T - საქონელბრუნვის საერთო მოცულობა.

$$T = \sum_{i,j=1}^{n} E_{ij} = \sum_{i=1}^{n} X_i = \sum_{j=1}^{n} M_j$$

ამგვარი მოდელები იქმნება ორი გზით: 1 გაცვლის ნაკადების ანალიზისა და ორ ცალკეულ ქვეყანას შორის საქონელბრუნვის მოცულობათა მოდელირებით, რომელთა ჯამები მოცემული სასურველ ექსპორტს ან იმპორტს შეადგენს.

გაცვლის ნაკადების ანალიზის დროს მთავარი ყურადღება ეთმობა

ცალკეულ სახელმწიფოთა (M_j და X_i) ექსპორტის ან იმპორტის მოდელების დამუშავებას ცალკეულ ქვეყანათა შორის საქონელბრუნვის / E_{ij} / გაანგარიშების გარეშე. ამ შემთხვევაში ექსპორტი და იმპორტი განისაზღვრება შიგაეკონომიკური მაჩვენებლებით. მაგალითად, ეს შეიძლება გამოისახოს შემდეგი სახით:

$$M_i = f(Y)$$
$$X_i = g(a_{ij} M_j, RC_i)$$
$$j = 1, 2, \ldots, n$$
$$i = 1, 2, \ldots, n$$

სადაც M_i i ქვეყნის იმპორტის მოცულობაა; X_i - i ქვეყნის ექსპორტის მოცულობა; Y_i - i ქვეყნის ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი; RC_i - i ქვეყნის შეფარდებითი კონკურენტუნარიანობა სხვა სახელმწიფოთა მიმართ; a_{ij} - i ქვეყნის წილი j სახელმწიფოს იმპორტში; M_j - i ქვეყნის იმპორტის მოცულობა.

მსოფლიო სასაქონლო ბაზრების მოდელირებასა და პროგნოზირებაში დიდი მნიშვნელობა აქვს ექსტრაპოლაციურ მოდელებს. ექსტრაპოლაცია დაფუძნებულია შესაბამისი ეკონომიკური პროცესების ინერციულობაზე, წარსულის ძირითად კანონზომიერებათა მომავალში გადატანაზე. იგი რაოდენობრივი ხასიათისაა და, ამასთან, ფარდო დიაპაზონში ცვალებადი მათემატიკური აპარატით გამოირჩევა. ექსტრაპოლაციის მეთოდის გამოყენება განსაკუთრებით ეფექტიანია ისეთ პროცესებში, რომელთა დინამიკის კანონზომიერებანი დროში არსებითად არ იცვლება, აგრეთვე სასაქონლო ბაზრების კონიუნქტურის მაჩვენებელთა საერთო მიმართულების დასადგენად.

ექსტრაპოლაციაში მათემატიკური მოდელის გამოყენებისას მთავარია ოპტიმალური არაშემთხვევითი დროის ფუნქციის სახით წარმოდგენილი გამოსახულების დადგენა. ექსტრაპოლაციით უტყუარი პროგნოზების მისაღებად აუცილებელია შემდეგი პირობების დაცვა: საბაზრო პერიოდის ხანგრძლივობა საკმარისი უნდა იყოს პროცესის კანონზომიერებათა დასადგენად, პროცესის დინამიკა უნდა ატარებდეს ევოლუციურ ხასიათს და ა. შ.

ექსტრაპოლაციის საფუძველზე კონიუნქტურის მაჩვენებელთა პროგნოზირებისათვის სხვადასხვა მიდგომა გამოიყენება. ამა თუ იმ მეთოდის

გამოყენება დამოკიდებულია კონიუნქტურის მაჩვენებელთა ხასიათისა და თვით მეთოდის თავისებურებებზე. ყველაზე მარტივ, ელემენტარულ მიდგომას წარმოადგენს საპროგნოზო დინამიკაში ცვლილებების არარსებობა ან მისი აბსოლუტური ცვლილებების მუდმივობა, ე. ი.

$$Y_t = Y_{t+1}$$

ან

$$Y_t - Y_{t-1} = Y_{t+1} - Y_t$$

ასეთი მოდელები მოქმედების შეზღუდულობით ხასიათდება, ამიტომ მათი მიზანი, ფაქტობრივად, პროგნოზის ხარისხის შეფასებაზეა დაყვანილი.

სასაქონლო ბაზრების პროგნოზირებაში შესასწავლ პროცესებს შლიან ტრენდებად, ციკლურ კომპონენტებად, სეზონურ შემადგენლებად და შემთხვევით რყევებად. ასეთი დაშლით შესაძლებელია მრავალი პრაქტიკული ამოცანის გადაჭრა. ამისათვის ყველაზე ფართოდ გამოიყენება ადიტიური და მულტიპლიკაციური მოდელები. ადიტიური მოდელი გამოისახება შემდეგი სახით:

$$Y = T + C + S + I;$$

ხოლო მულტიპლიკაციური

$$Y = T \times C \times S \times I:$$

სადაც Y საპროგნოზო მაჩვენებელია; T- ტრენდი; C- ციკლური შემადგენელი; S - სეზონური შემადგენელი; I- შემთხვევითი რყევები.

ექსტრაპოლაციის დაშლის მეთოდებთან შედარებით უფრო ეფექტიან და რთულ მეთოდებს მიეკუთვნება დროის რიგების გასწორების სხვადასხვა სახეები. ისინი კონიუნქტურული პროგნოზირების საკმაოდ ეფექტიანი საშუალებაა. გასწორების ოპერაციაში იგულისხმება საწყისი მონაცემებიდან ახალ დროის რიგზე გადასვლა, რომელიც პრაქტიკულად მთლიანად გამორიცხავს შემდეგ "პიკებს". ამის გამო შესაძლებელია სეზონური და მოკლევადიანი ფაქტორების ზემოქმედების შემცირება. აგრეთვე კონიუქტურის მაჩვენებელთა განვითარების ძირითადი ტენდენციებისა და სხვა მომენტების გამოვლენა.

ექსტრაპოლაცია შეიძლება განხორციელდეს ავტორეგრესიული მეთოდით, რომლის საფუძველში ჩადებულია შესაბამისი დროის რიგების

ცალკეულ დონეებს შორის არსებული კავშირები. ყველაზე ფართოდ გამოყენებული წრფივი დამოკიდებულება შემდეგი სახისაა:

$$Y_t = b_0 + b_1 Y_{t-1} + b_2 Y_{t-2} + \ldots + b_n Y_{t-n} + E_t$$

სადაც n ავტორეგრესიის ხარისხია; E_t - შემთხვევითი შეცდომა ("თეთრი ხმაური").

კონიუნქტურულ პროგნოზირებაში გამოყენებული მათემატიკური ექსტრაპოლაციის ერთ-ერთი ყველაზე რთული მეთოდია ბოქსი-ჯენკინსის მეთოდი, რომელიც იძლევა სხვადასხვა ხასიათის დროის რიგების პროგნოზირებისა და საკმაოდ ზუსტი შედეგების მიღების შესაძლებლობას. ამ მეთოდისათვის დამახასიათებელია სისტემური მიდგომა. ამასთან, დროის რიგის ანალიზი და პროგნოზირება ერთდროულად მთელი მოდელისათვის წარმოებს.

კონიუნქტურული მაჩვენებლების ექსტრაპოლაციაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს სპექტრული ანალიზი, რომლისთვისაც საჭიროა სტატისტიკური ინფორმაციის შეზღუდული მოცულობა. მიუხედავად ამისა, ამ მეთოდის გამოყენება გარკვეულ სირთულეებთანაა დაკავშირებული, რაც მიღებული ინფორმაციის ეკონომიკური ინტერპრეტაციის მთელი რიგი გადაუწყვეტელი პრობლემებით აიხსნება.

მათემატიკური სტატისტიკის მეთოდებთან ერთად ექსტრაპოლაციაში გამოიყენება ანალიტიკური მეთოდები, განსაკუთრებით კი კონიუნქტურის ამა თუ იმ მაჩვენებლის (პირველ რიგში საბირჟო ფასების) მოძრაობის მიმართულების დასადგენად. ამგვარი ამოცანის გადასაწყვეტად გამოიყენება დიფერენციალური განტოლებების აპარატი.

კონიუნქტურული პროგნოზირების პრაქტიკაში ფართო გამოყენებას პოულობს ექსტრაპოლაციური პროგნოზირების სპეციფიკური ნაირსახეობა ე.წ. "ჩარტების" ("ჩარტიზმის") მეთოდი, რომელიც ერთდროულად "ტექნიკური ანალიზის" მეთოდის სახელწოდებითაცაა ცნობილი. იგი ითვალისწინებს ცალკეული ეკონომიკური მაჩვენებლების დინამიკის გრაფიკულ ანალიზს მათ ქცევაში მსგავსი მომენტების დასადგენად.

სასაქონლო ბაზრების კონიუნქტურის მრავალსპექტრიან ანალიზში გამოიყენება მრავალგანზომილებიანი მათემატიკური მიდგომები. მათ შორის განსაკუთრებით აღსანიშნავია კლასტერული ანალიზი, რომელიც ითვალისწინებს მრავალი გამოსაკვლევი ობიექტის ან ნიშნების დაშლას

ცნების შესაბამის ერთგვაროვან ჯგუფებად ან კლასტერებად. ამგვარი დაშლის შედეგად ხდება საწყისი მონაცემების ერთობლიობის კლასიფიკაცია და მასში არსებული სტრუქტურის გამოვლენა. კლასტერული ანალიზის მთავარი ღირსებაა გამოსაკვლევი ობიექტის დაშლის შესაძლებლობა მთელი რიგი ნიშნების მიხედვით. ამასთან, იგი იძლევა ნებისმიერი ბუნების უამრავი საწყისი მონაცემის განხილვის შესაძლებლობას.

ბაზრის საერთო სამეურნეო კონიუნქტურის კვლევისა და პროგნოზირებისათვის გამოყენებული მოდელების უმეტესობა დაფუძნებულია კეინსიანელთა და ნეოკეინსიანელთა თეორიულ დებულებებზე. თანამედროვე ნეოკეინსიანელები ძირითად ყურადღებას უთმობენ გაფართოებული კვლავწარმოების პროცესში რაოდენობრივი ურთიერთკავშირების შესწავლას. ე.ი. ხარისხობრივი ანალიზი იცვლება სტატისტიკური და ფუნქციური კავშირების კვლევით. ნეოკეინსიანელთა თეორიის ერთ-ერთი ნაირსახეობაა საწარმოო ფუნქციის თეორია. ამჟამად საწარმოო ფუნქციის ყველაზე გავრცელებული სახეა ე. წ. კობი-დუგლასის ფუნქცია:

$$Y = \alpha_0 \times L^{a_1} \times K^{a_2} \times S^{a_3},$$

სადაც Y ეროვნული შემოსავალია; L - შრომითი რესურსები; K- საწარმოო კაპიტალი; S - ბუნებრივი რესურსები.

მთელი რიგი ემპირიული გამოკვლევებით აგებულია სხვადასხვა სახის საწარმოო ფუნქციები, რომელთა გამოყენება შეიძლება სასაქონლო ბაზრების მოდელირებაში. საწარმოო ფუნქცია წარმოადგენს საწარმოო პროცესში არსებული მატერიალური კავშირების მათემატიკური ფორმით აღწერას.

მონეტარიზმის მიმდევრები იყენებენ შედარებით მცირე ზომის მოდელებს. ამასთან, ისინი კონიუნქტურის ცვლილების მთავარ ფაქტორად ფასებს მიიჩნევენ.

საერთაშორისო სასაქონლო ბაზრების მოდელირებასა და პროგნოზირებაში ფართოდ გამოიყენება ეკონომიკური წონასწორობის თეორიები. ბაზარზე წონასწორობის დამყარებისას მოდელის სტრუქტურა შემდეგი სახისაა:

$$C_t = f(P_t, P_{t-1}, Z_{1t}, \ldots, Z_{kt}, Y_t)$$
$$S_t = g(P_t, P_{t-1}, Z_{1t}, \ldots, Z_{kt})$$
$$C_t = S_t$$

სადაც C_i მოხმარებაა; S_i – მიწოდება; P_i – ფასი; Z – შესაბამისი ეგზოგენური მაჩვენებლები.

ამასთან, ეკონომიკური წონასწორობა განისაზღვრება კონკურენციისა და საბაზრო სტრუქტურის გათვალისწინებით, რომელთა საფუძველზე შესაძლებელია სხვადასხვა თეორიული კონცეფციის შესწავლის დეტალიზაცია, ამა თუ იმ ბაზრის მოდელის ანალიზისა და კონიუნქტურის პროგნოზის დასაბუთება.

მსოფლიო ბაზრისა და ცალკეული ბაზრების კონიუნქტურის შესწავლისა და პროგნოზირების სხვადასხვა მეთოდების გამოყენებას აქვს უაღრესად დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა, ვინაიდან ისინი იძლევიან საერთაშორისო ვაჭრობის ეფექტიანობის ამაღლების შესაძლებლობას.

რეზიუმე

1. მსოფლიო ბაზარი სავაჭრო-ეკონომიკური და საკრედიტო-საფინანსო ურთიერთობებით დაკავშირებული ცალკეულ ქვეყანათა ეროვნული ბაზრების საფუძველზეა ჩამოყალიბებული. მის ძირითად თავისებურებებს მიეკუთვნება: საერთაშორისო საზღვრების არსებობა და ცალკეულ სახელმწიფოთა (სახელმწიფოთა ჯგუფების) საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა, მსოფლიო ფასი, სახელმწიფოთაშორისი კონკურენცია, მსხვილი მონოპოლიების ბატონობა და სხვა.
2. მსოფლიო ბაზარზე შეიძლება სამი უმსხვილესი ბაზრის გამოყოფა: საქონლისა და მომსახურების ბაზარი, კაპიტალის ბაზარი და შრომის ბაზარი. ისინი ჩამოყალიბებულია ზენაციონალურ დონეზე და ექვემდებარებიან მსოფლიო მიწოდების, მსოფლიო მოთხოვნისა და მსოფლიო ფასის ზემოქმედებას.
3. თანამედროვე ეტაპზე საერთაშორისო ვაჭრობა განიცდის ხარისხობრივ და სტრუქტურულ ცვლილებებს. ამის მიზეზებია: მსოფლიო ექსპორტში ცალკეული ქვეყნების ადგილისა და როლის ცვლილებები, საქონლის რეალიზაციის ახალი ფორმები, მყიდველთა და გამყიდველთა მრავალასპექტიანი და გრძელვადიანი ურთიერთკავშირები, ცვლილებები საერთაშორისო ვაჭრობის გეოგრაფიულ მიმართულებებში, ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლის გაძლიერება, საშეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი და სხვა.

4. მსოფლიო ბაზრისათვის დამახასიათებელია გარკვეული კონიუნქტურული ცვლილებები, რომლის შესწავლა და პროგნოზირება ხორციელდება ცალკეული ქვეყნების ან მთლიანად მსოფლიო მეურნეობის ჭრილში (საერთო სამეურნეო კონიუნქტურა) და სასაქონლო ბაზრების მიხედვით (სასაქონლო ანუ საბაზრო კონიუნქტურა).
5. მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურა ფორმირდება ციკლური და არაციკლური ფაქტორების ზემოქმედებით, რომელთა წინასწარ განჭვრეტას ემსახურება მოკლე, საშუალო და გრძელვადიანი პროგნოზირება. საპროგნოზო პერიოდის სანგრძლივობის ზრდა ამცირებს პროგნოზის სიზუსტეს, ამიტომ ოპერატიული საგარეო სავაჭრო ტაქტიკის განსაზღვრისას ჩვეულებრივ 1-1,5 წლიან პროგნოზებს ამუშავებენ. საშუალო და გრძელვადიანი პროგნოზები გამოიყენება მხოლოდ საბაზრო პროცესების საერთო ტენდენციების დასახასიათებლად.
6. კონიუნქტურის პროგნოზირებაში გამოიყენება ეკონომიკურ-ანალიტიკური და მათემატიკური მიდგომები. მათემატიკური მეთოდებიდან განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენება სისტემური ანალიზი, იმიტაცია, ექსტრაპოლაცია და მისი ნაირსახეობანი (ავტორეგრესია, ჩარტიზმი), კლასტერული ანალიზი. ბაზრის საერთო სამეურნეო კონიუნქტურის კვლევისა და პროგნოზირების მოდელების უმეტესობა დაფუძნებულია კეინსიანელთა და ნეოკეინსიანელთა თეორიულ დებულებებზე.

საკონტროლო საკითხები

1. მსოფლიო ბაზრის არსი;
2. მსოფლიო ბაზრის ძირითადი თავისებურებანი;
3. მსოფლიო ბაზრის კლასიფიკაცია;
4. მსოფლიო ბაზრის ძირითადი ელემენტები;
5. საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურული ცვლილებების გამომწვევი ფაქტორები;
6. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზეგავლენა საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურაზე;
7. ტრანსნაციონალური კორპორაციების როლი საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურულ ცვლილებებში;
8. მსოფლიო მეურნეობის დარგობრივი სტრუქტურებისა და საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურული ცვლილებების კავშირ-ურთიერთო-

ბანი;

9. მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურის ცნება და მისი შესწავლის მნიშვნელობა;
10. საერთო სამეურნეო კონიუნქტურა;
11. სასაქონლო კონიუნქტურა;
12. კონიუნქტურის ძირითადი მაჩვენებლები;
13. ციკლური და არაციკლური ფაქტორების როლი მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურის ფორმირებასა და განვითარებაში;
14. მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურის პროგნოზირება;
15. ბაზრის კონიუნქტურის პროგნოზირების ეკონომიკურ-ანალიზური და მათემატიკური მიდგომები;
16. სისტემური მიდგომა და სისტემური ანალიზი კონიუნქტურის პროგნოზირებაში;
17. სასაქონლო ბაზრების იმიტაციური და მრავალფაქტორიანი დინამიკური მოდელები;
18. ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელებისადმი წაყენებული მოთხოვნები;
19. კონიუნქტურის მაჩვენებელთა ფუნქციური და სტატისტიკური კავშირები;
20. საერთაშორისო ვაჭრობის მოდელები;
21. ექსტრაპოლაციური მოდელები მსოფლიო სასაქონლო ბაზრების პროგნოზირებაში;
22. სასაქონლო ბაზრების კონიუნქტურის მრავალსპექტრიანი ანალიზი;
23. მსოფლიო ბაზრის საერთო სამეურნეო კონიუნქტურის პროგნოზირება კეინსიანელთა და მონეტარისტთა თეორიული დებულებების საფუძველზე;
24. საერთაშორისო სასაქონლო ბაზრების კონიუნქტურის პროგნოზირება ეკონომიკური წონასწორობის თეორიების საფუძველზე.

IV თავი. ფასები და ფასწარმოქმნა მსოფლიო ბაზარზე

IV.1. მსოფლიო ფასის თავისებურებანი და სახეები

საერთაშორისო ვაჭრობაში ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი და ურთულესი მომენტია ფასწარმოქმნა, ვინაიდან ფასებმა უნდა უზრუნველყონ მსაფრი კონკურენციის პირობებში საქონლის წარმატებული რეალიზაცია, რეალური შემოსავალი და, შესაბამისად, მოგების მატება. ფასების არსებობა დაკავშირებულია საქონლისა და მომსახურების ფულად ფორმაში გამოსახვის აუცილებლობასთან. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების, წარმოების ინტერნაციონალიზაციის შედეგად საქონლისა და მომსახურების ღირებულება ინტერნაციონალურ ხასიათს იღებს. ცალკეულ ქვეყნებში შექმნილი პროდუქტი აღიარებას პოულობს მსოფლიო ბაზარზე. ამიტომ საქონელმიმოქცევა ხორციელდება არა ეროვნული, არამედ ინტერნაციონალური ანუ მსოფლიო ფასის საფუძველზე.

ფასწარმოქმნა მსოფლიო ბაზარზე საკმაოდ დიდი სირთულეებით ხასიათდება. ამის ძირითად მიზეზებს მიეკუთვნება:

საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესში გამოყენებული რესურსების ღირებულების მნიშვნელოვანი განსხვავება ცალკეულ სახელმწიფოთა მიხედვით;

ცალკეულ სახელმწიფოთა ეკონომიკაზე მთავრობის ზემოქმედების სხვადასხვა დონე;

ბაზრების მრავალფეროვნება და კონკურენტული ფასის ცვლილებებისადმი რეაგირების უნარი;

მსოფლიო ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების გატანის პროცესში მათი ფასების ზრდა;

სავალუტო კურსების მერყეობა;

ფიქსირებული და ცვალებადი ფასების დადგენის პრაქტიკაში, აგრეთვე მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტული ბრძოლის წარმოების სტრატეგიებში არსებული განსხვავება.

წარმოების ფაქტორების თეორიის თანახმად (II.1 პარაგრაფი), ცალკეულ ქვეყანაში რესურსების ფასი დამოკიდებულია მათი არსებობისა

და გამოყენების დონეზე. ისტორიულად ჩამოყალიბებული პირობების, აგრეთვე მოსახლეობის არსებული დასაქმების გამო, შრომითი რესურსების ღირებულება დაბალია განვითარებად ქვეყნებში, ხოლო განვითარებულ ქვეყნებში კი დიდი ეფექტიანობით გამოიყენება წარსული შრომის ელემენტები — კაპიტალი.

კაპიტალის უფრო სარფიანი დაბანდებისათვის დარგთაშორისი კონკურენტული ბრძოლის შედეგად მოგების ნორმა სხვადასხვა დარგებში განსხვავებულია, ხოლო კაპიტალის ერთი დარგიდან მეორეში გადადინების შედეგად /ფასების მექანიზმისა და საკრედიტო სისტემის აქტიური ზემოქმედებით/ იგი თანაბრდება და საშუალო ნორმის სახეს იღებს. მართალია, მოგების საშუალო ნორმები განსხვავებულია სახელმწიფოთა მიხედვით, მაგრამ ეს სხვაობა შეიძლება არც თუ ისე დიდი იყოს. მოგების ნორმის ეროვნულ დონეზე არსებითად მოქმედებს წარმოების საერთაშორისო პირობები და ეს ზემოქმედება მით უფრო ძლიერია, რაც უფრო მეტი ქვეყანა მონაწილეობს საერთაშორისო ვაჭრობაში. ამასთან, მოგების ნორმაზე მოქმედებს საერთაშორისო ვაჭრობაში ქვეყნის მონაწილეობის დონე. თუ მსოფლიო ბაზარზე ორიენტირებული წარმოების რომელიმე დარგში მოგების ნორმა აღემატება ქვეყანაში არსებულ საშუალო მნიშვნელობას, ამ დარგში მოხდება კაპიტალის გადადინება. ანალოგიურ სიტუაციას, ალბათ, ადგილი ექნება სხვა ქვეყნებშიც, რის შედეგაც გაიზრდება მოცემული დარგის საქონლის მიწოდება მსოფლიო ბაზარზე და მოგების საშუალო ნორმა თითქმის გათანაბრდება. გარდა ამისა, სხვადასხვა ქვეყანაში ადგილი ექნება საქონლის წარმოების ეროვნულ ხარჯებს. ისინი, მოგების საშუალო ნორმასთან ერთად, ქმნიან წარმოების ეროვნულ ფასსა და, შესაბამისად, საქონლის ეროვნულ ფასს. წარმოების ფასი განისაზღვრება შემდეგი სახით:

$$P_წ = C + m \cdot I_კ,$$

სადაც $P_წ$ წარმოების ფასია; C- საქონლის წარმოების ხარჯები; m - მოგების საშუალო ნორმა; $I_კ$ - საქონლის წარმოებისათვის ავანსირებული კაპიტალი, ე. ი. $C = I_კ$.

მსოფლიო ბაზარზე ხდება საქონლის სხვადასხვა ეროვნული ფასების შეჯერება. მსოფლიო ფასი იქმნება ეროვნული ფასების ზემოქმედებით, რომელთა საფუძველში ჩადებულია წარმოების საშუალო

ხარჯები ანუ წარმოების ინტერნაციონალური ღირებულება. იგი არაა რომელიმე საქონლის წარმოების ეროვნული ხარჯების საშუალო არითმეტიკული, ვინაიდან ეს ხარჯები საერთაშორისო ვაჭრობაში გაბატონებული საქონლის მასის წარმოების პირობებითაა განსაზღვრული. ეროვნული ბაზრისაგან განსხვავებით, საქონლის უმსხვილესი მწარმოებელი მუდამ უმსხვილესი მიმწოდებელიცაა. მსოფლიო ბაზარზე ცალკეული საქონლის უმეტესი ნაწილის რეალიზაცია შეუძლია მსოფლიო წარმოებაში საკმაოდ მცირე ხვედრითი წონის მქონე ქვეყანას. მსოფლიო ფასი ეწოდება გარკვეული სახის საქონლის ფასს, რომლის საფუძველზე ხდება ამ საქონლის მნიშვნელოვანი მოცულობის რეალიზაცია საერთაშორისო ვაჭრობის მეშვეობით და თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტაში ანგარიშსწორებით. მსოფლიო ფასები გამოიყენება რეგულარული ხასიათის მსხვილი კომერციული საექსპორტო ან საიმპორტო ოპერაციებისათვის.

მონოპოლისტური კონკურენციის პირობებში ქვეყნისშიგა ფასები მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან მსოფლიო ფასებისაგან. ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია მსოფლიო ფასებთან შედარებით უფრო მაღალი ფასები, ხოლო განვითარებადი ქვეყნებისათვის — დაბალი. ამის მთავარი მიზეზია შიგა ბაზრის მონოპოლიზაციის მაღალი დონე და სახელმწიფოთა პროტექციონისტული ღონისძიებები. სახელმწიფოები ჩვეულებრივ იცავენ მონოპოლიათა მიერ შიგა ბაზარზე დადგენილი ფასების დონეებსა და პროპორციებს იმპორტის მოცულობის შეზღუდვით, დემპინგით, გადასახადებით, სავალუტო რეჟიმითა და ა.შ. გარდა ამისა, ყოველ ქვეყანას მიღებული აქვს კანონები სამომხმარებლო ფასების შესახებ, რის შედეგად საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილე ქვეყნები მსოფლიო ბაზარზე საქონლის რეალიზაციისას გარკვეულ წინააღმდეგობას ხვდებიან. ფასების სახელმწიფო რეგულირება შეიძლება ითვალისწინებდეს ფასების მინიმალურ და მაქსიმალურ ზღვრებს. მსოფლიო ბაზარზე კი მონოპოლიათა და სახელმწიფოთა ზემოქმედება შედარებით შესუსტებულია.

მძაფრი კონკურენციის პირობებში მსოფლიო ფასები "იწმინდებიან" საბაჟო და სხვა გადასახადებისაგან, სხვადასხვა სუბსიდიებისაგან და ა.შ. განვითარებად ქვეყნებში ცალმხრივი სპეციალიზაციის შედეგად წარმოების დაბალი ფასი მონოპოლიებს საშუალებას აძლევს მიიღონ მოგება ფასთა სხვაობის ხარჯზე.

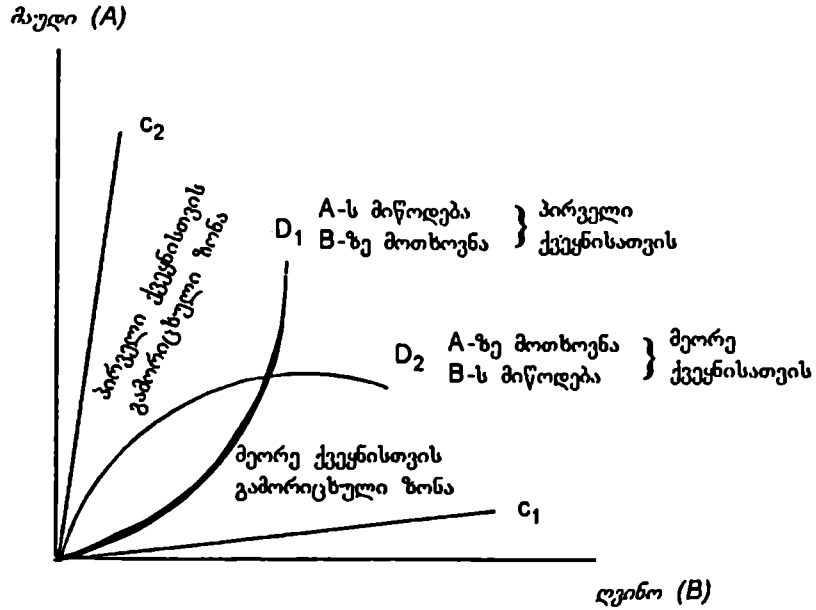
საერთაშორისო ვაჭრობისათვის ხელსაყრელი ფასების ზღვრები და-

ადგინა დ. რიკარდომ. შემდგომში სტ. მილმა თავის ნაშრომში "პოლიტეკონომიის საფუძვლები" (1848 წ.) ჩამოაყალიბა საერთაშორისო ღირებულების თეორია, რომლის საფუძველში ჩადებულია მოთხოვნა-მიწოდების კანონი (იხ. II. 1 პარაგრაფი). ამ თეორიის თანახმად, ფასი განისაზღვრება ყოველი ქვეყნის მთლიანი ექსპორტის მიერ მისი მთლიანი იმპორტის ანაზღაურების შესაძლებლობის შესაბამის დონეზე.

ა. მარშალმა საერთაშორისო (ინტერნაციონალური) ღირებულების თეორიას მისცა გრაფიკული გამოსახულება. IV.1 ნახაზზე C_1 და C_2 შედარებითი ხარჯების გრაფიკებია. კერძოდ, C_1 ინგლისში ღვინის გარკვეულ რაოდენობაზე მიღებული მაუდის რაოდენობა, C_2 - პორტუგალიაში. C_2-0-C_1 კუთხე განსაზღვრავს მაუდისა და ღვინის შედარებითი ფასების ზონას, რომელშიც შესაძლებელია საერთაშორისო გაცვლა შედარებითი უპირატესობის პრინციპის შესაბამისად. D_1 და D_2 A და B საქონლის განურჩევლობის ანუ ამ საქონელზე ყოველი ქვეყნის ურთიერთმოთხოვნის მრუდებია. ამ მრუდებით განისაზღვრება იმ ზონის ზღვრები, რომლის ფარგლებს გარეთ საერთაშორისო გაცვლა კარგავს თავის მიმზიდველობას ამა თუ იმ ქვეყნისათვის. ამ ორი მრუდის გადაკვეთის წერტილი წონასწორობის ერთადერთი წერტილია. სხვა ნებისმიერ წერტილში გადანაცვლებისას საერთაშორისო ვაჭრობა მისაღები იქნება ერთ-ერთი ქვეყნისათვის.

საერთაშორისო ღირებულების თეორიიდან გამომდინარე, არსებობს ქვეყანათა შორის საქონლის გაცვლის ოპტიმალური საბაზრო ფასი, რომელიც მოთხოვნასა და მიწოდებაზეა დამოკიდებული.

მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა არსებით გავლენას ახდენს მსოფლიო ფასზე. თუ მოთხოვნა ძალიან დიდია, მსოფლიო ფასი შეიძლება განისაზღვროს ყველაზე არასახარბიელო ეროვნული წარმოების პირობებით. ასეთ სიტუაციაში წარმოების მაღალი ხარჯების (არასახარბიელო პირობების) მქონე ქვეყნებს ეძლევათ მსოფლიო ბაზარზე საქონლის გატანისა და მოგების შესაძლებლობა, ხოლო წარმოების საუკეთესო პირობების მქონე ქვეყნებისათვის მოგება მაქსიმალური იქნება. აღნიშნული გარემოებისა და კაპიტალის ამ წარმოებაში მიზიდვის გამო, ადგილი ექნება წარმოების გაფართოებას, მსოფლიო ბაზარზე მისი მიწოდების ზრდასა და, საბოლოოდ, ფასის შემცირებას წარმოების საშუალო ან მასზე ნაკლები ხარჯების დონემდე. შესაბამისად, მოგება დაიყვანება ნულოვან დონემდე ან საერთოდ ადგილი ექნება ზარალებას. როდესაც საქონლის მსოფლიო ფასი ტოლია ან



IV.1 ნახ. ინტერნაციონალური ღირებულების თეორიის გრაფიკული გამოსახულება

ნაკლებია მისი ინტერნაციონალური წარმოების საშუალო ხარჯებზე, მრავალი საქონელმწარმოებელი დატოვებს ბაზარს ან მათი მთელი ძალისხმევა მიმართული იქნება ხარჯების შემცირებაზე. ასეთ სიტუაციაში მიწოდება შემცირდება, რაც ადრინდელი მოთხოვნის პირობებში, ფასს ისევ გაზრდის და ა.შ.

წარმოების ინტერნაციონალურ ღირებულებაზე დაფუძნებული მსოფლიო ფასი მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესისა და წარმოების ფაქტორების ეფექტიანი გამოყენების მასტიმულირებელი საშუალებაა, ვინაიდან ქვეყნები იძულებულნი არიან ორიენტაცია აიღონ წარმოების ინტერნაციონალურ ღირებულებაზე ანუ წარმოების საშუალო ხარჯებზე.

მსოფლიო მეურნეობაში კაპიტალისა და სამუშაო ძალის გადადინება, ქვეყნისშიგნით არსებულისაგან განსხვავებით, შედარებით შეზ-

ღუდულია, ამიტომ მოთხოვნაზე მიწოდების მეტობა (ან პირიქით) უფრო ხანგრძლივ პერიოდს მოიცავს. გარდა ამისა, მსოფლიო ბაზარი ხასიათდება მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობაზე გარკვეული ზემოქმედების უნარით. მაგალითად, წარმოების მაღალი ხარჯების მქონე ქვეყნებს სხვადასხვა ბარიერების მეშვეობით შეუძლიათ შეზღუდონ ან საერთოდ აკრძალონ საკუთარ ბაზარზე ნაკლები დანახარჯების მქონე საქონლის შეტანა. ასეთი სიტუაცია, რა თქმა უნდა, გავლენას მოახდენს საქონლის მოთხოვნა-მიწოდებაზე და მის მსოფლიო ფასზე. აღნიშნული გარემოების შედეგად კი წარმოების საუკეთესო პირობების მქონე ქვეყნებს გაუჭირდებათ მსოფლიო ბაზარზე თავიანთი უპირატესობების სრული რეალიზაცია.

ცალკეული საქონლის მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობაზე მოქმედებს სხვა ანალოგიური თვისებების მქონე საქონლის მიწოდება. მაგალითად, ქიმიური მრეწველობის განვითარების შედეგად შეიქმნა პლასტმასები, რომელთა გამოყენებით შემცირდა კონსტრუქციულ მასალებზე მოთხოვნა, სინთეზური კაუჩუკის წარმოება და რეალიზაცია ამცირებს ნატურალურ კაუჩუკზე მოთხოვნას და ა.შ.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ტრანსნაციონალური და მრავალნაციონალური კონცერნების მაღალი ხვედრითი წონის შედეგად მნიშვნელოვანია მათი ზემოქმედება ცალკეულ სასაქონლო ბაზრებზე. მაღალი ფასების დასადგენად ისინი იყენებენ ხარისხის მონოპოლიას და ცალკეული სახის საქონელსა და მომსახურებაზე ადგენენ მაღალ, მონოპოლიურ ფასებს, რომლებიც მნიშვნელოვნად აღემატებიან წარმოების ფასს. ასეთი ფასები მონოპოლისტისათვის დამატებითი მოგების ძიების წყაროა. მონოპოლიებს შეუძლია წარმოების ფასზე ნაკლები ან მეტი მნიშვნელობის ფასის დაწესება. შესაბამისად, განასხვავებენ ორი სახის მონოპოლიურ ფასს: მონოპოლიურად მაღალსა და მონოპოლიურად დაბალს. მონოპოლიურად მაღალი ფასი გამოიყენება მონოპოლიათა მიერ საკუთარი საქონლის გასაყიდად, ხოლო მონოპოლიურად დაბალი — ნედლეულის შესასყიდად.

წარმოების და მიმოქცევის ამა თუ იმ სფეროში მონოპოლისტური ძალაუფლების მოპოვებით მსოფლიოს უმსხვილესი კომპანიები აკონტროლებენ საბაზრო ფასებს. მონოპოლისტური ფასწარმოქმნის მეთოდები და საბაზრო სტრატეგია იცვლება მონოპოლისტური კომპანიების სამეურნეო და ორგანიზაციულ ფორმებთან ერთად. ამასთან აღსანიშნავია, რომ ყველაზე ძლიერ მონოპოლიებსაც კი არ შესწევთ ძალა ხანგრძლივი დროის განმავლობაში შეინარჩუნონ მონოპოლიური ფასები. ამაზე განსა-

კუთრებით მოქმედებს მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი, რომელიც იძლევა შემცველი საქონლის წარმოების განვითარებისა და მის საფუძველზე შიგადარგობრივი და დარგთაშორისი კონკურენციის გამწვავების, მონოპოლისტური ძალაუფლების შესუსტებისა და შესაბამისად, მონოპოლიური ფასის ზრდის შეფერხების ან მისი შემცირების შესაძლებლობას.

უმსხვილესი მონოპოლიები ხშირად ერთსა და იმავე ან მსგავს საქონელზე ადგენენ სხვადასხვა მონოპოლიურ ფასს. ამასთან, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში ისინი ითვალისწინებენ ბაზარზე საკუთარ პოზიციებს, მოთხოვნის ხასიათსა და სხვა ფაქტორებს.

უკანასკნელ პერიოდში შეიმჩნევა მსოფლიო ფასებზე ზემოქმედება სახელმწიფო რეგულირების, აგრეთვე პროტექციონისტული ღონისძიებებისა და სხვადასხვა შეზღუდვების გზით. ყოველივე ეს კი ხელს უშლის ეროვნული და მსოფლიო ფასების გათანაბრებას.

მსოფლიო ფასებზე მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედება ხორციელდება ორი მიმართულებით: 1. წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებითა და, შესაბამისად, მის საფუძველზე ღირებულების შემცირებითა და 2. საქონლის სამომხმარებლო თვისებების გაუმჯობესებით. ეს უკანასკნელი, ხშირ შემთხვევაში იწვევს საქონლის ღირებულების ზრდას აბსოლუტურ გამოსახულებაში, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მიღებული სასარგებლო ეფექტის ერთეულზე აბსოლუტური ღირებულების გაანგარიშებისას ადგილი აქვს შედარებით გაიაფებას.

თანამედროვე ეტაპზე ეკონომიკური და არაეკონომიკური ფაქტორების ზემოქმედებით იზრდება ფასების დიფერენციაცია საერთაშორისო ვაჭრობაში. სხვადასხვა სამთავრობო და არასამთავრობო ორგანიზაციების, საკალუტო ფაქტორების, ტრანსნაციონალური კომპანიების როლის გაძლიერების შედეგად ამჟამად საერთაშორისო ვაჭრობაში, მსოფლიო ფასების გარდა, ჩამოყალიბდა ფასების შემდეგი სახეები:

1. ჩვეულებრივი კომერციული გარიგებების ფასები კონვერტირებად, ნაწილობრივ კონვერტირებად და არაკონვერტირებად ვალუტაში ანგარიშსწორებით; 2. კლირინგული შეთანხმებების ფასები; 3. საპროგრამო დახმარებისა და სხვა სპეციალური ოპერაციების ფასები; 4. ტრანსფერტული ფასები, რომლებითაც ხორციელდება შიგაკორპორაციული ოპერაციები. ტრანსნაციონალური კორპორაციების შექმნით ცალკეული ქვეყნების საქონლის ექსპორტი და იმპორტი გარდაიქმნება შიგაკორპორაციულ ოპერაციებად, ხოლო მათი საექსპორტო და საიმპორტო ფასები

– კონცერნების მიერ დადგენილ შიგა საანგარიშსწორებო ფასებად.

ფასების ასეთი სიმრავლის პირობებში მსოფლიო ფასად შეიძლება ჩაითვალოს ის ფასი, რომელიც აკმაყოფილებს შემდეგ მოთხოვნებს: ადგილი აქვს მსხვილ კომერციულ გარიგებას, რომელიც ითვალისწინებს განცალკევებულ საექსპორტო და საიმპორტო ოპერაციებს (შემსყიდველი ან ბარტერული გარიგებების დროს პარტნიორთა შეთანხმებით ფასები შეიძლება არსებითად განსხვავდებოდნენ ჩვეულებრივი, ნორმალური ფასებისაგან); ანგარიშსწორება წარმოებს კონვერტირებად ვალუტაში (არაკონვერტირებადი ვალუტის გამოყენებისას ფასები ჩვეულებრივ უფრო მაღალია); გარიგებები განხორციელებულია საერთაშორისო ვაჭრობის უმნიშვნელოვანეს ცენტრებში (სადაც რეგულარულად ხორციელდება მსხვილი საექსპორტო ან საიმპორტო ოპერაციები).

კონკრეტული საქონლის ფასებიდან მსოფლიო ფასად შეიძლება ჩაითვალოს ნედლეულის ძირითადი მწარმოებლების ფასები, აგრეთვე დასავლეთ ევროპის ბაზრების საიმპორტო ფასები და უმსხვილესი ბირჟების ფასები. ასე, მაგალითად, ბეწვეულისათვის ესაა ნიუ-იორკისა და ლონდონის აუქციონები, ალუმინისათვის – კანადის საექსპორტო ფასები, კაუჩუკისათვის – სინგაპურის ბირჟის ფასები და ა.შ.

სხვადასხვა სასაქონლო ჯგუფებიდან განსაკუთრებით რთულია მანქანებსა და მოწყობილობაზე მსოფლიო ფასის დადგენა. ეს აიხსნება მათი ფართო ნომენკლატურით. ხშირ შემთხვევაში მანქანებსა და მოწყობილობაზე საორიენტაციოდ ანგარიშობენ ხვედრით ფასებს, რომლებშიც იგულისხმება მწარმოებლურობის ან სხვა რომელიმე პარამეტრის ერთეულზე გაანგარიშებული ფასები.

მსოფლიო ფასების დინამიკისა და დონის შესახებ ინფორმაციის მისაღებად წარმოებს ფასების გამოქვეყნება. გამოქვეყნებული ფასები შემდეგი სახისაა: საცნობარო, საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკის, საბირჟო კოტირების, აუქციონების, ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასები.

საცნობარო ფასებს მიეკუთვნება გაზეთებში, ჟურნალებში, სპეციალურ ბიულეტენებსა და საექსპორტო პრეისკურანტებში გამოქვეყნებული საბითუმო ან საგარეო ვაჭრობის ფასები. ისინი ჩვეულებრივ ნაკლებია რეალურ გარიგებათა ფასებთან შედარებით, ვინაიდან გარიგების პროცესში ადგილი აქვს გამყიდველის მიერ ფასდაკლებას. მიუხედავად ამისა, საცნობარო ფასებს დიდი მნიშვნელობა აქვთ მსოფლიო ფასების ტენდენციების

ანალიზში.

საცნობარო ფასებისაგან განსხვავებით, საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკის ფასები ასახავენ საერთაშორისო ვაჭრობაში რეალური გარიგებების ფასებს. მათი გაანგარიშება წარმოების ექსპორტის ან იმპორტის ღირებულების საქონლის რაოდენობაზე გაყოფით. საქონლის რაოდენობაში შედის ტექნიკური მაჩვენებლებითა და ხარისხით განსხვავებული, მაგრამ ერთგვაროვანი (სტატისტიკურ აღრიცხვაში ერთ პოზიციაში შემავალი) საქონელი. შესაბამისად, საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკის ფასები კონკრეტული საქონლის კი არა, ერთი პოზიციის საქონლის ფასია. ისინი საკმაოდ სრულად ასახავენ როგორც ცალკეული ქვეყნების საექსპორტო ფასებს, ისე მსოფლიო ფასების დინამიკას. მათ საფუძველზე ხდება საშუალო ფაქტობრივი ფასების ან ე.წ. ხვედრითი ფასების ინდექსების გაანგარიშება. ეს ინდექსები ქვეყნდება ეროვნულ სტატისტიკასა და გაეროს სტატისტიკაში.

საბირჟო კოტირების ფასები ბირჟაზე განხორციელებული გარიგებების რეალური ფასებია. მათი ანალიზის დროს მხედველობაშია მისაღები ის გარემოება, რომ ბირჟაზე ფართოდ გავრცელებული სპეკულაციური ოპერაციების გამო, ყოველ კონკრეტულ მომენტში საბირჟო კოტირების ცვლილებები შეიძლება ვერ ასახავდნენ ფასების რეალურ ტენდენციას.

აუქციონების ფასები შეესაბამება აუქციონებზე განხორციელებულ გარიგებათა ფასებს.

ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასების გამოქვეყნება იშვიათად ხდება, ამიტომ მათი გამოყენება მსოფლიო ფასების დინამიკის ანალიზში გართულებულია. ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასები შეიძლება იყოს: მოძრავი, მყარი, მომავალი პერიოდის მიხედვით ფიქსირებული და მცოცავი.

მოძრავი ფასი ეწოდება კონტრაქტის გაფორმების პროცესში დაფიქსირებულ ფასს, რომელიც შეიძლება გადაისინჯოს საქონლის მიწოდების მომენტში არსებული საბაზრო ფასების შესაბამისად. ამ ფასის გამოყენებისას კონტრაქტის შესაბამის მუხლში აუცილებელია ფასების დასაშვები ცვლილებების შესახებ მითითება მისი მინიმუმის აღნიშვნით. მოძრავი ფასები ძირითადად დამახასიათებელია ნედლეულითა და სასურსათო საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობისათვის.

მყარი ფასი კონტრაქტის დადების მომენტში დაფიქსირებული ფასია. იგი შემდგომში არავითარ ცვლილებებს არ ექვემდებარება.

მომავალი პერიოდის მიხედვით ფიქსირებული ფასები ისეთი ფასებია. რომელთა დაფიქსირება ხდება კონტრაქტით გათვალისწინებულ ვადებში (ჩვეულებრივ საქონლის მიწოდების მომენტში). ასეთი ფასის გამოყენებისას კონტრაქტში საჭიროა ფასის განსაზღვრის საფუძვლის მითითება. მაგალითად, გამოქვეყნებული, საბირჟო კოტირების და ა.შ.

მცოცავი ფასი გამოიყენება გრძელვადიანი (1 წელზე მეტი) მიწოდების კონტრაქტებში. იგი მოძრავი ფასის ნაირსახეობაა და განისაზღვრება საბაზრო ფასის ცვლილებათა შესაბამისად VII.1 ფორმულის გამოყენებით. მისი მიზანია კონტრაქტის დადების მომენტიდან მისაწოდებელი საქონლის (მაგალითად, მანქანების) წარმოების ხარჯების ცვლილებათა გათვალისწინება. ეს ცვლილებები ჩვეულებრივ მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესისა და ზოგიერთი სხვა ფაქტორის ზემოქმედების შედეგია. ზოგიერთ შემთხვევაში კონტრაქტებით გათვალისწინებულია მცოცავი ფასის ცვლილებათა ზღვარი ანუ ლიმიტი, რომლის ზევით ფასების გადასინჯვა დაუშვებელია.

IV.2. ფასების საერთაშორისო პოლიტიკა

მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციის პირობებში ყოველი საქონლის წარმატებული რეალიზაცია დამოკიდებულია ფასების შერჩეულ პოლიტიკაზე, რომელშიც უნდა აისახოს კონკრეტული მიზნები. ყველაზე გავრცელებულ მიზნებს მიეკუთვნება: ინვესტიციების საერთო მოცულობაზე მოგების დაგეგმილი ნორმის მიღება; რეალიზაციის მოცულობის გადიდება; კონკრეტული საქონლის რეალიზაციისაგან მაღალი მოგების მიღება; კონკურენტუნარიანობის განმტკიცება და მეტოქეთა დასუსტება; საქონლის გარკვეული იმიჯის შექმნა. ხშირ შემთხვევაში ფასწარმოქმნის პოლიტიკაში ერთდროულად ჩადებულია რამდენიმე მიზანი.

ფასების საერთაშორისო პოლიტიკის შემუშავება ფაქტობრივად ითვალისწინებს ყოველი ქვეყნისათვის საქონლისა და მომსახურების ოპტიმალური გასაყიდი ფასის დადგენას, ხოლო შემდგომ, ფასების ერთიანობის უზრუნველყოფის მიზნით, ხდება მისი კორექტირება. ექსპორტირებული საქონლის გასაყიდმა ფასმა უნდა უზრუნველყოს პროდუქტის მიღებასთან დაკავშირებული ხარჯების ანაზღაურება, აგრეთვე მოგება. ერთი ქვეყნიდან მეორეში საქონლის ექსპორტირება დაკავშირე-

ბულია მომსახურებასთან, რომელიც მყიდველსა და გამყიდველს შორის ნაწილდება კონტრაქტის პირობებით. მყიდველსა და გამყიდველს შორის უფლება-მოვალეობათა განაწილების წესი ჩამოყალიბებულია საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ შემუშავებულ "INCOTERMS" - ში (იხ. VIII.2 პარაგრაფი).

საქონლის გასაყიდი ფასის დადგენისას, უპირველესად, აუცილებელია მისი განსაზღვრის იავის-უფლების დონის დადგენა, ვინაიდან ყოველ ქვეყანაში მიღებულია კანონები სამომხმარებლო ფასების შესახებ. ამასთან, ისინი მნიშვნელოვნად განსხვავდებიან ცალკეულ სახელმწიფოთა მიხედვით. ერთ ქვეყანაში შეიძლება ადგილი ჰქონდეს ფასების განსაზღვრაში სრულ თავისუფლებას, მეორეში კი მის სახელმწიფო რეგულირებას. ეს უკანასკნელი შეიძლება ითვალისწინებდეს ფასების მინიმალური ან მაქსიმალური ზღვარის დადგენას. აგრეთვე იმპორტის კონკრეტულ მუხლებთან დაკავშირებულ რეგულირებას. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია ითვალისწინებს შეზღუდვებს იმ საქონელზე, რომლის ფასი ნაკლებია ექსპორტიორ ქვეყნებში არსებულ სამომხმარებლო ფასზე. ამ შეზღუდვის მიზანია ფასების კრიტერიუმით ბაზრების დიფერენციაციის პროცესის კიდევ უფრო გაღრმავება. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ კონტროლი ძირითადად ფართო მოხმარების საქონელზეა დაწესებული, ხოლო სამრეწველო დანიშნულების საქონლის რეალიზაცია, როგორც წესი, ბაზრების საერთაშორისო წესებით ხორციელდება.

მსოფლიო ბაზარზე ფასწარმოქმნისას გამოიყენება სამი ამოსავალი მომენტი: თვითღირებულება, მოთხოვნა და კონკურენცია. კომპანიათა უმეტესი ნაწილი გასაყიდი ფასის დადგენისას ითვალისწინებს საქონლის თვითღირებულებას. სამეურნეო საქმიანობის ანალიზი იძლევა საქონლის თვითღირებულების განსაზღვრის სხვადასხვა ხერხებს, ამიტომ საერთაშორისო პრაქტიკაში აუცილებელია ამ გარემოების გათვალისწინება და "თვითღირებულების" ტერმინის ზუსტი განსაზღვრა.

მზა ნაწარმის ექსპორტირებისას, რომლისთვისაც დანიშნულების ადგილზე არავითარი დამუშავება არაა გათვალისწინებული, თვითღირებულება გაიანგარიშება შემდეგი სახით:

პროდუქტის სრული "ეროვნული" თვითღირებულება

+პროდუქტის საექსპორტოდ მომზადებისა და შეფუთვის ღირებულება

+საექსპორტო სამსახურის ფუნქციონირებასთან დაკავშირებული

ხარჯების წილი

= პროდუქტის საექსპორტო თვითღირებულება მის გაგზავნამდე.

+ ჩატვირთვისა და საერთაშორისო გადაზიდვების ხარჯები

+ ტრანსპორტის სადაზღვევო ხარჯები

+ ე.წ. "საკონსულო" ხარჯები (საპორტო მოსაკრებლები წყლის ტრანსპორტის გამოყენებისას ან მოსაკრებლები აეროპორტში საჰაერო ტრანსპორტით გადაზიდვებისას);

+უცხო სახელმწიფოში პროდუქტის შეტანის ხარჯები (საბაჟო გადასახადები, საგარანტიო შენახვის ხარჯები და ა.შ.)

= უცხო სახელმწიფოში ჩატანილი პროდუქტის თვითღირებულება

+უცხო სახელმწიფოში პროდუქტის გასაღების ხარჯები

მათ შორის:

შენახვის ხარჯები;

სავაჭრო პერსონალის შრომის ანაზღაურება;

გასაღების ხარჯები;

გაყიდვის სტიმულირებისა და რეკლამის ხარჯები;

გაყიდვისშემდგომი მომსახურების ხარჯები;

=პროდუქტის თვითღირებულება ფინანსურ დანახარჯებამდე;

+ფინანსური დანახარჯები;

მათ შორის:

დაფინანსება პროდუქტის გაყიდვამდე;

კომერციული კრედიტის დაფინანსება;

=პროდუქტის თვითღირებულება რისკის განსაზღვრამდე

+ ფინანსური, პოლიტიკური და კომერციული რისკების დაფარვის ღირებულება;

= პროდუქტის სრული თვითღირებულება უცხო სახელმწიფოში.

თვითღირებულების გაანგარიშების ზემოთ მოყვანილი წესი გამოიყენება იმ შემთხვევაში, როდესაც საქონელმწარმოებელი თვითონ ახორციელებს საქონლის ექსპორტირებასა და მომხმარებლამდე დაყვანას. "INCOTERMS"-დან გამომდინარე, შუამავლებით საქონლის ექსპორტირებისას თვითღირებულების გაანგარიშების საფუძვლად საჭიროა გარიგების გარკვეული სტადიის მიღება. ე.ი. "INCOTERMS"-ით უნდა განისაზღვროს საკუთრების უფლების გადაცემის მომენტი.

თუ პროდუქტი მთლიანად ან ნაწილობრივ უცხოეთში იწარმოება, ასეთი საქონლის თვითღირებულებას ანგარიშობენ ეროვნული წარმოების

საქონლის ანალოგიურად. ე.ი. ამ შემთხვევაში საექსპორტო დანახარჯებს არ ითვალისწინებენ. სამაგიეროდ აქ მხედველობაში იღებენ ტრანსფერტულ ფასებს.

გასაყიდი ფასის დადგენა მოთხოვნის ანალიზის საფუძველზე საჭიროებს კონკრეტულ საქონელზე მოთხოვნის ელასტიკურობის განსაზღვრას. ყოველი კონკრეტული მომხმარებლის ქცევა დამოკიდებულია მის სყიდვითუნარიანობაზე ანუ ეკონომიკურ გარემოზე, აგრეთვე სოციალურ და კულტურულ პირობებზე. ფასეულობათა სისტემაზე. ამ პირობების სხვადასხვაობათა გამო, მოთხოვნა მნიშვნელოვნად განსხვავდება ქვეყანათა მიხედვით. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მსოფლიო ბაზარზე საქონლის გატანისას აუცილებელია ყოველი ფაქტორის ზემოქმედების დონის დადგენა.

სყიდვითი უნარიანობა ავტომატურად ვლინდება, ამიტომ მისი ზემოქმედებით ბაზარი შეიძლება შეუიწროვდეს ან საერთოდ დაიხუროს იმ საქონლისათვის, რომლის ფასი ხელმიუწვდომელია მომხმარებლისათვის. შესაბამისად, თუ საქონელმწარმოებელს სურს ასეთი საქონლის გატანა საერთაშორისო ბაზარზე, მან აუცილებლად უნდა შეამციროს ფასი.

მოთხოვნის და შესაბამისად, გასაყიდი ფასის განსაზღვრისას განსაკუთრებით რთულია უცხო სახელმწიფოში არსებულ ფასეულობათა სისტემის გათვალისწინება. უცხოეთში გატანილ საქონელზე მოთხოვნის შეფასებისას აუცილებელია ქვეყნის ტრადიციების, წეს-ჩვეულებათა, ცხოვრების სტილისა და სხვა ფაქტორების გათვალისწინება.

მოთხოვნის სრული ანალიზის განხორციელებისათვის საჭიროა ყოველი ქვეყნისათვის "ხარისხი-ფასი" თანაფარდობის მნიშვნელობის, აგრეთვე უცხოელ კლიენტთა სნობიზმის დადგენა. გასათვალისწინებელია ის გარემოებაც, რომ მოსახლეობის სყიდვითი უნარიანობის ზრდა იწვევს უფრო მაღალხარისხიან (ხარისხი ჩვეულებრივ საქონლის სიძვირეში გამოიხატება) საქონელზე მოთხოვნის გადიდებას. ცნობილია, რომ ენგელის პირველი კანონის თანახმად, რაც უფრო მაღალია მოსახლეობის ცხოვრების დონე, მომხმარებელთა ფულადი შემოსავლების მით უფრო ნაკლები ნაწილი იხარჯება დაბალი ხარისხის საქონლის შეძენაზე. სწორედ ამ მიზეზითა და აგრეთვე სნობიზმით აიხსნება როგორც ჩვენი რესპუბლიკის, ისე მთელი რიგი სხვა ქვეყნების მოსახლეობის სწრაფვა უფრო პრესტიჟული მაღალხარისხოვანი იმპორტული საქონლის შესაძენად.

კონკურენციის ანალიზის საფუძველზე გასაყიდი ფასის დადგენისას აუცილებელია კონკურენციის ყველა ასპექტის გათვალისწინება. მსოფლიო

ბაზარზე საქონელმწარმოებლებს კონკურენტული უპირატესობის მიღწევა შეუძლიათ არა მარტო ფასების მეშვეობით, არამედ მიწოდების სხვა ფაქტორებითაც, რომელთაც მიეკუთვნება: ხარისხი, სერვისი, რეკლამა და ა.შ. ამიტომ კონკურენციის ანალიზის დროს საჭიროა მომხმარებლისათვის ყოველი ამ ფაქტორის მნიშვნელობის დადგენა.

საერთაშორისო ბაზარზე საქონლის მიწოდებისას განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს საქონლის წარმოშობას, ე.ი. თუ ვის (უცხოელი თუ ეროვნული საქონელმწარმოებლის) მიერაა იგი წარმოებული. ეროვნული და უცხოური საქონლის შეთავაზებისას, ყოველი ქვეყნის ტრადიციებიდან გამომდინარე, ადგილი აქვს მომხმარებელთა ქცევის ორ სახეს: ისინი უპირატესობას ანიჭებენ ეროვნულ ან უცხოურ საქონელს.

თუ მომხმარებელი თავის ეროვნულ საქონელს უცხოურზე მაღლა აყენებს, უცხოელ საქონელმწარმოებელს დიდი ძალისხმევა დასჭირდება ასეთ ბაზარზე საქონლის დასამკვიდრებლად. მისი საქონლის კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად, უპირველესად, საჭიროა ფასში, შემდეგ კი ხარისხში, სერვისში და ა.შ. უპირატესობის მოპოვება. მაგალითად, ამერიკელებს საკუთარ ავტომობილებზე უფრო მეტად გერმანული მოსწონთ, ხოლო იაპონელებს კი - პირიქით. ამიტომ, აღნიშნულიდან გამომდინარე, გერმანელ ავტომობილის მწარმოებლებს აშშ-ში შეუძლიათ ამერიკელ კონკურენტებთან შედარებით უფრო მაღალი ფასის დაწესება, ხოლო იაპონიაში კი ნაკლების. საერთოდ, იაპონელები გამოირჩევიან საკუთარი საქონლისადმი დიდი პატივისცემით, რის შედეგად მათი ბაზარი ფაქტობრივად დახურულია უცხოელებისათვის. გარდა ამისა, ფასი და ხარისხი იაპონელებისათვის ჩვეულებრივ განუყოფელია, ამიტომ თუ გერმანელი ავტომობილების მწარმოებლები რეალიზაციის მოცულობის გასაძიდებლად ფასს შეამცირებენ, ამან შეიძლება საქონლის იმიჯის დაცემა გამოიწვიოს.

მრავალ ქვეყანაში მომხმარებლები სნობიზმის ზემოქმედებითა და გარკვეული საზოგადოებრივი იმიჯის შესაქმნელად უპირატესობას აძლევენ უცხოურ საქონელს. მაგალითად, ქართველები იმდენად არიან გატაცებული უცხოური საქონლით, რომ, ხშირ შემთხვევაში, ყიდულობენ საეჭვო ხარისხის საქონელს, რათა ამით გამოხატონ საზოგადოებაში თავისი პრესტიჟული მდგომარეობა. გარდა ამისა. უცხოური საქონლისათვის უპირატესობის მინიჭებისას მომხმარებლები ყურადღებას აქცევენ საქონელმწარმოებელ ქვეყანას.

ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთაშორისო ბაზარზე საქონლის

გატანისას საქონელმწარმოებელმა უნდა გაითვალისწინოს კონკურენციაზე მოქმედი უამრავი ფაქტორი, რათა ზუსტად განსაზღვროს თავისი საქონლის ფასი ადგილობრივი კონკურენციის გათვალისწინებით.

გასაყიდი ფასის ამოსავალი მომენტის დადგენის (ე.ი. თვითღირებულების, მოთხოვნის ან კონკურენციის მეთოდის გამოყენების) შემდეგ საჭიროა ყოველ კონკრეტულ ბაზარზე განსახორციელებელი ფასების პოლიტიკის განსაზღვრა. ეს შეიძლება იყოს "ნაღების მოხდის", "ბაზარზე შელწევის" და ა.შ. ე.ი. ყოველ ქვეყანაში გასაყიდი ფასის დადგენისას აუცილებელია მთელი რიგი კრიტერიუმების გამოყენება.

გასაყიდი ფასის დადგენის სამივე მეთოდის გამოყენებისას საქონელმწარმოებელმა სხვადასხვა ქვეყნის ბაზრებზე გასვლისას სხვადასხვა ფასი უნდა დაადგინოს. ასეთ სიტუაციაში აუცილებელია ერთი მნიშვნელოვანი მომენტის გათვალისწინება: ერთსა და იმავე საქონელმწარმოებლის პროდუქტზე ფასის მერყეობა ქვეყანათა მიხედვით არ უნდა იყოს მნიშვნელოვანი. ამ მომენტის გაუთვალისწინებლობამ შეიძლება მყიდველს გაუჩინოს უნდობლობის გრძნობა იმ საქონლის მიმართ, რომელიც სხვადასხვა ქვეყანაში ფასების დიდი განსხვავებით იყიდება. გარდა ამისა, ფასების განსხვავებამ შეიძლება გამოიწვიოს აგრეთვე პარალელური საექსპორტო ბრუნვა დაბალფასიანი ქვეყნიდან საქონლის "ჩრდილოვანი" რეექსპორტის შედეგად.

გასაყიდი ფასის დადგენისას მხედველობაშია მისაღები სავალუტო კურსების მერყეობა. ფასწარმოქმნა უნდა განხორციელდეს ისეთი სახით, რომ მან უზრუნველყოს რეალური მოგება ინფლაციის გათვალისწინებით. წინააღმდეგ შემთხვევაში მოგებას მხოლოდ "ქაღალდზე" ექნება ადგილი. გარდა ამისა, ინფლაციური შემოსავლების დაბეგვრისას საქონელმწარმოებლებმა შეიძლება ვერ აინაზღაურონ ფაქტობრივად გაწეული ხარჯები. IV.1 ცხრილში მოყვანილია ფასწარმოქმნაზე დაბეგვრისა და ინფლაციის ზემოქმედების მაგალითი, რომელშიც გათვალისწინებულია 30%-იანი მოგების მიღება ერთეულ პროდუქციაზე ფაქტობრივად განხორციელებული დანახარჯების ფულადი გამოსახულების მიმართ. საქონლის საწყისი ღირებულებაა 1000 დოლარი, ინფლაციის ტემპი – 36%, გადასახადი – 40%.

წლის ბოლოსათვის რეალიზაციის ან დაბეგვრის შედეგად მიღებული ფასწარმოქმნის სტრუქტურა გაიანგარიშება შემდეგი სახით: ფაქტობრივად განხორციელებულ დანახარჯებს ემატება დაბეგვრამდე არსებული ინფ-

გადასახადებისა და ინფლაციის ზემოქმედება ფასწარმოქმნაზე[x]

რეალიზაცია და დაბეგვრა წლის დასწყისში		რეალიზაცია და დაბეგვრა წლის ბოლოს	
დანახარჯები	1000	ფაქტობრივი დანახარჯების ანაზღაურების ხარჯები	1360
წანამატი	500	მოგება (წანამატი) ანაზღაურების ხარჯების სიდიდეზე	320
გასაყიდი ფასი	1500	გასაყიდი ფასი	1680
– დანახარჯები	1000	– საწყისი ღირებულება	1000
დასაბეგრი შემოსავალი	500	დასაბეგრი შემოსავალი	680
40%-იანი გადასახადი	200	40%-იანი გადასახადი	272
შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ	300	შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ	408

ლაცია. ე. ი. 1000 + (0,36 X 1000) = 1360. შემოსავალი გადასახადის გადახდის შემდეგ წარმოადგენს მოგების საშუალო ნორმისა და ფაქტობრივი დანახარჯების ნამრავლს. ე. ი. 0,3 X 1360 = 408. ვინაიდან შემოსავალი გადასახადების გამოკლების შემდეგ შეადგენს დასაბეგრი შემოსავლის 60%-ს, ამიტომ იგი ტოლია 408X0,6 = 680. გადასახადი შეადგენს 0,4X680 = 272. გასაყიდი ფასი გაიანგარიშება წლის დასაწყისში არსებული დანახარჯებისა და დასაბეგრი შემოსავლის დაჯამებით. ე.ი. 1000X680 = 1680. წანამატი დანახარჯების ასანაზღაურებლად გასაყიდი ფასისა და ფაქტობრივად განხორციელებული დანახარჯების სხვაობაა. ე.ი. 1680-1360 = 320.

რაც უფრო დიდია ნავაჭრის მიღების პერიოდი, მით უფრო ხშირადაა საჭირო ამგვარი საფეხუროვანი ფასწარმოქმნის მოდელის გამოყენება. წინააღმდეგ შემთხვევაში საქონელმწარმოებელი ვერ მიიღებს მისი საქმიანობისათვის საჭირო სახსრებს.

ინფლაციით განპირობებული ფასწარმოქმნის პრობლემათა შორის

[x] მაგალითი მოყვანილია წიგნიდან: Джон Д. Даниелс, Ли Х. Радеба. Международный бизнес. М., 1991, გვ. 605-607.

განსაკუთრებით აღსანიშნავია შემდეგი: 1. ფონდების მიღება უცხოურ ვალუტაში, რომელსაც კონვერტაციის შემდეგ მოაქვს დაგეგმილზე ნაკლები მოგება და 2. ფასების განუწყვეტელი ცვლილება დანახარჯების ცვლილების კომპენსაციისათვის. პირველ შემთხვევაში ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში საჭიროა რომელიმე მყარი ვალუტის მითითება. მაგალითად, საქართველოში კუპონის მოქმედების პერიოდში ანგარიშსწორების პროცესში მყარ ვალუტად გამოიყენებოდა დოლარი.

რეზიუმე

1. მსოფლიო ფასი ეწოდება გარკვეული სახის საქონლის ფასს, რომლის საფუძველზე ხდება ამ საქონლის მნიშვნელოვანი მოცულობის რეალიზაცია საერთაშორისო ვაჭრობის მეშვეობითა და თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტაში ანგარიშსწორებით. ამასთან, საექსპორტო და საიმპორტო ოპერაციები უნდა იყოს განცალკევებული და არაურთიერთდაკავშირებული, ხოლო გარიგებები — საერთაშორისო ვაჭრობის უმსხვილეს ცენტრებში განხორციელებული.
2. სტ. მილის მიერ ჩამოყალიბებული ინტერნაციონალური ღირებულების თეორიის თანახმად, საერთაშორისო გაცვლის ფასი განისაზღვრება ყოველი ქვეყნის მთლიანი ექსპორტის მიერ მისი მთლიანი იმპორტის ანაზღაურების შესაძლებლობის შესაბამის დონეზე. ინტერნაციონალური ღირებულების თეორია დაფუძნებულია მოთხოვნისა და მიწოდების კანონებზე, ამიტომ მათი თანაფარდობა არსებით გავლენას ახდენს მსოფლიო ფასზე.
3. საერთაშორისო ვაჭრობაში, მსოფლიო ფასების გარდა, გამოიყენება ფასების შემდეგი სახეები: ჩვეულებრივი კომერციული გარიგებების ფასები, რომლებიც ხორციელდება კონვერტირებად, ნაწილობრივ კონვერტირებად და არაკონვერტირებად ვალუტაში ანგარიშსწორებით; კლირინგული შეთანხმებების ფასები; საპროგრამო დახმარებებისა და სხვა სპეციალური ოპერაციების ფასები; ტრანსფერტული ფასები.
4. საქონლისა და მომსახურების ფასის სპეციფიკური ფორმაა მონოპოლიური ფასი, რომლის მიზანია მოთხოვნა-მიწოდებაზე მონოპოლისტური ძალაუფლების ზემოქმედებით დამატებითი მოგების მიღება. მონოპოლიური ფასი ორი სახისაა: მონოპოლიურად მაღალი და

მონოპოლიურად დაბალი. პირველი გამოიყენება მონოპოლიათა მიერ საკუთარი საქონლის გასაყიდად, მეორე - ნედლეულის შესასყიდად.

5. მსოფლიო ფასების დინამიკისა და დონის შესწავლა წარმოებს გაჩოქვეყნებული ფასების საფუძველზე. მისი სახეებია: საცნობარო, საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკის, საბირჟო კოტირების, აუქციონების ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასები. თავის მხრივ, ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასები შეიძლება იყოს: მყარი, მომავალი პერიოდის მიხედვით ფიქსირებული, მოძრავი და მცოცავი.

6. ფასწარმოქმნა მსოფლიო ბაზარზე მთელი რიგი სირთულეებით ხასიათდება და ეს განპირობებულია შემდეგი ძირითადი მიზეზებით: საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესში გამოყენებული რესურსების ღირებულების მნიშვნელოვანი განსხვავება ცალკეულ სახელმწიფოთა მიხედვით; ბაზრების მრავალფეროვნება და კონკურენტული ფასის ცვლილებებისადმი რეაგირების უნარი; მსოფლიო ბაზარზე საქონლისა და მომსახურების გატანის პროცესში მათი ფასების მატება; სავალუტო კურსების მერყეობა; ფიქსირებული და ცვალებადი ფასების დადგენის პრაქტიკაში. აგრეთვე მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტული ბრძოლის წარმოების სტრატეგიებში არსებული განსხვავება.

7. ფასების საერთაშორისო პოლიტიკა ითვალისწინებს ყოველი ქვეყნისათვის საქონლისა და მომსახურების ოპტიმალური გასაყიდი ფასის დადგენას, რომლის ძირითად ამოსავალ მომენტებად გამოიყენება: თვითღირებულება, მოთხოვნის ანალიზი და კონკურენციის ანალიზი. ამასთან, გასაყიდი ფასის დადგენისას აუცილებელია დასახული მიზნისა (მიზნებისა) და ვალუტების კურსების მერყეობის გათვალისწინება.

საკონტროლო საკითხები:

1. მსოფლიო ფასის არსი;
2. ფასწარმოქმნის პრობლემები მსოფლიო ბაზარზე;
3. წარმოების ეროვნული და ინტერნაციონალური ფასი;
4. მსოფლიო ფასისადმი წაყენებული მოთხოვნები;
5. საერთაშორისო ღირებულების თეორია;
6. მონოპოლიური ფასი;
7. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზეგავლენა მსოფლიო ბაზარზე;

8. საერთაშორისო ვაჭრობაში გამოყენებული ფასების სახეები;
9. გამოქვეყნებული ფასების მნიშვნელობა და სახეები;
10. ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასები;
11. ფასების საერთაშორისო პოლიტიკის მიზნები;
12. ფასწარმოქმნა საქონლის თვითღირებულების საფუძველზე;
13. ფასწარმოქმნა მოთხოვნის ანალიზის საფუძველზე;
14. ფასწარმოქმნა კონკურენციის ანალიზის საფუძველზე;
15. ინფლაციის ფაქტორი ფასწარმოქმნაში.

V თავი. შრომის მსოფლიო ბაზარი

V.1. მოსახლეობის საერთაშორისო მიგრაცია

მოსახლეობის საერთაშორისო მიგრაცია საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობების პირველი და უძველესი ფორმაა, რომელიც გულისხმობს ადამიანთა საცხოვრებელი ადგილის შეცვლას. დასაწყისში მოსახლეობის მიგრაცია გამოწვეული იყო მომთაბარეობით, დამპყრობლური ომებით, გეოგრაფიული აღმოჩენებით, სტიქიური უბედურებებით და ა.შ. თანამედროვე ეტაპზე კი მისი ძირითადი მიზეზია ეკონომიკური პირობები. უმუშევრობის ან შრომის არაეფექტიან პირობებში ადამიანები პირადი პრობლემების მოგვარებას ცდილობენ სხვა სახელმწიფოში გადასახლებით.

მიგრაციული პროცესები მოიცავენ ემიგრაციასა და იმიგრაციას. ემიგრაცია თავისი სამშობლოდან სხვა ქვეყანაში მუდმივ საცხოვრებლად იძულებითი ან ნებაყოფლობითი გადასახლებაა. იმიგრაცია - უცხოელთა შესვლა ამა თუ იმ სახელმწიფოში მუდმივ (ან ხანგრძლივი ვადით) საცხოვრებლად.

მოსახლეობის საერთაშორისო მიგრაციაში მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია სამუშაო მიგრაციას, რომელშიც გამოყოფენ ორ სახეს: ნაკლებკვალიფიციური და მაღალკვალიფიციური სამუშაო ძალის მიგრაციას. თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობისათვის დამახასიათებელია მაღალკვალიფიციურ მუშაკთა ანუ ინტელექტუალური შრომის მიგრაცია, რომელიც ცნობილია "ტვინების გადინების" სახელწოდებით. იგი მოიცავს სამეცნიერო-ტექნიკური კადრების ცალმხრივ მიგრაციას დონორი ქვეყნებიდან ძირითადად ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში. "ტვინების გადინება" ხორციელდება პირდაპირი და არაპირდაპირი არხებით. პირველ შემთხვევაში იგი ითვალისწინებს მაღალკვალიფიციურ სპეციალისტთა გადასახლებას ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში ან უცხოელი სპეციალისტების სამუშაოდ მიწვევას ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების სამეცნიერო ცენტრებში, ლაბორატორიებში, ფირმებში სამუშაოდ. არაპირდაპირი მიგრაცია კი გულისხმობს ადგილობრივი მაღალკვალიფიციური კადრების მიზიდვას ტრანსნაციონალური კორპორაციების ფილიალებში სამუშაოდ.

"ტვინების გადინების" შედეგად იმიგრაციის ქვეყნებში მცირდება

სპეციალისტთა მომზადების ხარჯები. ამასთან, უცხოელ სპეციალისტთა ანაზღაურება ეროვნულ კადრებთან შედარებით უფრო ნაკლებია. გარდა ამისა, იმიგრანტთა ხარჯზე ფართოვდება შიგა ბაზრის ტევადობა, უმჯობესდება შრომითი რესურსების ასაკობრივი სტრუქტურა, იმიგრანტთა ანგარიშებზე არსებული დროებით თავისუფალი სახსრები გამოიყენება ინვესტიციებისათვის. აღნიშნულის გამო, მაღალკვალიფიციური კადრების მიგრაცია დადებით ზემოქმედებას ახდენს მიმღები ქვეყნის ეკონომიკაზე. თავის მხრივ, წაგებაში რჩება დონორი ქვეყანა, რომელიც კარგავს კადრების მომზადებაზე გაწეულ ხარჯებსა და თავის ინტელექტუალურ ელიტას.

კვალიფიციურ მუშაკთა მიგრაციისაგან განსხვავებით, არაკვალიფიციურ მუშაკთა მიგრაცია დონორ ქვეყანაში ამცირებს უმუშევრობას. ამასთან, ისინი ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში იძენენ გარკვეულ კვალიფიკაციას და უფრო მომზადებულნი უბრუნდებიან სამშობლოს. თავის მხრივ, ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში მუშაკთა რიცხვის ზრდა ამძაფრებს კონკურენციას, რის შედეგად შესაძლებელია შრომის ანაზღაურების შემცირება და მისი ინტენსივობის ამაღლება. შესაბამისად, მოსახლეობის მიგრაცია რთული და მრავალსახოვანი მოვლენაა, რომელიც არსებით ზემოქმედებას ახდენს სახელმწიფოთა ეკონომიკასა და შრომის მსოფლიო ბაზარზე.

V.2. შრომის მსოფლიო ბაზარი და მიგრაციული პროცესების რეგულირება

სამუშაო ძალის მიგრაციის პროცესში ჩამოყალიბდა შრომის მსოფლიო ბაზარი. ცნება "შრომა" ფართო გაგებით გულისხმობს საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესში მონაწილე ადამიანთა ფიზიკურ და გონებრივ შესაძლებლობებს, რომელიც საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში საქონელს წარმოადგენს. შრომის მსოფლიო ბაზრის არსებობა განპირობებულია ადამიანთა მიერ თავიანთი ფიზიკური და გონებრივი შესაძლებლობების თავისუფალი, ნებაყოფლობითი გაყიდვის სურვილით. თვით ამ საქონლის ფასი განისაზღვრება ბაზარზე არსებული მოთხოვნა-მიწოდებით.

შრომის მსოფლიო ბაზრის განვითარების ხელშემწყობი ფაქტორის

როლში გამოდის უცხოელთა შრომის გამოყენების აუცილებლობა და ეკონომიკური მიზანშეწონილობა. თანამედროვე ეტაპზე შრომის მსოფლიო ბაზარზე გამოყოფენ შემდეგ ძირითად ცენტრებს: დასავლეთ ევროპის ქვეყნები, ახლო აღმოსავლეთის ნავთობმომპოვებელი ქვეყნები, აშშ, ავსტრალია, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი, ლათინური ამერიკა. უკანასკნელ პერიოდში მიგრაციული პროცესების გააქტიურება შეიმჩნევა აგრეთვე აფრიკის კონტინენტზე, განსაკუთრებით კი მის სამხრეთ ნაწილში.

სამუშაო ძალის ექსპორტის შედეგად სახელმწიფოები იღებენ მნიშვნელოვან შემოსავალს. სამუშაო ძალის ექსპორტის საფასური გამოისახება სპეციფიკური ანაზღაურების – ემიგრანტთა გზავნილებათა სახით. სამუშაო ძალის ძირითადი მსოფლიო ექსპორტიორებისათვის ეს გზავნილებები მნიშვნელოვან მასშტაბებს აღწევენ. ამასთან, სასაქონლო ბაზრისაგან განსხვავებით, სამუშაო ძალის ექსპორტისაგან მიღებული შემოსავლების მისაღებად წარმოშობის ქვეყანაში არაა საჭირო ერთდროული საწარმოო დანახარჯების განხორციელება. აღნიშნული გარემოების გამო, მათი სავალუტო ეფექტიანობა მნიშვნელოვნად აღემატება სასაქონლო ვაჭრობის სავალუტო ეფექტიანობას.

სამუშაო ძალის ექსპორტისაგან სახელმწიფოს სავალუტო შემოსავლების პირდაპირ წყაროებს მიეკუთვნება: 1. გადასახადები საშუამავლო ფირმების შემოსავლებიდან; 2. გადასახადები მიგრანტთა უშუალო გზავნილებებზე (ისინი ჩვეულებრივ იგზავნება სამშობლოში დარჩენილი ოჯახის წევრებისა და ნათესავების დასახმარებლად); 3. მიგრანტების პირადი ინვესტირება (სამშობლოდან ჩამოტანილი წარმოების საშუალებები და უძრავი ქონება, მიწისა და უძრავი ქონების, ფასიანი ქაღალდების შეძენა); 4. სამუშაო ძალის იმპორტიორი ქვეყნის კაპიტალი, რომელიც გათვალისწინებულია შრომითი რესურსების კვლავწარმოებაზე, სოციალურ სფეროზე. გარდა ამისა, გამოკვლევებით დადგენილია, რომ მიგრანტებს სამშობლოში დაბრუნებისას მოაქვთ ფასეულობანი და დანაზოგები დაახლოებით იმის ტოლ თანხაზე, რომელიც მათ მიერაა განხორციელებული გზავნილებათა სახით. შესაბამისად, სამუშაო ძალის ექსპორტიორი ქვეყნის ეროვნულ შემოსავალში საჭიროა გზავნილებათა თანხის გაორმაგება. აღნიშნულიდან გამომდინარე, სამუშაო ძალის ექსპორტის სავალუტო ეფექტიანობა მინიმუმ 5-ჯერ აღემატება სასაქონლო ექსპორტის სავალუტო ეფექტიანობას.

სახელმწიფოთა ეკონომიკაზე სამუშაო ძალის ექსპორტის არსებითი

ზემოქმედება საჭიროებს მიგრაციული პროცესების სახელმწიფოებრივი რეგულირების სისტემის გამოყენებას, რომელიც მოიცავს კანონმდებლობას იურიდიული, პოლიტიკური და პროფესიული სტატუსის შესახებ, იმიგრაციის ეროვნულ სამსახურებსა და სახელმწიფოთაშორის შეთანხმებებს.

იმიგრაციის ეროვნული სამსახურები იქმნება შრომის, იუსტიციის ან შინაგან საქმეთა სამინისტროებში. ამ სამსახურების ფუნქციაში შედის: ქვეყანაში მიგრანტთა შესვლის კონტროლი, ნებართვის გაცემა, ქვეყანაში ყოფნის ხანგრძლივობის დროის განსაზღვრა და ა.შ.

მიგრაციული პროცესების რეგულირება იწყება უცხოელ მუშაკთა დაქირავების ორგანიზაციის მომენტიდან. მუშაკთა დაქირავება ძირითადად ხორციელდება სახელმწიფოთაშორისი შეთანხმების საფუძველზე, რომელშიც განსაზღვრულია მთელი რიგი პარამეტრები. მაგალითად, დაქირავებულთა რაოდენობა, მათი ასაკი, სქესი, პროფესია და ა.შ. ზოგიერთი ქვეყანა მიგრაციის შესახებ სახელმწიფოთაშორის შეთანხმებებს უარყოფს და იმიგრანტთა მასობრივ დინებას გამორიცხავს. მაგალითად, დიდ ბრიტანეთში უცხოელ მუშაკთა მიზიდვისათვის მინისტრთა კაბინეტის მიერ ნებართვის გასაცემად საჭიროა პარლამენტის მხარდაჭერა.

მუშაკთა დაქირავების ორგანიზაციას ახორციელებენ სახელმწიფო დაწესებულებები და მეწარმეები, აგრეთვე კერძო შუამავლები. კერძო შუამავალთა ინსტიტუტის არსებობა ხელს უწყობს არალეგალურ იმიგრაციას, ამიტომ მთელ რიგ ქვეყნებში გამკაცრებულია ამ ორგანიზაციათა საქმიანობის კონტროლი, აგრეთვე არალეგალურ იმიგრანტთა მიმართ გამოყენებული ზომები.

მიგრაციული ნაკადების რეგულირებაში პრიორიტეტი სახელმწიფოებს ენიჭებათ. საერთაშორისო დონეზე კი ამ მიზნით შექმნილია რამდენიმე ორგანიზაცია, რომელთაგან ძირითადია: მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია, შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია და გაეროს უმაღლესი კომისარიატი ლტოლვილთა საქმეების საკითხებზე.

მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაციის ფუნქციაა: მიგრაციული ნაკადების მოწესრიგების გრძელვადიანი პროგრამების შემუშავება, მიგრაციის ორგანიზაციის საკითხებში დახმარების აღმოჩენა, ტექნიკური დახმარება, "ტვინების გადინებისა" და რეემიგრაციის თავიდან აცილება და ა.შ.

შრომის საერთაშორისო ორგანიზაციის საქმიანობის სფეროში შედის: სოციალური განვითარებისა და დასაქმების საკითხები, დასაქმებულ მიგრანტთა დაცვა და ა.შ. გაეროს უმაღლესი კომისარიატი დასაქმებულია ლტოლვილთა დაცვის, გრძელვადიან გადაწყვეტილებათა რეალიზაციის (პირველ რიგში რეპატრიაციის) საკითხებით.

რეზიუმე

1. საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა პირველი და უძველესი ფორმაა მოსახლეობის საერთაშორისო მიგრაცია, რომელიც გულისხმობს საცხოვრებელი ადგილის შეცვლას. თანამედროვე მსოფლიო მეურნეობისათვის დამახასიათებელია მაღალკვალიფიციურ მუშაკთა მიგრაცია, რომელიც ცნობილია "ტვინების გადინების" სახელწოდებით.
2. მიგრაციული პროცესები არსებით ზემოქმედებას ახდენენ სახელმწიფოთა ეკონომიკაზე, ვინაიდან უცხოელთა იაფი შრომის გამოყენების შედეგად შესაძლებელია სარჯების შემცირება.
3. მიგრაციული პროცესების საფუძველზე ჩამოყალიბდა შრომის მსოფლიო ბაზარი, რომლის ძირითად ცენტრებს მიეკუთვნება: დასავლეთ ევროპის ქვეყნები, ახლო აღმოსავლეთის ნავთობმომპოვებელი ქვეყნები, აშშ, ავსტრალია, აზია-წყნარი ოკეანის რეგიონი, ლათინური ამერიკა.
4. სამუშაო ძალის ექსპორტის შედეგად სახელმწიფოები იღებენ მნიშვნელოვან შემოსავალს, რომელიც თავისი სავალუტო ეფექტიანობით არანაკლებ 5-ჯერ აღემატება სასაქონლო ექსპორტის სავალუტო ეფექტიანობას.
5. მიგრაციული პროცესების რეგულირებაში პრიორიტეტი ენიჭებათ ეროვნულ სახელმწიფოებს, რომელთა მიერ შემუშავებულია ამ პროცესების რეგულირების სისტემა. იგი მოიცავს კანონმდებლობას იურიდიული, პოლიტიკური და პროფესიული სტატუსის შესახებ, იმიგრაციის ეროვნულ სამსახურებსა და სახელმწიფოთაშორის შეთანხმებებს.
6. საერთაშორისო დონეზე მიგრაციული პროცესების რეგულირებას ახორციელებს მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია, შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია და გაეროს უმაღლესი კომისარიატი.

საკონტროლო საკითხები:

1. მოსახლეობის საერთაშორისო მიგრაცია როგორც საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა უძველესი ფორმა;
2. ემიგრაციისა და მიგრაციის არსი;
3. სამუშაო ძალის მიგრაციის სახეები;
4. "ტვინების გადინების" მიზეზები და არხები;
5. მაღალკვალიფიციურ კადრების მიგრაციის ზემოქმედება დონორი და მიმღები ქვეყნების ეკონომიკაზე;
6. ნაკლებკვალიფიციურ მუშაკთა მიგრაციის ზემოქმედება დონორი და მიმღები ქვეყნების ეკონომიკაზე;
7. შრომის მსოფლიო ბაზრის არსი და ძირითადი ცენტრები;
8. სამუშაო ძალის ექსპორტი როგორც სახელმწიფოთა შემოსავლის წყარო;
9. მიგრაციული პროცესების სახელმწიფოებრივი რეგულირების სისტემა;
10. მიგრაციული პროცესების მარეგულირებელი საერთაშორისო ორგანიზაციები.

VI თავი. საქონელი და ვაჭრობა მსოფლიო ბაზარზე

VI.1. სამრეწველო-სანედლეულო და სასოფლო-სამეურნეო საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობა

ნედლეული და საწვავი ნებისმიერი სახელმწიფოს ეროვნული მეურნეობის ფუნქციონირების აუცილებელი ელემენტია, რომლის გარეშე წარმოუდგენელია წარმოების არსებობა და თვით ადამიანთა სიცოცხლე. ნედლეული და საწვავი ნებისმიერი ნაწარმის მატერიალური საფუძველია და ამიტომ მას უდიდესი მნიშვნელობა აქვს სახელმწიფოთა და მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებაში.

ნედლეულის ცნება ვიწრო და ფართო გაგებით იხმარება. ვიწრო გაგებით იგი მომპოვებელი მრეწველობისა და სოფლის მეურნეობის პროდუქტებია, ხოლო ფართო ცნებაში იგულისხმება უშუალოდ გარემოდან მოპოვებული მასალები და გარკვეულწილად დამუშავებული ნახევარფაბრიკატები, რომელთა დამოუკიდებელი, მზა პროდუქტის სახით მოხმარება შეუძლებელია. ნახევარფაბრიკატი მზა პროდუქტის წარმოებისათვის განკუთვნილი ნედლეულია.

გაეროს სტატისტიკურ ანგარიშებში ნედლეულს მიეკუთვნება: სურსათი, სანედლეულო მასალები (ხე-ტყე ცელულოზისა და ქაღალდის ჩათვლით, კაუჩუკი, მათ შორის სინთეზური; ტყავეულის ნედლეული; საფეიქრო ბოჭკოები და სხვა); მადანი და სხვა მინერალები, მათ შორის ბუნებრივი სასუქები; სათბობი საქონელი და ფერადი ლითონები. ამასთან, შავი ლითონები და ქიმიური პროდუქტები, ნართი და ქსოვილები მზა ნაწარმის ჯგუფში შედის.

ნედლი მასალები პროდუქტის დასამზადებლად განკუთვნილი ძირითადი მასალაა, რომელიც მრეწველობის სხვადასხვა დარგებში გამოიყენება. მრეწველობაში გამოყენებული ნედლეული იყოფა ორ ჯგუფად: 1. სამრეწველო ნედლეული და 2. სასოფლო-სამეურნეო ნედლეული. საერთაშორისო პრაქტიკაში უკანასკნელს მიაკუთვნებენ სასურსათო კულტურებს, მეცხოველეობისა და მეთევზეობის პროდუქტებს, კვების მრეწველობისათვის განკუთვნილ ნედლეულსა და ა.შ.

სამრეწველო ნედლეული, თავის მხრივ, შეიძლება იყოს მინერალური და ხელოვნური წარმოშობის. მინერალურს მიეკუთვნება:

მადანი, ქვანახშირი, ნავთობი, მარილი, არამადნეული წიაღისეული, ხელოვნურს - სინთეზური კაუჩუკი, ხელოვნური ბოჭკოები, პლასტმასები და ა.შ.

საერთაშორისო ვაჭრობის ფორმების შესაბამისად, სანედლეულო საქონელი კლასიფიცირებულია საბირჟო და არასაბირჟო საქონლად. საბირჟოა ის საქონელი, რომელზედაც გარიგებები სასაქონლო ბირჟებზე ხორციელდება. ესაა მარცვლეული, შაქარი, ბამბა, ნატურალური კაუჩუკი, ფერადი ლითონების ცალკეული სახეები და ა.შ. მისგან განსხვავებით, არასაბირჟო საქონლის რეალიზაცია ხდება მოკლედა ვრძელვადიანი კონტრაქტების საფუძველზე. ამ ჯგუფში შედის ნავთობი, ბუნებრივი აირი, ხე-ტყე და ა.შ.

სანედლეულო საქონელი იყოფა აგრეთვე განახლებადობის მიხედვით. ამ ნიშნით განასხვავებენ განახლებად და განუახლებად საქონელს. პირველ ჯგუფს მიეკუთვნება სურსათი და სასოფლო-სამეურნეო რესურსები; წყალი და ჰაერი; მზის, ქარის და ზოგიერთი სხვა სახის ენერგიები; ტორფი; მარილი და სხვა. განუახლებადია სამრეწველო და მინერალური წარმოშობის ნედლეულის უმეტესი ნაწილი.

მოსახლეობის სისტემატური ზრდა დღის წესრიგში აყენებს განუახლებადი საქონლის ეკონომიური სარგებლისა და მათი შეცვლის წყაროების ძიების პრობლემებს. ეკონომიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი გზაა მეორადი ნედლეულის გამოყენება. ამ მხრივ განსაკუთრებულ წარმატებებს მიაღწიეს აშშ-მა, სადაც 90-იანი წლების დასაწყისში მათ ხარჯზე კმაყოფილდებოდა ტყავის მოხმარების 73%-მდე, სპილენძის- 60%, ფოლადის - 56%, ოქროს 47%, თუთიის 43% ა.შ. მეორადი ნედლეულის გამოყენება იძლევა აგრეთვე საწვავისა და ენერგიის ეკონომიის შესაძლებლობას, ვინაიდან მათი გამოყენების ტექნოლოგიები ნაკლებად ენერგოტევადია.

ტრადიციულ ნედლეულზე მოთხოვნილების შემცირების ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი მიმართულებაა მათი შემცვლელების შექმნა და გამოყენება. შემცვლელების წარმოებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა ნედლეულის ღირებულება და, ამასთან, შეცვალა საერთაშორისო ვაჭრობის გეოგრაფიული მიმართულება. ამჟამად განვითარებული ქვეყნები ნაკლებად არიან დამოკიდებულნი ნედლეულის ბუნებრივ წყაროებზე, რომლებიც ძირითადად განვითარებად ქვეყნებშია განლაგებული, მაგრამ შემცვლელების წარმოება დღის წესრიგში აყენებს ეკოლოგიური პრობლემების გადაწყვეტის

საკითხს.

ბუნებრივი რესურსები მსოფლიოში არათანაბრადაა განაწილებული. ამასთან ერთად, ზოგიერთ ქვეყანაში მცირდება მათი საკუთარი მარაგი, ამიტომ სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს ნედლეულითა და სასურსათო რესურსებით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას. აღნიშნული გარემოების გამო, ამ საქონლის ხვედრითი წონა საერთაშორისო ვაჭრობაში ძალიან მაღალია და შეადგენს მსოფლიო ექსპორტის 1/4-ზე მეტს, ხოლო ნახევარფაბრიკატებით ვაჭრობის (შავი და ფერადი ლითონები, ქიმიური საქონელი) ჩათვლით - დაახლოებით 1/2. ამ ჯგუფის საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობაში სულ უფრო მნიშვნელოვან ადგილს იკავებენ მინერალური და მცენარეული ნედლეულისაგან დამზადებული ნახევარფაბრიკატები. ეს, თავის მხრივ, მსოფლიო ექსპორტში ნედლეულის ხვედრითი წონის შემცირებას განაპირობებს, თუმცა ეს მხოლოდ ფარდობითი შემცირებაა. აბსოლუტური მოცულობით იგი სულ უფრო და უფრო იზრდება.

ნედლეულის გადამუშავების შედეგად იზრდება საექსპორტო შემოსავლები, ამიტომ ქვეყნის ეკონომიკური ძლიერების ასამაღლებლად ყოველი ქვეყანა ცდილობს გადამამუშავებელი მრეწველობის განვითარებასა და ნედლი მასალების ნაცვლად ნახევარფაბრიკატებისა და მზა ნაწარმის გაყიდვას.

საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების თავისებურებაა საწვავსა და მინერალური წარმოშობის ნედლეულთან შედარებით სურსათისა და სასოფლო-სამეურნეო ნედლეულის მსოფლიო ექსპორტის ზრდის დაბალი ტემპები. სურსათის ექსპორტის შემცირება აიხსნება მთელი რიგი ქვეყნების თვითუზრუნველყოფის მაღალი დონით, რომელიც მიღწეულ იქნა მეურნეობაში ინტენსიური ტექნოლოგიების გამოყენებით. თავის მხრივ, ადგილი აქვს მინერალური წარმოშობის ნედლეულის ხვედრითი წონის შემცირებას, რაც მათი ხელოვნური შემცვლელების ფართო გამოყენებითაა განპირობებული.

საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ტენდენციაა მსოფლიო ექსპორტში სათბობ-ენერგეტიკული საქონლის ხვედრითი წონის ცვლილება. 70-იანი წლების ბოლოსა და 80-იანი წლების დასაწყისში ამ საქონელზე ფასების მკვეთრმა გადიდებამ გამოიწვია მისი ხვედრითი წონის ზრდა მსოფლიო ექსპორტში, მაგრამ 1986 წლიდან მნიშვნელოვანი შემცირების ტენდენცია გამოიკვეთა.

სანედლეულო მასალებით საერთაშორისო ვაჭრობა ციკლური ფაქტორების ზემოქმედებას განიცდის, რის შედეგად ამ ნედლეულზე ფასები მკვეთრად მერყეობს. მსოფლიო ეკონომიკაზე განსაკუთრებული ზემოქმედება ჰქონდა 1974-1975 და 1980-1982 წწ. ციკლურ კრიზისებს, რომელთა მიზეზი ენერგიაშემცველების ფასების მკვეთრი მატება იყო. ამასთან ერთად კრიზისები წარმოიშვა არამარტო ციკლური ფაქტორების, არამედ სტრუქტურული და ფუნქციური კრიზისების ფონზე. ამ ორი ციკლური კრიზისის ზემოქმედებით მნიშვნელოვნად შემცირდა საერთაშორისო ვაჭრობა. ასეთი მოვლენების თავიდან ასაცილებლად ამჟამად განვითარებული ქვეყნები ახორციელებენ ციკლური რყევების სინქრონიზაციას, რომლის ობიექტური საფუძველია სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია.

ნედლეულისა და საწვავის მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურა ფორმირდება ენერგეტიკული და სანედლეულო კრიზისების ზემოქმედებით, რის შედეგად არსებითი სირთულეები წარმოიქმნება ენერგორესურსებითა და ნედლეულით მომარაგებაში, იზრდება მათი ფასები, ძლიერდება პოლიტიკური წინააღმდეგობა ამ რესურსების მიღების პროცესში. 70-იანი წლების ბოლოსა და 80-იანი წლების დასაწყისის ენერგეტიკულმა კრიზისმა გამოიწვია ნავთობსა და მის პროდუქტებზე ფასების მკვეთრი ზრდა. ამან, თავის მხრივ, განაპირობა მთელი რიგი ქვეყნების მიერ ენერგეტიკული პოლიტიკის გადასინჯვა, რის შედეგად მათ წარმოება-მოხმარებაში ახალმა მიდგომამ იჩინა თავი. ახალი ენერგეტიკული პოლიტიკის ძირითად მიმართულებად გამოიკვეთა ნავთობის იმპორტის შემცირება ენერგიამზოგავი ღონისძიებების გატარების ხარჯზე, საკუთარი ენერგიაშემცველების წარმოება და ნავთობის შეცვლა სხვა სახის ნედლეულით. მაგალითად, ქვანახშირით, ატომური ენერგიით და ა.შ. გაიზარდა ინვესტიციები სამეცნიერო-კვლევით სამუშაოებზე ენერგიამზოგავი მოწყობილობისა და ტექნოლოგიების შესაქმნელად. აღნიშნულმა ღონისძიებებმა მნიშვნელოვნად აამაღლა ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების ენერგიაშემცველებით თვითუზრუნველყოფა და ამან მსოფლიო ბაზარზე ნავთობისა და ნავთობპროდუქტების ფასების შემცირება გამოიწვია.

ციკლური ხასიათის ფაქტორებთან ერთად ნედლეულისა და საწვავის ბაზრების კონიუნქტურაზე მოქმედებენ არაციკლური ხასიათის მუდმივი და დროებითი მოქმედების ფაქტორები. არაციკლური ფაქტორებიდან განსაკუთრებით დიდია მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის

როლი. იგი მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს ნედლეულითა და საწვავით საერთაშორისო ვაჭრობაზე, აგრეთვე მათ წარმოებასა და მოხმარებაზე. ამ საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე არსებითი გავლენა მოახდინა შორ მანძილებზე კონტეინერების გამოყენებით მასობრივი ტვირთების ტრანსპორტირების გაიაფებამ, საძიებო საქმისა და გადამამუშავებელი მრეწველობის ავტომატიზაციამ, ენერგოშეიარაღების დონის ამაღლებამ, სოფლის მეურნეობის ქიმიზაციამ, ბიოტექნოლოგიების ფართო გამოყენებამ და ა.შ. წარმოების ორგანიზაციის სფეროში ფართო გავრცელება მოიპოვეს მსხვილმა კომპლექსებმა, მიმდინარეობს სასარგებლო წიაღისეულის მოპოვების ინდუსტრიალიზაცია, მაღლდება წარმოების სპეციალიზაციის დონე, დიდი ყურადღება ეთმობა მასობრივი მოხმარების რესურსების დამუშავებისათვის უნივერსალური მოწყობილობის ნაცვლად სპეციალიზებული მოწყობილობის ახალი სახეების შექმნასა და დანერგვას. მოხმარების სფეროში ფართოდ დაინერგა და ინერგება სხვადასხვა სახის ენერგია- და ლითონმზოგავი მოწყობილობა და ტექნოლოგიური სქემები. მათი გამოყენების შედეგად მცირდება ენერგიისა და სანედლეულო მასალების დანახარჯები. მეცნიერულ-ტექნიკურმა პროგრესმა უნდა უზრუნველყოს მეცნიერებისა და ტექნიკის შერწყმა ერთიან სისტემაში "მეცნიერება-წარმოება". ერთდროულად დიდი ყურადღება ეთმობა ადრე მიტოვებული არარენტაბელური საბადოების დამუშავებას.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედებით იცვლება ტექნიკური პრობლემების გადაწყვეტისადმი მიდგომა. ეს, თავის მხრივ, აისახება ცალკეული სახის სანედლეულო მასალების გამოყენების შესაძლებლობებზე. მაგალითად, თანამგზავრული კავშირების განვითარებამ გამოანთავისუფლა კავშირგაბმულობის ტრანსკონტინენტური ხაზების წარმოებაში გამოყენებული ასეულ ათასობით ტონა ტყვიის მიწათმოქმედებასა და მეცხოველეობაში ბიოტექნოლოგიებისა და საინფორმაციო ტექნოლოგიების გამოყენებით შესაძლებელი გახდა სხვადასხვა სახის პროდუქტების მასობრივი წარმოება. დიდი წარმატებებია მიღწეული სხვადასხვა სახის შემცვლელების წარმოებაში. აღნიშნულ სიტუაციაში აუცილებელია მრეწველობისა და სოფლის მეურნეობის საექსპორტო დარგების განვითარების ალტერნატიული გზების ძიება, ნედლეულის მოპოვების ახალი რაიონების ათვისება და ამოქმედება.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის განვითარების შედეგად იცვლება საერთაშორისო ვაჭრობის პირობები, რაც არასახარბიელო

მდგომარეობაში აყენებს მთელ რიგ ექსპორტიორებს, განსაკუთრებით კი განვითარებად ქვეყნებს, ვინაიდან საწვავ-სანედლეულო საქონელი, ნახევარფაბრიკატები და სურსათი უზრუნველყოფს მათი საექსპორტო შემოსავლების 50-100 %-ს.

ნედლეულისა და საწვავის ბაზრების კონიუნქტურაზე არსებით გავლენას ახდენს ტრანსნაციონალური კომპანიების პოლიტიკა წარმოებისა და გასაღების სფეროში, განვითარებადი ქვეყნების წარმოებაზე ზემოქმედების ფორმები და მეთოდები. ექსპერტთა შეფასებით, ტრანსნაციონალური კორპორაციები ამჟამად აკონტროლებენ ჩაის, ყავის, კაკაოს, ბამბის, თამბაქოს, სპილენძის, რკინის მადნისა და ბოქსიტების დაახლოებით 80-90%-ს.

მრავალი განვითარებული ქვეყანა თვითუზრუნველყოფის მიზნით ზრდის ინვესტიციებს მრეწველობის განვითარებისათვის საჭირო მომპოვებელ დარგებში: შავი და ფერადი ლითონების დამუშავება, ნავთობმოპოვება, გაზის საბადოების დამუშავება და ა.შ. ერთდროულად ფართო გავრცელებას პოულობენ გრძელვადიანი შეთანხმებები სხვადასხვა სახის ნედლეულის მიწოდებაზე. ასეთი შეთანხმებების მოქმედების ვადა ჩვეულებრივ 15-20 წლითა და მეტი ვადით განისაზღვრება და განსაკუთრებით დამახასიათებელია მადნეულით, ბუნებრივი აირით, ბოქსიტებით და სხვა ნედლეულით ვაჭრობისათვის.

ნედლეულის ბაზრების განვითარებაზე არსებით გავლენას ახდენს მსოფლიოში მიმდინარე დემილიტარიზაციის პოლიტიკა. ამ პოლიტიკის განხორციელებით შესაძლებელია მნიშვნელოვანი რაოდენობის ნედლეულისა და საწვავის გამონთავისუფლება, რომლის გამოყენება სამოქალაქო საჭიროებისათვის ხელს შეუწყობს მსოფლიო ეკონომიკის განვითარებასა და სოციალურ პროგრესს.

სათბობ-სანედლეულო და სასოფლო-სამეურნეო საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობას დიდ ზარალს აყენებს რეგიონული ომები და კონფლიქტები. პლანეტის "ცხელ წერტილებში" ნადგურდება ეროვნული დოვლათი, ხოლო საომარი მოქმედებების ესკალაცია დეზორგანიზაციას უწევს სხვადასხვა სასაქონლო ბაზრებს.

ნედლეულითა და საწვავი რესურსებით საერთაშორისო ვაჭრობაში წამყვანი ადგილი ენერგეტიკულ საქონელს (ნავთობი, ნავთობპროდუქტები, ბუნებრივი აირი და ქვანახშირი) ეკუთვნის, ხოლო თვით ამ ჯგუფში პირველი პოზიცია ნავთობს უკავია. მნიშვნელოვანია

აგრეთვე ქვანახშირისა და გაზის ხვედრითი წონები, რაც პირველადი სახის ენერგიის გამოყენების ძირითად ტენდენციაზე მიუთითებს. პირველადი სახის ენერგიებს, ნავთობის გარდა, მიეკუთვნება ქვანახშირი და მურა ნახშირი, ბუნებრივი აირი, ჰიდრავლიკური და ატომური ენერგია. პირველადი სახის ენერგიების საფუძველზე ხდება მეორადი სახის ენერგიების მიღება. კერძოდ, ქვანახშირიდან იღებენ კოქსს, ელექტრო-ენერგიას, აგლომერატებს; ნავთობისაგან ბენზინს, ნავთს, დიზელის საწვავს და ა.შ. ბუნებრივი აირის მეშვეობით თბოელექტროსადგურებში ხდება ელექტროენერგიის მიღება.

ნავთობი უნიკალური ენერგეტიკული რესურსია, რომელსაც ამჟამად შემცვლელი არ გააჩნია. დიდია მისი როლი მეორადი სახის ენერგიების მიღებაში. ნავთობის მნიშვნელოვანი ნაწილი (დაახლოებით ნახევარი) სხვადასხვა სახის ტრანსპორტში გამოიყენება (როგორც საწვავის, ისე საპოხი მასალების სახით). ენერგეტიკული კრიზისით განპირობებული ღონისძიებების განხორციელების მიუხედავად, განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკა მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული ნავთობის იმპორტზე - იაპონია 100%-ით, საფრანგეთი და გფრ - 95%-ით, აშშ - 40%-ით.

უკანასკნელ წლებში დიდი ყურადღება ეთმობა ბუნებრივი აირით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას. ეს აიხსნება მისი, ქვანახშირთან და მაზუთთან შედარებით, კონკურენტუნარიანობით. გარდა ამისა, იგი ეკოლოგიურად უფრო სუფთა საწვავია. ბუნებრივი აირის მოპოვების დაახლოებით ნახევარი აშშ-ზე მოდის. მისი გამოყენების ზრდის ტენდენციის გამო, ამ ქვეყანამ მნიშვნელოვანი ენერგეტიკული უპირატესობა მოიპოვა.

მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის პირობებში გაიზარდა ატომური ენერგიის წილი სათბობ-ენერგეტიკული საქონლის ჯგუფში. 70-იანი წლებისათვის დამახასიათებელი იყო "ატომური ენთუზიაზმის" პიკი, როდესაც შემუშავდა ატომური ენერგეტიკის განვითარების გრანდიოზული პროგრამები. 80-იანი წლების დასასრულისათვის ეს "ენთუზიაზმი" მნიშვნელოვნად შესუსტდა. მრავალ ქვეყანაში ატომური ენერგეტიკის განვითარების პროგრამები შეიკვეცა ან საერთოდ შეიცვალა ეკონომიკური, ტექნიკური და ეკოლოგიური მიზეზების გამო. ზოგიერთმა ქვეყანამ (ირლანდია, დანია, ლუქსემბურგი, ახალი ზელანდია და სხვა) გადაწყვიტა საერთოდ არ ააშენოს ატომური ელექტროსადგურები. შვეციამ რეფერენდუმის საფუძველზე 2010 წლისათვის უნდა მოახდინოს ატომური ენერგეტიკის ლიკვიდაცია. ჩერნობილის ავარიის შემდეგ ზოგიერთმა

ქვეყანამ (ავსტრია, ფილიპინები) გადაწყვიტა უკვე აშენებული რეაქტორების ლიკვიდაცია. მიუხედავად აღნიშნულისა, ქვეყანათა გარკვეული ნაწილი (საფრანგეთი, გფრ, დიდი ბრიტანეთი და სხვა) ახორციელებს ატომური ენერგეტიკის განვითარებას.

ენერგიაშემცველებზე ფასების მერყეობა მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს არა მარტო სათბობ-ენერგეტიკული საქონლით მსოფლიო ვაჭრობაზე, არამედ სხვა სასაქონლო ჯგუფებზედაც. ამიტომ ენერგეტიკული მეურნეობის განვითარებას დიდი მნიშვნელობა აქვს მსოფლიო ეკონომიკისათვის.

მსოფლიო ექსპორტის ერთ-ერთი უმსხვილესი ჯგუფია სასურსათო საქონელი. მასში შედის: მარცვლეული და მისი გადამუშავების პროდუქტები, ზეთოვანი კულტურების თესლი, ზეთი, ცხიმები, შროტები, ხილი, ბოსტნეული, ყავა, კაკაო, ჩაი, თევზი და ზღვის პროდუქტები, რძის პროდუქტები და შაქარი. სასურსათო საქონლის მნიშვნელოვანი ნაწილი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაა. ამ რესურსების ზრდა სოფლის მეურნეობის განვითარებაზეა დამოკიდებული. ამჟამად იგი ღრმა სტრუქტურულ გარდაქმნებს განიცდის. სასოფლო-სამეურნეო წარმოება გადავიდა განვითარების მანქანურ სტადიაზე, ფართოდ ინერგება ინტენსიური ტექნოლოგიები.

სასურსათო საქონელი განვითარებული ქვეყნების სოფლის მეურნეობის პროდუქციის დაახლოებით 4/5 შეადგენს. ამ ქვეყნებში მცირდება მცენარეული წარმოშობის პროდუქტების მოხმარება 1 სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით, სამაგიეროდ არსებითად გაიზარდა მეცხოველეობის პროდუქტების მოხმარება. ამან განაპირობა მეცხოველეობის ინტენსიური განვითარება. ამჟამად ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების მიერ იწარმოება ხორცის მსოფლიო რესურსების 40%-ზე მეტი.

თანამედროვე ეტაპზე სურსათით საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელოვანი ტენდენციაა ამ საქონლის მსოფლიო ექსპორტში მოხმარებისათვის მზა და ნახევრადმზა პროდუქტების ხვედრითი წონის ამაღლება. სურსათის ექსპორტს ძირითადად განვითარებული ქვეყნები ახორციელებენ, მაგრამ ცალკეულ სასაქონლო ბაზრებზე წამყვანი ადგილი პოსტსოციალისტურ და განვითარებად ქვეყნებს უკავიათ. მაგალითად, განვითარებად ქვეყნებზე მოდის ტროპიკული პროდუქტების მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით 90%, შაქრის - 50%-ზე მეტი, თევზის, ზეთოვანების, ხილისა და ბოსტნეულის - 30-35%.

განვითარებული ქვეყნების წილი ყველა სახის სურსათის (თევზისა და ზღვის პროდუქტების გარდა) მსოფლიო ექსპორტში სისტემატურად იზრდება. რძის პროდუქტებზე იგი ამჟამად 95%-ს აღემატება, ხორცსა და მარცვლეულზე - 80-90%, ხილსა და ბოსტნეულზე - 60% და ა.შ.

სურსათის უმსხვილეს ექსპორტიორთა რიცხვში შედიან: აშშ, ევროკავშირის ქვეყნები, კანადა, ავსტრალია, ბრაზილია, ჩინეთი, ხოლო იმპორტიორებში იაპონია, აშშ, ევროკავშირის ქვეყნები, რუსეთი. სურსათის ყველა წამყვანი იმპორტიორი (იაპონიისა და რუსეთის გარდა) ერთდროულად ამ პროდუქტების მსხვილ ექსპორტიორია როლში გამოდიან.

სასურსათო საქონლის მსოფლიო ბაზრის შემდგომი განვითარება დაკავშირებულია სოფლის მეურნეობის ეკოლოგიური პირობების გაუმჯობესებასთან. მრავალ ქვეყანაში შეიმჩნევა წყლის უკმარისობა, ნიადაგის ეროზიის საყოველთაო გავრცელება და მისი საფარის გამოფიტვა, რომლის აღდგენა სასუქების გამოყენებას მოითხოვს და ა.შ. გარდა ამისა, მიწის გარკვეული ნაწილი გამოიყენება სამრეწველო და საქალაქო მშენებლობისათვის, რის შედეგად მცირდება სასოფლო-სამეურნეო კულტურების ნათესები და საძოვრები. ეს, თავის მხრივ, სურსათით ვაჭრობაზე ახდენს ზემოქმედებას.

გაეროს სტატისტიკით ნედლეულის ჯგუფის ერთ-ერთი წარმომადგენელია ქიმიური საქონელი, რომლის მსოფლიო ექსპორტში ძირითადი ადგილი ნავთობპროდუქტებსა და მედიკამენტებს უკავიათ. შედარებით ნაკლებ როლს თამაშობს არაორგანული ქიმიის პროდუქტები, საღებავები და ეთერზეთები.

ქიმიური მრეწველობა ეკონომიკის ერთ-ერთი მოწინავე და დინამიკური დარგია, იგი მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევათა საფუძველზე სულ უფრო სწრაფი ტემპით ვითარდება. ქიმიური საქონლის წარმოების ერთ-ერთი თავისებურებაა მისი ნომენკლატურის ინტენსიური განახლება, ადრე არსებული პროდუქტების თვისებების სისტემატური გაუმჯობესება, სრულიად ახალი სახის საქონლის შექმნა და ა.შ. ეს დარგი განსაკუთრებით კარგადაა განვითარებული გფრ-ში, საფრანგეთში, იტალიაში, იაპონიაში და ა.შ. ამიტომ ეს ქვეყნები ქიმიური საქონლის ძირითადი ექსპერტიორები არიან. საერთოდ მსოფლიო ეკონომიკის მთელი რიგი დარგების განვითარება ამა თუ იმ ზომით ქიმიურ მრეწველობაზეა დამოკიდებული, ვინაიდან აქ იწარმოება მთელი რიგი ნატურალური ნედლეულის შემცვლელები (მაგალითად, კაუჩუკის, ბოჭკოების,

საღებავების), სასუქი სოფლის მეურნეობისათვის და ა.შ. აღნიშნული გარემოების გამო, ამ დარგის განვითარება მრეწველობის სხვა დარგებთან შედარებით წინგამსწრები ტემპით მოხდება. ექსპერტთა შეფასებით ტრადიციული სახის პლასტმასების წარმოება გაიზრდება 60%-ით, საკონსტრუქციო პლასტიკატების - 2-ჯერ და ა.შ. წარმოების განვითარება კი ხელს შეუწყობს ამ საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის შემდგომ ზრდას.

თანამედროვე ეტაპზე ქიმიური მრეწველობის განვითარებისათვის დამახასიათებელია მსხვილტონაჟიანი ქიმიური ქარხნების მშენებლობა იმ ქვეყნებში, სადაც ეკოლოგიური ხასიათის მოთხოვნები არაა გამკაცრებული. შესაბამისად, განვითარებულ ქვეყნებში კონცენტრირებული იქნება ქიმიკატებისა და მედიკამენტების ეკოლოგიურად შედარებით სუფთა მეცნიერებატევადი მცირეტონაჟიანი წარმოება. ქიმიური მრეწველობის განვითარების ეს ტენდენცია, რა თქმა უნდა, აისახება ქიმიური საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის გეოგრაფიულ მიმართულებაში.

მადნის, მინერალებისა და ფერადი ლითონების ჯგუფებში მნიშვნელოვანი ხვედრითი წონა ფერად ლითონებზე მოდის. ამ საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობისათვის დამახასიათებელია დინამიკური განვითარება. ფერადი ლითონები სულ უფრო ფართოდ გამოიყენება მანქანათმშენებლობაში, ქიმიურ მრეწველობასა და გადამამუშავებელი მრეწველობის სხვა დარგებში. ამ საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოება უშუალოდაა დაკავშირებული სამხედრო წარმოებასთან, სადაც ფერადი ლითონები გამოიყენება ზემტკიცე შენადნობებისა და ჯავშნების დასამზადებლად. ამ ჯგუფის საქონლის მსხვილი ექსპორტიორებია: კანადა, ავსტრალია, აშშ, გფრ, დიდი ბრიტანეთი, საფრანგეთი, რუსეთი; იმპორტიორები - იაპონია, კორეის რესპუბლიკა, ბელგია და ლუქსემბურგი, იტალია.

შავი ლითონებით საერთაშორისო ვაჭრობისათვის დამახასიათებელია მსოფლიო ექსპორტში მათი ხვედრითი წონის შემცირება ექსპორტის საერთო ფიზიკური მოცულობის მნიშვნელოვანი ზრდის პირობებში. შავი ლითონებით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაზე პირველ რიგში ზემოქმედებას ახდენს ახალი კონსტრუქციული მასალების, კერძოდ, პლასტმასებისა და სხვა მსუბუქი შენადნობების წარმოების განვითარება, რის შედეგად ამ საქონელზე მოთხოვნა მცირდება.

პროგნოზების თანახმად, მომავალში მოსალოდნელია ხარისხობრივი

ფოლადის წარმოების სწრაფი განვითარება. შავი ლითონების წარმოებაში ამაღლდება განვითარებადი ქვეყნების ხვედრითი წონა. წლების განმავლობაში ფოლადის გამოდნობაში პირველი ადგილი იაპონიას უკავია იმისდა მიუხედავად, რომ მას არ გააჩნია ამ დარგის განვითარებისათვის საჭირო სანედლეულო ბაზა.

შავი ლითონების მსხვილი ექსპორტიორები არიან: იაპონია, გფრ, საფრანგეთი, ბელგია და ლუქსემბურგი, ხოლო იმპორტიორები - ჩინეთი, კორეის რესპუბლიკა, იტალია, გფრ.

VI.2. მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობა

ყველა სახის წარმოების განვითარება უშუალოდაა დაკავშირებული მანქანათმშენებლობასთან, რომელიც ეკონომიკის ტექნიკური გადაიარაღების მატერიალური საფუძველია. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედებით დაჩქარებული ტემპით მიმდინარეობს კაპიტალის დაგროვების პროცესი. ეს, თავის მხრივ, ხელს უწყობს წარმოების საშუალებებზე, ძირითადად მანქანებსა და მოწყობილობაზე მოთხოვნის ზრდას. გარდა ამისა, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის პირობებში წარმოების საშუალებები სწრაფ მორალურ ცვეთას განიცდიან და განახლებას საჭიროებენ. კონკურენტულ ბრძოლაში წარმატებას აღწევენ ის მონოპოლიები, რომლებიც თავიანთ საქმიანობას მეცნიერებისა და ტექნიკის უახლეს მიღწევათა საფუძველზე წარმართავენ. აღნიშნულიდან გამომდინარე, სწრაფი ტემპით ვითარდება მანქანათმშენებლობის მეცნიერებატევადი დარგები. მეცნიერებატევადია ის დარგები, რომლებშიც სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა წარმოების ხარჯებისა და სამეცნიერო პერსონალის რიცხვის მატების ტემპები საშუალოდ ორჯერ აღემატება მთელი მრეწველობის ანალოგიურ მაჩვენებლებს. მეცნიერებატევად დარგებს მიეკუთვნება: ავტომატიკა, კავშირგაბმულობის საშუალებათა წარმოება, ელექტრონიკა, რადიოელექტრონიკა, ელექტროგამომთველი მანქანების წარმოება, რობოტული ტექნიკა, ატომური მრეწველობის მოწყობილობის წარმოება, ავიარაკეტული, კოსმოსური და რაკეტული ტექნიკა.

მანქანათმშენებლობა დარგთა რთული კომპლექსია. მასში

გაერთიანებულია სამი მსხვილი ქვედანაყოფი: 1. საერთო მანქანათმშენებლობა (იგი მოიცავს ჩარხმშენებლობასა და სხვადასხვა დარგებისათვის მოწყობილობის წარმოებას); 2. ელექტროტექნიკური მრეწველობა, მათ შორის ელექტრონიკა და 3. სატრანსპორტო მანქანათმშენებლობა (ავტომობილმშენებლობა, ავიარაკეტული მრეწველობა, გემთმშენებლობა და სარკინიგზო მოწყობილობის წარმოება, აგრეთვე სასოფლო-სამეურნეო მანქანათმშენებლობა და სამშენებლო ტექნიკის წარმოება). ამ სამი ქვედანაყოფიდან განსაკუთრებით სწრაფი ტემპით ვითარდება ელექტროტექნიკური მრეწველობა, ხოლო მასში ელექტრონიკა, რადიოელექტრონიკა, ელექტროგამომთვლელი მანქანებისა და რადიოაპარატურის წარმოება, რობოტული ტექნიკა.

ელექტრონული მრეწველობის პროდუქციის სტრუქტურაში მნიშვნელოვანი წილი სამრეწველო და სამხედრო ელექტრონიკაზე მოდის. დიდი მნიშვნელობა აქვს ლაზერულ ტექნიკასა და ინფორმატიკის საშუალებებს. ამ დარგისათვის დამახასიათებელია ფართო ნომენკლატურის ნაწარმის მინიატურიზაცია, მიკროპროცესორული ტექნიკისა და ახალი კონსტრუქციული მასალების გამოყენება.

ელექტროტექნიკური მრეწველობის განვითარების შედეგად იქმნება მთლიანად რობოტიზებული სამრეწველო კომპლექსები და უადამიანო ტექნოლოგიები, მთლიანად იცვლება წარმოების ხასიათი. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ეს მიღწევები განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენება გადამამუშავებელ დარგებში, ჩარხმშენებლობაში და ა.შ. წარმოების პროცესების გარდა, მიკროპროცესორული და კომპიუტერული ტექნიკა ფართო გამოყენებას პოულობს კულტურულ-საყოფაცხოვრებო სფეროში. ამჟამად კომპიუტერები ყოველდღიური ცხოვრების განუყოფელ ნაწილად იქცა.

მანქანებისა და მოწყობილობის მსოფლიო ბაზარი ვითარდება გარემოს დაცვისადმი მკაცრი მოთხოვნების პირობებში. ამან განაპირობა ნაკლებნარჩენიანი და უნარჩენო ტექნოლოგიების დამუშავების, ახალი სახის მოწყობილობის შექმნის აუცილებლობა. განსაკუთრებით დიდი ყურადღება ეთმობა მავნე სამრეწველო ნარჩენების ლიკვიდაციის, აგრეთვე მეორადი ნედლეულის გადამუშავების პრობლემის გადაჭრას.

მანქანათმშენებლობაში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ერთ-ერთი ძირითადი მიმართულებაა მანქანებისა და მოწყობილობის ენერგოტევადობის შემცირება. ამ მიზნით მანქანათმშენებლობის წამყვანი

კომპანიები ახორციელებენ მანქანა-დანადგარების სამუშაო რეჟიმების ოპტიმიზაციას.

მანქანებისა და მოწყობილობის მსოფლიო ბაზრის განვითარების ძირითად მახასიათებელ ნიშნებს მიეკუთვნება:

1. საწარმოო დანიშნულების საქონლისა და მანქანა-ტექნიკური კომპლექსებით ვაჭრობის წინგამსწრები ტემპი კულტურულ-საყოფაცხოვრებო მანქანა-ტექნიკური საქონლით ვაჭრობასთან შედარებით. ეს ტენდენცია, როგორც ჩანს, მომავალშიც გაგრძელდება;
2. მანქანებისა და მოწყობილობის უმეტესი ნაწილის "სასიცოცხლო ციკლის" მკვეთრი შემცირება, ძირითადად მათი ხელოვნური მორალური ცვეთის შედეგად. ამას განსაკუთრებით ხელს უწყობს დაჩქარებული ამორტიზაცია, აგრეთვე ახალი და უახლესი ტექნიკის მყიდველთათვის დაწესებული შეღავათები;
3. მანქანებისა და მოწყობილობის მწარმოებელ ქვეყანათა სამეცნიერო-ტექნიკური კოოპერაციის გაღრმავება;
4. მთელ რიგ სახელმწიფოთა მთავრობების მიერ მანქანებისა და მოწყობილობების ექსპორტის სტიმულირება (შეღავათიანი კრედიტები, სახელმწიფო დაზღვევა, შეღავათები საექსპორტო წარმოების დაბეგვრაში და ა.შ.).

საერთაშორისო ბაზარზე მანქანებისა და მოწყობილობის მიწოდება და რეალიზაცია ხორციელდება: 1. მზა ნაწარმის სახით. მაგალითად, ავტომობილები, ჩარხები, ტრაქტორები, კომბაინები და ა.შ.; 2. დაშლილი სახით მყიდველის ქვეყანაში შემდგომი აწყობით; 3. კვანძების, დეტალებისა და ცალკეული ნაწილების სახით. აქედან ყველაზე გავრცელებულია მანქანებისა და მოწყობილობის მზა სახით მიწოდება. საერთაშორისო ბაზარზე მზა სახით გადის სხვადასხვა სატრანსპორტო საშუალებები, საერთო მანქანათმშენებლობის ნაწარმი, კულტურულ-საყოფაცხოვრებო საქონელი და სხვა. ამ შემთხვევაში საქონელმწარმოებელი ფირმა ჩვეულებრივ ახორციელებს გაყიდვისწინა სერვისს, სასაქონლო სახის უზრუნველყოფას, მომართვას, საჭიროების შემთხვევაში გამოცდას, საგარანტიო პასპორტის გამოწერას და ა.შ. ე.ი. გაყიდვისწინა სერვისი მოიცავს ყველა იმ მომსახურებას, რომელიც აუცილებელია მანქანებისა და მოწყობილობის ექსპლოატაციაში შესაყვანად. ამასთან, იგი ხელს უწყობს მყიდველისათვის საქონლის სათანადო სახით წარმოჩენას, მისი დადებითი მხარეების დემონსტრაციასა და

კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას.

ზოგიერთ ქვეყანაში მზა პროდუქციის იმპორტზე დაწესებულია მაღალი საბაჟო ბარიერები ან მათი იმპორტი საერთოდ აკრძალულია. აღნიშნული წინააღმდეგობის გადასალახავად საქონელმწარმოებლები მანქანებისა და მოწყობილობის იმპორტირებას აწარმოებენ დაშლილ მდგომარეობაში და შემდეგ ექსპლუატაციის ადგილზე ხდება მათი აწყობა. ამ პროცესთან დაკავშირებულ სხვადასხვა სახის მომსახურებას ჩვეულებრივ საქონელმწარმოებელი ფირმის წარმომადგენლები ახორციელებენ, თუმცა არაა გამორიცხული ამ სამუშაოთა განხორციელება ადგილობრივი ძალებით.

უკანასკნელ პერიოდში მნიშვნელოვნად გაიზარდა მანქანებისა და მოწყობილობის სხვადასხვა ნაწილებისა და კვანძების იმპორტირება. ხშირ შემთხვევაში ასეთი მიწოდება ხორციელდება საერთაშორისო კოოპერაციის ჩარჩოში. ამ საქონლის გარკვეული ნაწილი მიეწოდება სათადარიგო ნაწილების სახით ადრე მიწოდებული მანქანებისა და მოწყობილობის მომსახურებისა და რემონტის განსახორციელებლად.

50-იანი წლების შუა პერიოდში დაიწყო და ამჟამად ინტენსიურად ვითარდება სამრეწველო ობიექტებისათვის განკუთვნილი კომპლექტური მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობა. ასეთ მოწყობილობაზე განსაკუთრებით დიდი მოთხოვნა აქვთ განვითარებად ქვეყნებს, რომლებიც ცდილობენ საკუთარი ინდუსტრიული ბაზის შექმნას. უკანასკნელ წლებში კომპლექტური მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობაში გამოიკვეთა საკანონმდებლო წესით დადგენილი ისეთი ტენდენცია, რომელიც ითვალისწინებს იმპორტული მოწყობილობის კომპლექტში საკუთარი ქვეყნის ნაწარმის ჩართვას ან უცხოელი მიმწოდებლების მიერ (სავალდებულო წესით) ეროვნული საწარმოებისათვის მოწყობილობის წარმოების ნაწილის გადაცემას. ამასთან, ეს წარმოება ორგანიზდება მიმწოდებლის სამეცნიერო-ტექნიკური დამუშავებისა და "ნოუ-ჰაუს" საფუძველზე. მართალია, ასეთი კანონმდებლობა გარკვეულ სიძნელეებს უქმნის მიმწოდებლებს, მაგრამ, სამაგიეროდ, იგი ხელს უწყობს ეროვნული მრეწველობის განვითარებასა და მოწყობილობის შესყიდვის ხარჯების შემცირებას. კომპლექსური მიწოდების ნაირსახეობაა კონტრაქტების შესრულება "გასაღების ჩაბარებით".

მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობის თანამედროვე პერიოდის ტენდენციას მიეკუთვნება აგრეთვე ე.წ. სისტემური გაყიდვა. იგი გულისხმობს ძირითად ნაწარმთან ერთად მაკომპლექტებელი

და თანმხლები საქონლის შეთავაზებას. მაგალითად, ტელევიზორი კომპიუტერთან ერთად.

მანქანებისა და მოწყობილობის სასაქონლო ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად საქონელმწარმოებლები უზრუნველყოფენ გაყიდული საქონლის ტექნიკური მომსახურების ორგანიზაციას. იგი მოიცავს ტექნიკური და კომერციული ელემენტების რთულ კომპლექსს, რომელიც მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული. მაგალითად, საჭიროა პროდუქტის სახის, მისი მიწოდების მოცულობის, ბაზრის ტევადობის, კონკურენციის სიმძაფრის, ქვეყნის განვითარების დონისა და სხვა ფაქტორების გათვალისწინება. ტექნიკური მომსახურება საგარანტიო პერიოდში უფასოა (იგი წინასწარაა გათვალისწინებული და ჩართულია საქონლის ფასში), ხოლო გარანტიის შემდგომ პერიოდში იგი კომერციული პირობებით (გარკვეული ფასით) ხორციელდება. ზოგიერთი მიმწოდებლები ბაზარზე პოზიციების შესანარჩუნებლად გარანტიის შემდგომ პერიოდში მომსახურების ხარჯების გარკვეულ ნაწილს თვითონ ანაზღაურებენ.

მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობა ძირითადად ხორციელდება კომერციული აგენტების შუამავლობით, ზოგიერთ შემთხვევაში (მაგალითად, მოწყობილობის მსხვილ პარტიებად მიწოდების, მაკომპლექტებელი ნაწილების, მზა მანქანებისა და მოწყობილობის მწარმოებელთა საწარმოო კოოპერაციის დროს) კი პირდაპირი კონტრაქტების საფუძველზე.

ამჟამად მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობის 80%-ზე მეტი მოდის ინდუსტრიულ ქვეყნებზე. დიდია აგრეთვე მათი მონაწილეობა დახმარების პროგრამებში, რომლებიც ითვალისწინებენ ასეთი დახმარების დონორი ქვეყნების საქონელზე იმპორტულ პრეფერენციებს.

საერთაშორისო ბაზრებზე მანქანებისა და მოწყობილობის რეალიზაციის გასაზრდელად და კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად აუცილებელია ამ საქონლის წარმოების დროს სტანდარტიზაციის საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ დადგენილი რეკომენდაციების გათვალისწინება.

VI.3. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობა

მომსახურება გარკვეული ჯგუფის დარგთა ან კონკრეტული სახის შრომითი საქმიანობის პროდუქტია. მომსახურება საქონელია, რომელიც აკმაყოფილებს ადამიანის გარკვეულ მოთხოვნილებას ან საჭიროებას, მაგრამ საქონლის სამყაროდან იგი გამოყოფილია წმინდა ფორმალური მიზეზით: მისთვის დამახასიათებელია არანივთობრივი ფორმა და მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ინდივიდუალიზებული ტიპი. მომსახურება ითვლება "უხილავ სიკეთედ". მართალია, მომსახურების ექსპორტისა და იმპორტის გაფართოებას უკანასკნელ პერიოდში დაეთმო ყურადღება, მაგრამ იგი დიდი ხნის წინათ წარმოიშვა. ჯერ კიდევ 3,5 ათასი წლის წინათ ფინიკიელები აწარმოებდნენ სხვა ქვეყანების ვაჭრებისათვის საქონლის ფრახტს, ხოლო საერთაშორისო ტურიზმის ფუძემდებლები ბერძენი ფილოსოფოსი პითაგორა და ისტორიკოსი ჰეროდოტე არიან, რომლებიც სხვა ქვეყნებში მოგზაურობდნენ შემეცნებითი მიზნით.

მომსახურების მსოფლიო ბაზარი მოიცავს მომსახურების სფეროს, რომელიც უკანასკნელ წლებში სწრაფი ტემპით ვითარდება. მომსახურების ბაზრის სწრაფი ზრდა ეკონომიკის განვითარებისა და მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლების შედეგია. როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, მასობრივი წარმოების პირობებში იწყება ბაზრის გაჯერება საქონლით და ეს, თავის მხრივ, იწვევს მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას. შრომის საერთაშორისო დანაწილებისა და მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარების პირობებში იქმნება საქმიანობის ახალი სახეები, რომელთა უმეტესი ნაწილი მომსახურების სფეროს განეკუთვნება. თავის მხრივ, მომსახურების ახალი სახეების შექმნა და ტრადიციულის განვითარება იწვევს ამ სფეროში დასპეციალებული კომპანიებისა და ორგანიზაციების რიცხვის ზრდას. მომსახურების სფეროს განვითარებას განსაკუთრებით შეუწყო ხელი ინფორმატიკის განვითარებამ, კავშირგაბმულობისა და გამოთვლითი ტექნიკის თანამედროვე საშუალებათა გამოყენებამ.

საქონლის ტრადიციული ვაჭრობისაგან განსხვავებით, მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობა ხასიათდება გარკვეული თავისებურებებით:

1. მომსახურება, საქონლისაგან განსხვავებით, თითქმის ერთდროულად იწარმოება და მოიხმარება. ამასთან, იგი არ ინახება. აღნიშნულის გამო, მომსახურების სახეობათა უმეტესი ნაწილი ძის

მწარმოებლებსა და მომხმარებლებს შორის პირდაპირი კონტაქტების დამყარებას მოითხოვს. შესაბამისად, მისი ექსპორტი უცხოეთში მწარმოებელთა დიდ რაოდენობას მოითხოვს და შუამავლების გამოყენება ნაკლებადაა შესაძლებელი;

2. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობა უშუალოდაა დაკავშირებული საქონლით საეროაშორისო ვაჭრობასთან, კაპიტალის საერთაშორისო მოძრაობასა და სამუშაო ძალის გადაადგილებასთან. ყოველი მათგანი ზემოქმედებას ახდენს მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობაზე და სტიმულს აძლევს მას. საქონლითა და მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის ურთიერთკავშირი და ურთიერთმოქმედება განსაკუთრებით მკაფიოდ ვლინდება მეცნიერებატევადი საქონლით ვაჭრობის დროს, ვინაიდან ამ უკანასკნელის განხორციელება შეუძლებელია ტექნიკური მომსახურების, საინფორმაციო და სხვა სახის საკონსულტაციო მომსახურებათა გარეშე. თავის მხრივ, კაპიტალის მოძრაობისა და სამუშაო ძალის გადაადგილებისათვის აუცილებელია საბანკო, საინფორმაციო, სატრანსპორტო და სხვა სახის მომსახურება.

3. მომსახურების სფეროს ზოგიერთი დარგები (სატრანსპორტო და კავშირგაბმულობა, მეცნიერება, ჯანმრთელობის დაცვა და სხვა) მთელ რიგ ქვეყნებში მთლიანად ან ნაწილობრივ სახელმწიფოს საკუთრებაშია, ან მის მკაცრ კონტროლს ექვემდებარება. გარდა ამისა, ითვლება, რომ მომსახურების ცალკეული სახეები ავნებენ ქვეყნის კეთილდღეობას, სუვერენიტეტსა და უსაფრთხოებას. ამიტომ მომსახურების სფერო სახელმწიფოს უფრო მეტი ყურადღებით სარგებლობს, ვიდრე წარმოების სფერო და მის იმპორტზე უფრო მეტი შეზღუდვებია დაწესებული.

4. მომსახურების მთელი რიგი სახეები, ძირითადად კი პირად მოხმარებასთან დაკავშირებული (კომუნალური, საყოფაცხოვრებო და ა.შ.), მათი სპეციფიკურობის გამო, საერთაშორისო ვაჭრობაში ფაქტობრივად არ მონაწილეობენ. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობაში ძირითადად ჩართულია შრომით საქმიანობასთან დაკავშირებული სახეები, თუმცა ზოგიერთი სხვა (ჯანმრთელობის დაცვა, განათლება და ა.შ.) განვითარების კარგი პერსპექტივებით გამოირჩევა.

მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის მოცულობის დადგენა და მისი ანალიზი საკმაოდ გართულებულია. ეს, უპირველესად, სტატისტიკური აღრიცხვის მოუწესრიგებლობით აიხსნება. საქონლის

ყიდვა-გაყიდვის აღრიცხვა წარმოებს საბაჟო ინფორმაციის ბაზაზე (საქონლის მიერ საზღვრის გადალახვისას), ხოლო მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი ეროვნული საგადასახდელო ბალანსის გამოსხვილებული მუხლების მიხედვით უცხოური ვალუტის შემოსავლებისა და გასავლების საფუძველზე. ამასთან, გამოქვეყნებული მონაცემები არაა ერთგვაროვანი. მაგალითად, უცხოურ წყაროებში ჩვეულებრივ ფიგურირებს მსხვილი მუხლი "შემოსავლები ინვესტიციებისაგან". საზღვარგარეთელი ექსპერტები ამ მუხლს მიაკუთვნებენ მომსახურებით ვაჭრობას, თუმცა არ შეიძლება გამართლებულად ჩაითვალოს, ვინაიდან ეს შემოსავლები შეიძლება იყოს როგორც მომსახურების სფეროდან მიღებული, ისე მატერიალური სფეროსაგან. გარდა ამისა, მომსახურების ოპერაციათა გარკვეული ნაწილი შედის საქონლით ვაჭრობაში.

მრავალი სახის მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი ხდება საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტების შესაბამისად. ეს განსაკუთრებით გავრცელებულია მანქანა-მოწყობილობითა და კომპლექტური საწარმოებით ვაჭრობაში. ასეთ "პაკეტურ" გარიგებებში მომსახურების ღირებულების გამოყოფა პრაქტიკულად შეუძლებელია. ექსპერტთა შეფასებით, ელექტროგამომთვლელი მანქანებისა და ზოგიერთი კომპლექტური საწარმოების მიწოდებისას მომსახურების წილი დაახლოებით 50%-ს შეადგენს. მანქანებისა და მოწყობილობის ექსპორტის დროს ეს წილი დაახლოებით 20%-ით განისაზღვრება. შესაბამისად, ოფიციალური სტატისტიკა მხოლოდ ზოგადი სახით ასახავს მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის მდგომარეობას. მიუხედავად ამისა, არსებული მონაცემებით მაინც შეიძლება ვიმსჯელოთ ოპერაციათა საერთო მოცულობის მნიშვნელოვან ზრდაზე, აგრეთვე მის სტრუქტურულ თავისებურებებზე. ამჟამად მომსახურებისა და საქონლის ექსპორტის თანაფარდობა დაახლოებით 1:4 შეადგენს.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი მომსახურებით ვაჭრობას ყოფს მხოლოდ 4 სახედ: ფრახტი; სხვა სატრანსპორტო მომსახურება; ტურიზმი; სხვა მომსახურება.

ამჟამად მომსახურების ექსპორტისათვის დამახასიათებელია ტრანსპორტის (მასში შედის ფრახტი და სხვა სატრანსპორტო მომსახურება) წილის შემცირება. სამაგიეროდ ზრდის ტენდენციით ხასიათდება ტურიზმი და სხვა მომსახურება. ამ უკანასკნელში ტრადიციული მომსახურების (საბანკო, სადაზღვევო, საბირჟო, საშუამავლო

და სხვა) გარდა, შედის სხვადასხვა თანამედროვე სახის მომსახურება: ინფორმატიკისა და ტელეკომუნიკაციების, კოსმოსიდან დედამიწის დისტანციური ზონდირების დარგში, ტექნოლოგიების, ცოდნისა და გამოცდილების ექსპორტი, ლიზინგი და სხვა.

მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობაში განსაკუთრებული ადგილი ტურიზმს უკავია. ყოველწლიურად დაახლოებით 0,5 მილიარდი ადამიანი უცხოელი ტურისტია. საერთაშორისო სტატისტიკით უცხოელ ტურისტს მიეკუთვნება ნებისმიერი პირი, რომელიც სხვა ქვეყანაში ჩადის ნებისმიერი მიზნით გარდა იმ პროფესიული საქმიანობისა, რომლის ანაზღაურება ამ ქვეყნის მიერ წარმოებს. ასეთი სტატისტიკით უცხოელ ტურისტთა რიცხვში შედიან არა მარტო ექსკურსიით ჩასული ადამიანები, არამედ აგრეთვე დასვენების, მკურნალობის მიზნით, სპორტული წვრთნისათვისა და სპორტულ სანახაობებზე დასასწრებად, ნათესავებთან და მეგობრებთან და ა.შ. უცხო ქვეყანაში ჩასული პირები.

საერთაშორისო ტურიზმი სამი სახისაა: რეკრიაციული (დასვენებისათვის განკუთვნილი), სამეცნიერო და საქმიანი. საერთაშორისო ტურიზმის საერთო მოცულობაში ძირითადი ადგილი (დაახლოებით 70%) რეკრიაციულს უკავია. სამეცნიერო ტურიზმი ძირითადად წარმოდგენილია კონგრესებზე, სიმპოზიუმებსა და სხვა შეხვედრებზე ჩასულ პირთა რაოდენობით. საქმიანი ტურიზმი ყველაზე შემოსავლიან სახეს მიეკუთვნება.

ტურიზმის დარგი დინამიკურად ვითარდება. მრავალ ქვეყანაში მოსახლეობის უმეტესი ნაწილი დასაქმებულია ამ სფეროში. გარდა ამისა, ტურიზმი ხელს უწყობს მომსახურების სხვა სახეების (კულტურის, ვაჭრობის, მასობრივი კვების და ა.შ.) განვითარებას.

მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობაში ძირითად როლს განვითარებული ქვეყნები თამაშობენ. მათზე მოდის მომსახურების მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით 90% და იმპორტის 80%. ამასთან, დასავლეთის ექვს ქვეყანაზე მოდის მომსახურების მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით ნახევარი. მრავალი ქვეყნისათვის ტურიზმი სავალუტო შემოსავლის მნიშვნელოვანი წყაროა, რომელიც ფარავს საქონლით ვაჭრობის დეფიციტს.

მომსახურების მთელი რიგი სახეები (საბანკო და სადაზღვევო საქმე, მშენებლობა, სამედიცინო მომსახურება, მართვა და ა.შ.) მოითხოვს მიმწოდებლის ყოფნას მოხმარების ადგილში. ეს, თავის მხრივ, შესაბამის დაწესებულებათა ქსელის განვითარებასთანაა დაკავშირებული.

მომსახურების ტრადიციულ საექსპორტო და საიმპორტო

ოპერაციებთან ერთად ამჟამად ფართოდაა გავრცელებული და სწრაფი ტემპით ვითარდება მომსახურების მიწოდება მსოფლიო ბაზარზე უცხოური ინვესტიციების მეშვეობით. მსოფლიო ბაზარზე მომსახურების მიწოდებას ძირითადად ტრანსნაციონალური კომპანიები ახორციელებენ. ისინი იბრძვიან მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციისათვის.

მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის სისტემატური ზრდა მოითხოვს მასზე გარკვეული კონტროლის დაწესებას. ამ საკითხებზე დასაქმებულია დაახლოებით 40 საერთაშორისო ორგანიზაცია. ისინი ამუშავებენ მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის წესებსა და პრინციპებს. საერთაშორისო წესებით მომსახურების მთელი რიგი სახეები (რეკლამა, საინფორმაციო მომსახურება, კინოგაქირავება და ა.შ., განსაკუთრებით კი კოსმოსში გასვლით) ექვემდებარება რეგულირებას.

მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირებისათვის გამოიყენება სხვადასხვა ფორმები: ორმხრივი შეთანხმება (როგორც დარგობრივი, ისე სავაჭრო-ეკონომიკური), შიგა ინტეგრაციული გაერთიანებების მრავალმხრივი რეგულირება, საერთაშორისო ორგანიზაციების ჩარჩოში განხორციელებული რეგულირება. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია. მის მიერ დამუშავებული საერთაშორისო ვაჭრობის ფუძემდებლური პრინციპები და წესები ვრცელდება მომსახურებით ვაჭრობის მთელ რიგ სახეებზე.

VI.4. ტექნოლოგიებით საერთაშორისო ვაჭრობა

საერთაშორისო ვაჭრობაში განსაკუთრებული ადგილი უკავია ტექნოლოგიებით ვაჭრობას. ზოგადი სახით ტექნოლოგია იგულისხმება წარმოების პროცესში მასალების დამუშავების, დამზადების, მათი ფორმისა და თვისებების ცვლილებათა მეთოდები. ეკონომისტთა ცნებით კი ტექნოლოგია წარმოების ფაქტორების პროდუქტად გარდაქმნის ხერხია. საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა პრაქტიკაში ტექნოლოგიის ცნება სხვადასხვა შინაარსით გამოიყენება.

ტექნოლოგიების ბაზარზე ყიდვა-გაყიდვის საგანია: 1. პატენტებით დაცული ინტელექტუალური საკუთრების პროდუქტები; 2. სამეცნიერო-ტექნიკური, კომერციული, ფინანსური და სხვა ცოდნა

გამოცდილება, "ნოუ-ჰაუ", რომლებიც არაა დაცული სამართლებრივად. აღსანიშნავია, რომ ტექნოლოგია საქონლად გადაიქცევა "იდეა-ბაზარი" მოძრაობის გარკვეულ სტადიაზე, როდესაც იგი აკმაყოფილებს საქონლისადმი წაყენებულ სტანდარტულ მოთხოვნებს. ეს ჩვეულებრივ ხდება იდეის კომერციალიზაციის რეალური შესაძლებლობის შეცნობის, ექსპერტიზისა და განთესვის განხორციელების, გამოყენების შესაძლებელი სფეროების განსაზღვრის შემდეგ.

ტექნოლოგია სასაქონლო ფორმის მიღების შემდეგ ხდება გაცვლის საგანი, რომლის გადაცემა შეიძლება სხვადასხვა ფორმებით, ხერხებითა და არხებით. იგი შეიძლება იყოს შიგასაფირმო, შიგასახელმწიფოებრივი და საერთაშორისო, კომერციულ და არაკომერციულ საფუძველზე.

ტექნოლოგიების გადაცემის არაკომერციულ ფორმებს მიეკუთვნება: სპეციალური ლიტერატურის უზარმაზარი საინფორმაციო მასივები, პატენტები, მონაცემების კომპიუტერული ბანკები და ა.შ.; კონფერენციები, გამოფენები, სიმპოზიუმები, სემინარები, კლუბები, მათ შორის მუდმივად მოქმედი; უნივერსიტეტებში, ფირმებში, ორგანიზაციებსა და სხვა დაწესებულებებში სტუდენტთა, მეცნიერთა და სპეციალისტთა სწავლება, სტაჟირება და პრაქტიკა პარიტეტულ საფუძველზე; სამეცნიერო სტრუქტურებიდან კომერციულ სტრუქტურებში მეცნიერთა და სპეციალისტთა მიგრაცია; პირადი მეცნიერული კონტაქტები. ასეთი გაცვლის ძირითადი ობიექტია დაუპატენტებელი ინფორმაცია ფუნდამენტური სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოები, საქმიანი თამაშები, მეცნიერული აღმოჩენები და დაუპატენტებელი გამოგონებები.

უკანასკნელ პერიოდში განსაკუთრებით გავრცელდა ტექნოლოგიების არალეგალური გადაცემა, რომელშიც იგულისხმება სამრეწველო ჯაშუშობა და ტექნოლოგიური "მეკობრეობა". ამ უკანასკნელს მიეკუთვნება ჩრდილოვანი სტრუქტურის მიერ იმიტირებული ტექნოლოგიების მასობრივი გამოშვება-გაყიდვა.

ინფორმაციის კომერციული გადაცემა წარმოებს შემდეგი ფორმებით: ტექნოლოგიების გაყიდვა მატერიალიზებული ფორმით (მაგალითად, მანქანების, აპარატების, აგრეგატების, ავტომატური კომპლექსების და სხვა სახით); უცხოური ინვესტიციები და მათი თანმხლები ობიექტების მშენებლობა, რეკონსტრუქცია და გაფართოება

(საინვესტიციო საქონლის მოდენის ან ლიზინგის შემთხვევაში); პატენტების გაყიდვა; ლიცენზიების გაყიდვა დაპატენტებულ სამრეწველო საკუთრების ყველა ფორმაზე (გარდა სასაქონლო და მომსახურების ნიშნებისა და ა.შ.); ლიცენზიების გაყიდვა დაუპატენტებელ ხაზეებზე ("ნოუ-ჰაუ", წარმოების საიდუმლოებანი, ტექნოლოგიური გამოცდილება, ინსტრუქციები, ნახაზები, სქემები, სპეციფიკაცია, ექსპერტიზა და ა.შ.); სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა ერთობლივი განხორციელება და სამეცნიერო-საწარმოო კოოპერაცია; ინჟინირინგი.

ტექნოლოგიების არაკომერციული გადაცემის არც ერთი ფორმა არაა რეგლამენტირებული, ამიტომ იგი ხელშეკრულების გაფორმებას არ მოითხოვს. თავის მხრივ, ტექნოლოგიების გადაცემის კომერციული ფორმები, როგორც წესი, ხელშეკრულების სახით ფორმდება. მაგალითად, სალიცენზიო შეთანხმება, ხელშეკრულება სამეცნიერო-ტექნიკური თანამშრომლობის, ერთობლივი წარმოების შესახებ, ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება.

სალიცენზიო შეთანხმება ითვალისწინებს ერთი მხარის (ლიცენზიის მიმცემის ანუ ლიცენზიარის) მიერ მეორისათვის გამოგონების ან სხვა ტექნიკური მიღწევის გამოყენების უფლების მიცემას, რაზედაც მეორე მხარე (ლიცენზიის მიმღები ანუ ლიცენზიატი) იხდის შესაბამის თანხას. მხარეთა უფლებები დამოკიდებულია ლიცენზიის ხაზეზე.

წმინდა სახით ლიცენზია განიხილება როგორც გარკვეული უფლებებით რაიმე პატენტის გამოყენების უფლება. ამიტომ კლასიკური ანუ ე.წ. საპატენტო ლიცენზია პატენტის გამოყენებაზე გაცემული ლიცენზიაა. თავის მხრივ, პატენტი დოკუმენტია, რომელიც მის მფლობელს აძლევს თავისი გამოგონების გამოყენების განსაკუთრებულ უფლებას. პატენტი მოქმედებს გარკვეული ვადის განმავლობაში (15-20 წელი), რომლის შემდეგ იგი საყოველთაო საკუთრებად გადაიქცევა.

ლიცენზიის ყველაზე გავრცელებულ ფორმას მიეკუთვნება მისი დათმობა სხვა პირისათვის. ე.ი. ამ შემთხვევაში პატენტის მფლობელი უარს ამბობს თავის უფლებებზე და მისი მფლობელი ხდება მყიდველი.

ლიცენზიის ძირითადი სახეებია: უბრალო, განსაკუთრებული და სრული. უბრალო ლიცენზია გულისხმობს ლიცენზიარის მიერ ლიცენზიატისათვის გამოგონების გამოყენებაზე უფლების მიცემას ხელშეკრულებით დადგენილ ზღვრებში და, ამასთან, მისი გამოყენების უფლების

შენარჩუნებით. ლიცენზიარს უფლება აქვს გასცეს ლიცენზია ნებისმიერი რაოდენობის პირზე, ხოლო ლიცენზიატს არ შეუძლია სუბლიცენზიის გაცემა.

უბრალო ლიცენზიისაგან განსხვავებით, განსაკუთრებული ლიცენზია გაიცემა ლიცენზიატისათვის გამოგონების გამოყენებაზე განსაკუთრებული უფლების მიცემით, რის შედეგად პატენტის მფლობელი უარს ამბობს იმავე ტერიტორიაზე მის დამოუკიდებელ გამოყენებაზე და სხვა პირისათვის მის გადაცემაზე. სრული ლიცენზიის დროს ლიცენზიატს ეძლევა პატენტზე დაფუძნებული ყველა უფლების გამოყენების შესაძლებლობა მისი მოქმედების მთელი ვადის განმავლობაში.

ლიცენზია ჩვეულებრივ გაიცემა გამოგონებაზე, რომელზედაც გაცემულია პატენტი ან შეტანილია განაცხადი მის მისაღებად. მიუხედავად ამისა, არსებობს ე. წ. უპატენტო ლიცენზიები. ისინი გაიცემა ისეთ მიღწევებზე (მათ შორის წარმოების საიდუმლოებაზე), რომლებზედაც ქვეყნის კანონმდებლობით არაა გათვალისწინებული პატენტის გაცემა ან რაიმე მიზეზით მათზე არაა შეტანილი განაცხადი პატენტის მისაღებად. ზოგიერთ შემთხვევაში პატენტს არ იღებენ კონფიდენციალობის, "ნოუ-ჰაუს" საიდუმლოების რაც შეიძლება ხანგრძლივი დროის განმავლობაში შესანახად. ასეთ სიტუაციაში ინოვაციების მფლობელნი ცდილობენ დაუპატენტებელი გამოგონებების გაყიდვას. შესაბამისად, თანამედროვე ეტაპზე იზრდება დაუპატენტებელი ლიცენზიებით (ნოუ-ჰაუთი) ვაჭრობა.

ლიცენზიებით ვაჭრობაში განასხვავებენ წმინდა, თანმხლებ, ჯვარედინ, ღია და იძულებით ლიცენზიებს. წმინდა ეწოდება ისეთ ლიცენზიას, რომლის სალიცენზიო შეთანხმება ატარებს დამოუკიდებელ ხასიათს. მისგან განსხვავებით, თანმხლები ლიცენზია მიწოდების საერთო კონტრაქტის შემადგენელი ნაწილია. იგი ითვალისწინებს მოცემული ლიცენზიის რეალიზაციისათვის შესყიდული მოწყობილობის, ან მოწყობილობათა კომპლექტების მიწოდებას. ჯვარედინი ლიცენზირების დროს გამყიდველი საკუთარ ლიცენზიას ცვლის მყიდველის ლიცენზიაზე. ასეთი გაცვლის მიზანია ლიცენზიატთა საკუთრებაში მყოფი სამრეწველო ობიექტების ურთიერთშევსება ან მათი ერთობლივი გამოყენება დამატებითი მოგების მისაღებად. ღია ლიცენზია გულისხმობს პატენტის მფლობელის მიერ მისი გამოყენების უფლების მიცემას ნებისმიერი პირისათვის. ზოგიერთ შემთხვევაში სახელმწიფოს შეუძლია პატენტის მფლობელი აიძულოს სხვას გადასცეს პატენტის გამოყენების უფლება, ამიტომ ასეთ ლიცენზიას

იძულებითი ლიცენზია ეწოდება.

სალიცენზიო გარიგების წარმატება დამოკიდებულია მთელ რიგ ფაქტორებზე. ეს შეიძლება იყოს აღმოჩენის ან სამეცნიერო-ტექნიკური მიღწევის მნიშვნელობა, მისი ეფექტიანობა, სამართლებრივი დაცვა და წარმოებაში ათვისება.

ლიცენზიებით ვაჭრობაში დიდი მნიშვნელობა აქვს კონფიდენციალობის დაცვას. ლიცენზიის გაყიდვისათვის მომზადების პროცესში (სათანადო დოკუმენტების მომზადებისას) საჭიროა კონფიდენციალობის ბალანსის უზრუნველყოფა. ე. ი. დოკუმენტებში მოყვანილი ინფორმაცია საკმარისი უნდა იყოს პოტენციური მყიდველისათვის, რათა მან მიიღოს გადაწყვეტილება მოცემული ლიცენზიის ყიდვის მიზანშეწონილობის შესახებ, მაგრამ, ამასთან, იგი მყიდველს არ უნდა აძლევდეს მისი დამოუკიდებელი გამოყენების საშუალებას.

ზოგიერთ შემთხვევაში შეუძლებელია მყიდველის დაინტერესება ლიცენზიის ობიექტით გამოგონების კონფიდენციალური მხარეების გახსნის გარეშე. ასეთი სიტუაციებისათვის გათვალისწინებულია საოპციონო შეთანხმების ფორმა, რომლის თანახმად, გამოგონების გაცნობის მიზნით, მყიდველმა წინასწარ უნდა გადაიხადოს გარკვეული თანხა (იგი ჩვეულებრივ ლიცენზიის ღირებულების 10-30% შეადგენს) და, ამასთან, დაიცვას სრული კონფიდენციალობა. ლიცენზიის ყიდვის შემთხვევაში ეს გადახდილი თანხა შედის ლიცენზიის საერთო ღირებულებაში, ხოლო უარის თქმის შემთხვევაში მისი დაბრუნება არაა გათვალისწინებული.

ლიცენზიებით ვაჭრობაში დიდი მნიშვნელობა აქვს პატენტის სიწმინდეს, ამიტომ აუცილებელია ასეთი შემოწმების ჩატარება მესამე პირთა პრეტენზიების თავიდან აცილების მიზნით.

ლიცენზიის ყიდვა-გაყიდვის აქტი ფორმდება სალიცენზიო შეთანხმებით, რომელიც მოითხოვს გადაცემული ტექნოლოგიის ღირებულებისა და ფასის განსაზღვრას, აგრეთვე ყიდვის ან გაყიდვის ეკონომიკური შედეგების შეფასებას.

ტექნოლოგიების ღირებულებისა და ფასის განსაზღვრას გარკვეული თავისებურებანი ახასიათებს. ეს, უპირველესად, გამოიხატება საქონლისაგან განსხვავებული გაანგარიშების წესით. როგორც ცნობილია, საქონლის ღირებულება და ფასი მისი წარმოების ხარჯებით განისაზღვრება. მისგან განსხვავებით, ტექნოლოგიის ფასი დამოკიდებულია მისი გამოყენების შედეგად მიღებულ შემოსავალზე. ტექნოლოგიის

რეალიზაციის შედეგად მიღებული დამატებითი მოგების სიდიდე, თავისი არსით, მიწის რენტის ანალოგიურია, ამიტომ ხშირ შემთხვევაში ამ მაჩვენებელს ტექნოლოგიურ რენტას უწოდებენ. ამასთან, მისი მიღების შესაძლებლობა განპირობებულია მისი მფლობელის ტექნოლოგიური მონოპოლიით.

ტექნოლოგიის ფასზე მოქმედ ფაქტორებს მიეკუთვნება:

- სამეცნიერო კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებზე გაწეული დანახარჯები (რაც მეტია მათი მნიშვნელობა, მით მეტია ტექნოლოგიის ფასი);
- ტექნოლოგიის სიახლის დონე (რაც უფრო ახალია ტექნოლოგია, მით უფრო მაღალი იქნება მისი ფასი);
- ტექნოლოგიის გადაცემასთან დაკავშირებული ხარჯები;
- მოგების დონე;
- ტექნოლოგიის მყიდველის სტატუსი (სახელმწიფოა თუ კერძო). სახელმწიფო ორგანიზაციები, ძლიერი პოზიციის გამო, უფრო დაბალ ფასს იხდიან;
- ლიცენზიატის გეოგრაფიული ადგილსამყოფელი.
- ტექნოლოგიების ფასის განსაზღვრისას ადგენენ მის ქვედა და ზედა ზღვარს. ქვედა ზღვარი განისაზღვრება მისი შექმნის დანახარჯებისა და საშუალო მოგების დაჯამებით, ზედა ლიცენზიის მყიდველისაგან მიღებული შემოსავლებით. ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში ფასი მყიდველისა და გამყიდველის საბაზრო პოზიციებზეა დამოკიდებული.

ლიცენზიის ფასწარმოქმნაში ჩადებულია შემდეგი პრინციპი: ლიცენზიის გამყიდველი იღებს ლიცენზიის გამოყენების შედეგად მყიდველის მიერ მიღებული მოგების ნაწილს, რომელმაც შეიძლება შეადგინოს მყიდველის მოგების 10-30%.

ლიცენზიის ღირებულება განისაზღვრება სხვადასხვა მეთოდებით. ზოგადი სახით იგი შეიძლება განისაზღვროს შემდეგი ფორმულით:

$$C_p = \sum_{i}^{T} V_i Z_i P_i$$

სადაც C_p ლიცენზიის ღირებულებაა როიალტის ფორმით ანაზღაურების დროს; V_i - i წელში წარმოების მოსალოდნელი მოცულობა; P_i როიალტის ზომა i წელში; Z_i პროდუქციის ერთეული ფასი i წელში; T სალიცენზიო შეთანხმების მოქმედების საანგარიშო ვადა.

ლიცენზიებით საერთაშორისო ვაჭრობაში სალიცენზიო შეთანხმების ვადა ჩვეულებრივ 10 წელს არ აღემატება. პრაქტიკაში უფასო ლიცენზიებისათვის რეკომენდებული ვადაა 5-7 წელი, პატენტიანი ლიცენზიებისათვის, რომელთა ათვისება ხანგრძლივ პერიოდს მოიცავს (არანაკლებ 2 წელს) 7-10 წელი.

ლიცენზიის საფუძველზე გამოსაშვები პროდუქციის მოცულობა განისაზღვრება ლიცენზიატის მიერ დაგეგმილი პროგრამისა და პოტენციური ბაზრის მოცულობის საფუძველზე.

პროდუქციის ერთეულის ფასი მწარმოებლის ფრანკო-საწარმოს ნეტო ფასია, რომელსაც აკლებენ შეფუთვის, შენახვის, დაზღვევის, გადასახადებისა და სხვა არასაწარმოო დანახარჯებზე გაწეულ დათმობებს. საანგარიშო ფასის საფუძვლად მიღებულია საგარეო სავაჭრო გარიგებათა ფასები ან პრეისკურანტები, აგრეთვე ანალოგიური საქონლის მწარმოებელი ფირმების ფასები. გაანგარიშებული ღირებულებიდან უნდა გამოიქვითოს იმ მაკომპლექტებელი ნაწარმისა და ნაყიდი დეტალების ფასი, რომლებიც სალიცენზიო შეთანხმებაში არ შედის.

ლიცენზიის ღირებულება უშუალოდაა დაკავშირებული გადახდის ფორმაზე. ლიცენზიებით ვაჭრობაში გამოიყენება გადახდის შემდეგი ფორმები: როიალტი; პაუშალური და კომბინირებული გადასახდელები; ჯვარედინი ლიცენზირება; ფარული სალიცენზიო გადასახდელები ანუ კონვერტაცია; აქციები ან სხვა ფასიანი ქაღალდები.

როიალტი ყველაზე მარტივი და ფართოდ გავრცელებული ფორმაა. იგი გულისხმობს ლიცენზიის გამოყენების უფლებაზე პერიოდულ გადასახდელებს, რომელთა დადგენა წარმოებს გაყიდვების თანხის ან ერთეული პროდუქციის ფასის საფუძველზე. ამ ფორმის სიმარტივის მიუხედავად, იგი გარკვეულ რისკთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, ტექნოლოგიის წარუმატებელი რეალიზაციის პირობებში მისმა გამყიდველმა შეიძლება მნიშვნელოვნად იზარალოს, ხოლო წარმატებული რეალიზაციისას მის მყიდველს მოუწევს საკმაოდ დიდი თანხის გადახდა. აღნიშნულის გამო, როიალტის გამოყენება ტექნოლოგიის გამყიდველისათვის მიზანშეწონილია, როდესაც იგი დარწმუნებულია მაღალეფექტიან გამოყენებაში. ზოგიერთ შემთხვევაში, დანაკარგების თავიდან აცილების მიზნით, სალიცენზიო შეთანხმებაში განისაზღვრება როიალტის მინიმალურად გარანტირებული თანხა.

როიალტისათვის დამახასიათებელი ზემოაღნიშნული ნაკლო-

ვანებების მეტ-ნაკლები ზომით შერბილებისათვის ჩამოყალიბებულია მისი დარიცხვის სხვადასხვა სისტემები. მაგალითად, როიალტი შეიძლება განისაზღვროს: 1. ფიქსირებული თანხის სახით ერთეული პროდუქციის გაყიდვიდან ან ერთეული პროდუქციის გასაყიდი ფასის წილის სახით; 2. ახალი ტექნოლოგიების რეალიზაციისაგან მიღებული შემოსავლების წილის სახით; 3. გაყიდვების თანხიდან გარკვეული წილის სახით წინასწარ დადგენილი მოგების ნორმის მიღების მომენტამდე და ა.შ.

პაუშალური გადასახდელი დგინდება წინასწარ, გარკვეული თანხის სახით, ხოლო მისი გადახდა წარმოებს ერთ ან რამდენიმე ნაწილად, როგორც წესი, ტექნოლოგიის გადაცემის ხელშეკრულების ძალაში შესვლის შემდეგ. გამყიდველისათვის ამ ფორმის უპირატესობა გამოიხატება გადასახდელი თანხის ერთიანად (ან მისი ძირითადი ნაწილის) მიღების შესაძლებლობაში, რის შედეგად აცილებულია (ან მინიმუმამდეა დაყვანილი) კომერციული და სხვა სახის რისკები. პაუშალური გადასახდელები განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენება მარტივი ტექნოლოგიების, ახალი მოწყობილობის მიწოდების, ნახაზებისა და სპეციფიკაციის კომპლექტების და ა.შ. ასანაზღაურებლად.

კომბინირებული გადასახდელის ფორმა ითვალისწინებს როიალტისა და პაუშალის შეხამებას. ამ შემთხვევაში სალიცენზიო პროდუქციის ათვისების პირველ სტადიაზე ანაზღაურება წარმოებს პაუშალური ფორმით, ხოლო პროდუქციის წარმოების დაწყებიდან კი როიალტის ფორმით. კომბინირებული ფორმის გამოყენებისას მიზანშეწონილია სალიცენზიო შეთანხმებაში ყოველწლიური გადასახდელის მითითება იმ შემთხვევისათვის, როდესაც ლიცენზიატი არ იყენებს ლიცენზიას და არ აწარმოებს პროდუქციას.

ჯვარედინი ლიცენზირება გულისხმობს ვარაუდით ეკვივალენტური ლიცენზიების ან პატენტების გაცვლას მყიდველსა და გამყიდველს შორის. ასეთი ფორმა განსაკუთრებით გავრცელებულია ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში და გამოიყენება მეცნიერებატევადი ტექნოლოგიების გაყიდვისას. ჯვარედინი ლიცენზირების გამოყენებისას ტექნოლოგიების გადაცემის კონტრაქტებში აღინიშნება მყიდველის ვალდებულება ნაყიდ ტექნოლოგიებში მის მიერ განხორციელებული ცვლილებების მყიდველისათვის უფასო შეტყობინების აუცილებლობის შესახებ.

ფარულ სალიცენზიო გადასახდელებს (კონვერტაციას) ადგილი აქვს, როდესაც გამყიდველი ტექნოლოგიაზე გადასახდელს მიწოდებული

საქონლის ან მომსახურების ფასში აერთიანებს. ზოგიერთ შემთხვევაში ტექნოლოგიების ღირებულების გადახდა წარმოებს აქციების ან ფასიანი ქაღალდების გამოყენებით, შეიძლება აგრეთვე ადგილი ჰქონდეს ტექნოლოგიის ტექნოლოგიაზე გაცვლას.

ხშირ შემთხვევაში შეთანხმების გაფორმებასა და ტექნოლოგიების გადაცემას თან ახლავს სხვადასხვა სახის მომსახურება, რომელიც ანაზღაურებას საჭიროებს. ამისათვის გათვალისწინებულია სხვადასხვა სპეციალური გადასახდელები. მათ რიცხვში შედის: წინასწარი გადასახდელი; გადასახდელი ტექნოლოგიური ინფორმაციის ნაწილობრივ გახსნაზე; საოპციონო გადასახდელი; საინჟინირინგო მომსახურების ანაზღაურება; ტექნიკური დახმარების ანაზღაურება; საკონსულტაციო გადასახდელები.

წინასწარი გადასახდელი ითვალისწინებს გამყიდველის მიერ კონტრაქტის დადებამდე გაწეული დანახარჯების ანაზღაურებას. ასეთ დანახარჯებს მიეკუთვნება: დაპროექტებისა და მარკეტინგული კვლევის, ტექნიკური სახელმძღვანელოების შედგენის, მოლაპარაკებათა წარმოების, იურიდიული კონსულტაციებისა და სხვა ხარჯები. ზოგიერთ შემთხვევაში ეს დანახარჯები მყიდველის დანახარჯებს აღემატება. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ თვით სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოებთან დაკავშირებული დანახარჯების ამ ჯგუფში შეტანა არ შეიძლება, ვინაიდან ისინი ტექნოლოგიის შექმნასთან დაკავშირებული დანახარჯებია და მის ფასშია ასახული.

ხშირ შემთხვევაში პაუშალური და წინასწარი გადასახდელები ერთმანეთშია შერეული. მიუხედავად ამისა, მათ შორის არსებითი განსხვავებაა და ისინი სხვადასხვა ფუნქციებს ასრულებენ. კონტრაგენტთა შეთანხმებით, წინასწარი დანახარჯები შეიძლება შევიდეს მარკეტინგული კვლევის ხარჯებში. ამ შემთხვევაში ისინი მთლიანად გამყიდველზე გადადის და ამიტომ მას შეუძლია ეს ხარჯები ტექნოლოგიის ფასში გაითვალისწინოს.

ტექნოლოგიური ინფორმაციის ნაწილობრივი გახსნის გადასახდელი დაკავშირებულია შეთანხმების ხელმოწერამდე გამოგონების შესახებ კომერციული და ტექნიკური ინფორმაციის მიღებასთან. იგი გამყიდველის რისკის საფასურია.

საოპციონო გადასახდელი გარკვეული დროით ტექნოლოგიის რეალიზაციის გადავადების კომპენსაციაა. ეს დრო პოტენციურ მყიდველს

სჭირდება დამატებითი ტექნიკური და კომერციული ინფორმაციის მისაღებად.

საინჟინირინგო მომსახურების ანაზღაურება ითვალისწინებს ამ მომსახურების ხარჯების დაფარვას და მინიმალური მოგების უზრუნველყოფას. მისი ფასდებები დიფერენცირებულია კვალიფიკაციის დონის შესაბამისად. ფასდებები ჩვეულებრივ ქვეყნდება ექსპერტთა პროფესიული ორგანიზაციების მიერ, რის შედეგად ტექნოლოგიის მყიდველს შეუძლია ხარჯების დონის განსაზღვრა.

ტექნიკური დახმარების ანაზღაურება მნიშვნელოვანწილად ემსგავსება საინჟინირინგო მომსახურების ანაზღაურებას, ვინაიდან მათ საფუძველში ჩადებულია გამყიდველის ხარჯების დაფარვის პრინციპი.

საკონსულტაციო გადასახდელები ითვალისწინებენ ტექნოლოგიის ყიდვასა და მის გადაცემასთან დაკავშირებულ ყველა ოპერაციაში გაწეული კონსულტაციების (საფინანსო, იურიდიული, მარკეტინგული და ა.შ.) ხარჯების ანაზღაურებას. მათი გადახდა შეიძლება დაეკისროს ნებისმიერ მხარეს ან გაიყოს მათ შორის. მათი განსაზღვრის პრინციპი ანალოგიურია საინჟინირინგო მომსახურებისა და ტექნიკური დახმარების ანაზღაურებების, ე.ი. გაწეული ხარჯებისა და მინიმალური მოგების ჯამის ტოლია.

ტექნოლოგიებით ვაჭრობის პროცესში განსაკუთრებული ადგილი უკავია ინჟინირინგსა და ტექნიკურ დახმარებას. საერთაშორისო ინჟინირინგი საქმიანობის სახეა, რომელიც ითვალისწინებს საწარმოო, კომერციული და სამეცნიერო-ტექნიკური ხასიათის მომსახურების კომპლექსის განხორციელებას. საინჟინირინგო მომსახურების კომპლექსი (ტექნიკური ხელშეწყობის ჩათვლით) იყოფა ორ ძირითად ჯგუფად: წარმოების პროცესის მომზადებასთან დაკავშირებული მომსახურება და წარმოების რენტაბელობის უზრუნველყოფაზე მიმართული მომსახურება. პირველ ჯგუფს მიეკუთვნება საპროექტო მომსახურების სხვადასხვა სახეები, პროექტის შემდგომი მომსახურება და სპეციალური მომსახურება, ხოლო მეორეს - საწარმოს ექსპლუატაციის, მართვისა და მისი პროდუქციის რეალიზაციის პროცესების ოპტიმიზაციასთან დაკავშირებული სამუშაოები. მეორე ჯგუფის მომსახურება ცნობილია "ტექნიკური დახმარების" სახელწოდებით. იგი უშუალოდაა დაკავშირებული ტექნოლოგიის გადაცემასთან, მის გამოყენებასთან, ექსპლუატაციასა და (ან) რემონტთან.

ტექნიკური დახმარების ძირითადი თავისებურებაა საკონსულტაციო საქმიანობისა და (ან) შემკვეთის პერსონალისათვის სწავლების სპეციალური კურსის ორგანიზაცია უცხოელი სუბმონარდის მიერ. სწორედ ამ თავისებურებით ტექნიკური დახმარება განსხვავდება საკონსულტაციო ინჟინირინგისაგან. თავის მხრივ, საკონსულტაციო ინჟინირინგის (კონსალტინგის) თავისებურებაა ამ სახის მომსახურების განხორციელება დამოუკიდებელი ინჟინერ-კონსულტანტის ან ფირმის მიერ. კონსალტინგში შედის ტექნიკური კონსულტირება და პროექტის ექსპერტიზა. შესაბამისად, იგი დაკავშირებულია ფიზიკური და იურიდიული პირების მიერ განხორციელებულ ინტელექტუალურ მომსახურებასთან, რომელიც სპეციალურ სამართლებრივ დაცვას არ მოითხოვს.

საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში საკონსულტაციო ინჟინირინგი განიხილება ინჟინირინგის ზოგადი ცნების შემადგენელ ნაწილად. ინჟინირინგის ზოგად ცნებაში შედის აგრეთვე ტექნოლოგიური და სამშენებლო (სუბსანარდო) ინჟინირინგი. ტექნოლოგიური ინჟინირინგი ითვალისწინებს შემკვეთისათვის ტექნოლოგიის გადაცემას კონკრეტულ საწარმოო გამოცდილებასთან და (ან) ცოდნასთან, "ნოუ-ჰაუსთან", პატენტთან ერთად, ხოლო სამშენებლო ანუ სუბსანარდო ინჟინირინგი დაკავშირებულია მოწყობილობის დაპროექტებასა და მიწოდებასთან, აგრეთვე მის მონტაჟთან, ტექნიკურ გამოცდასთან და ა.შ. იგი, როგორც წესი, ცალკე კონტრაქტის საგანია.

რესურსი

1. ნებისმიერი ნაწარმის მატერიალური საფუძველია ნედლეული და საწვავი, ამიტომ ამ საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობას სასიცოცხლო მნიშვნელობა აქვს. ამჟამად ნედლეულისა და სასურსათო საქონლის ხვედრითი წონა მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით 1/4 შეადგენს, ხოლო ნახევარფაბრიკატების (შავი და ფერადი ლითონები, ქიმიური საქონელი) ჩათვლით -1/2.
2. ყველა სახის წარმოების განვითარება მანქანათმშენებლობასთანაა დაკავშირებული, ამიტომ სწრაფი ტემპით ვითარდება მანქანათმშენებლობის მეცნიერებატევადი დარგები: ავტომატიკა, ელექტრონიკა,

ელექტროგამომთველი მანქანების წარმოება, რობოტული ტექნიკა და ა.შ. მსოფლიო ბაზარზე მანქანებისა და მოწყობილობის მიწოდება და რეალიზაცია ხორციელდება მზა ნაწარმის სახით, დაშლილ მდგომარეობაში და კვანძების, დეტალებისა და ცალკეული ნაწილების სახით. ამ ჯგუფის საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის თანამედროვე ტენდენციაა მსოფლიო ექსპორტში მანქანებისა და მოწყობილობის ხვედრითი წონის ზრდა, აგრეთვე კომპლექტური მოწყობილობით ვაჭრობისა და სისტემური გაყიდვების გაფართოება.

3. მომსახურება საქონელია, რომელიც აკმაყოფილებს ადამიანის გარკვეულ მოთხოვნილებას ან საჭიროებას, მაგრამ იგი საქონლის სამყაროდან გამოყოფილია არანივთობრივი ფორმისა და მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ინდივიდუალიზებული ტიპის გამო. თანამედროვე ეტაპზე მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობა ინტენსიურად ვითარდება, რაც მომსახურების მთელი რიგი ახალი სახეების ჩამოყალიბებითაა განპირობებული. ამჟამად მომსახურებისა და საქონლის ექსპორტის თანაფარდობა დაახლოებით 1:4 შეადგენს.
4. თანამედროვე ეტაპზე დიდი მნიშვნელობა ენიჭება ტექნოლოგიებით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას. ტექნოლოგიების ბაზარზე ყიდვა-გაყიდვის საგანია: პატენტებით დაცული ინტელექტუალური საკუთრების პროდუქტები: სამეცნიერო-ტექნიკური, კომერციული, ფინანსური და სხვა ცოდნა და გამოცდილება, "ნოუ-ჰაუ", რომლებიც არაა დაცული სამართლებრივად. ტექნოლოგია საქონლად გადაიქცევა "იდეა-ბაზარი" მოძრაობის გარკვეულ სტადიაზე, როდესაც იგი აკმაყოფილებს საქონლისადმი წაყენებულ სტანდარტულ მოთხოვნებს. ტექნოლოგიების კომერციული გადაცემა წარმოებს ხელშეკრულების საფუძველზე. მისი ერთ-ერთი სახეა სალიცენზიო შეთანხმება.
5. ლიცენზია გარკვეული უფლებებით რაიმე პატენტის გამოყენების უფლებაა. ამ უფლებათა მოცულობით განასხვავებენ უბრალო, განსაკუთრებულ და სრულ ლიცენზიებს. გარდა ამისა, ლიცენზიებით ვაჭრობაში განასხვავებენ წმინდა, თანმხლებ, ჯვარედინ, ღია და იძულებით ლიცენზიებს. ლიცენზიების ყიდვა-გაყიდვის პროცესში გამოიყენება გადახდის შემდეგი ფორმები: როიალტი, პაუშალური გადასახდელი; კომბინირებული გადასახდელი, ჯვარედინი ლიცენზირება; ფარული სალიცენზიო გადასახდელი, აქციები და სხვა ფასიანი ქაღალდები.

6. ტექნოლოგიების ღირებულება და ფასი, სხვა საქონლისაგან განსხვავებით, დამოკიდებულია მისი გამოყენების შედეგად მიღებულ შემოსავალზე. ტექნოლოგიის რეალიზაციის შედეგად მიღებული დამატებითი მოგების სიდიდე, თავისი არსით, მიწის რენტის ანალოგიურია, ამიტომ ხშირ შემთხვევაში ამ მაჩვენებელს ტექნოლოგიურ რენტას უწოდებენ.
7. ტექნოლოგიებით საერთაშორისო ვაჭრობაში განსაკუთრებული ადგილი უკავია ინჟინირინგსა და ტექნიკურ დახმარებას. საერთაშორისო ინჟინირინგი საქმიანობის სახეა, რომელიც ითვალისწინებს საწარმოო, კომერციული და სამეცნიერო-ტექნიკური ხასიათის მომსახურების კომპლექსის განხორციელებას. საერთო ინჟინირინგის შემადგენლობაში გამოყოფენ საკონსულტაციო ინჟინირინგს, ტექნოლოგიურ ინჟინირინგსა და სუბსანარდო (სამშენებლო) ინჟინირინგს. ტექნიკური დახმარება უშუალოდაა დაკავშირებული ტექნოლოგიის გადაცემასთან, მის გამოყენებასთან, ექსპლუატაციასთან და (ან) რემონტთან. მისი ძირითადი თავისებურებაა საკონსულტაციო საქმიანობისა და (ან) შემკვეთის პერსონალის სწავლების სპეციალური კურსის ორგანიზაცია უცხოელი სუბმონარდის მიერ. ამით იგი განსხვავდება საკონსულტაციო ინჟინირინგისაგან (კონსალტინგისაგან), რომელიც გულისხმობს ამავე სახის მომსახურების განხორციელებას დამოუკიდებელი ფიზიკური ან იურიდიული პირების მიერ.

საკონტროლო საკითხები

1. ნედლეულისა და საწვავის როლი და ადგილი საერთაშორისო ვაჭრობაში;
2. ნედლეულის ცნება და კლასიფიკაცია;
3. სათბობ-ენერგეტიკული საქონელი და ამ საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობის თავისებურებანი;
4. სურსათით საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების ტენდენციები;
5. ქიმიური საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობა;
6. შავი და ფერადი ლითონებით საერთაშორისო ვაჭრობა;

7. მეცნიერებატევადი დარგების როლი მრეწველობის განვითარებაში;
8. მანქანათმშენებლობა როგორც ეკონომიკის ტექნიკური გადაიარაღების მატერიალური საფუძველი;
9. მანქანებისა და მოწყობილობის მსოფლიო ბაზრის მახასიათებელი ნიშნები;
10. მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობის თანამედროვე ტენდენციები;
11. მომსახურება როგორც საქონელი;
12. მომსახურების მსოფლიო ბაზრის თავისებურებანი;
13. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის ძირითადი სახეები;
14. საერთაშორისო ტურიზმის მნიშვნელობა და სახეები;
15. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირება;
16. ტექნოლოგიის ცნება და მისი გადაცემის ფორმები;
17. სალიცენზიო შეთანხმება და ლიცენზიის სახეები;
18. ტექნოლოგიის ღირებულება და ფასი;
19. ტექნოლოგიის ფასზე მოქმედი ფაქტორები;
20. ლიცენზიის ღირებულების გაანგარიშება;
21. ლიცენზიის ღირებულების გადახდის ფორმები;
22. ტექნოლოგიების გადაცემასთან დაკავშირებული გადასახდელები;
23. საერთაშორისო ინჟინირინგი;
24. ტექნიკური დახმარება;
25. საკონსულტაციო ინჟინირინგი (კონსალტინგი).

VII თავი. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებები

VII.1. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგების ცნება და განხორციელების ხერხები

საერთაშორისო ვაჭრობა გულისხმობს მასში მონაწილე ქვეყნების მიერ სხვადასხვა საგარეო სავაჭრო ოპერაციების განხორციელებას. საგარეო სავაჭრო ოპერაცია სხვადასხვა ქვეყნის კონტრაგენტთა მოქმედებების კომპლექსია, რომლის მიზანია სავაჭრო გაცვლის განხორციელება და თვით ამ მოქმედების უზრუნველყოფა. კონტრაგენტი ეწოდება საგარეო სავაჭრო ოპერაციაში მონაწილე უცხოელ პარტნიორს.

კონტრაგენტთა მოქმედებების კომპლექსი საკმაოდ მრავალფეროვანია. მასში შეიძლება შედიოდეს კონკრეტული სახის საქონლის ან მომსახურების ბაზრის გამოკვლევა, მათი რეკლამისა და გასაღების ქსელის ორგანიზაცია, კომერციული წინადადების შემუშავება, კონტრაქტების მომზადება, დადება, შესრულება და ა.შ.

საერთაშორისო ვაჭრობაში გამოყოფილია საგარეო სავაჭრო ოპერაციების შემდეგი სახეები: ექსპორტი, იმპორტი, რეექსპორტი და რეიმპორტი.

საექსპორტო ოპერაცია ითვალისწინებს უცხოელი პარტნიორისათვის (კონტრაგენტისათვის) საქონლის ან მომსახურების მიყიდვას მისი უცხოეთში გატანის ორგანიზაციით. საიმპორტო ოპერაცია საექსპორტოს საწინააღმდეგო მოქმედებას გულისხმობს, ე.ი. მისი განხორციელებისას ხდება უცხოეთში საქონლის შესყიდვა და ქვეყანაში მისი შემოტანა. რეექსპორტის ოპერაციის დროს წარმოებს ადრე იმპორტირებული, მაგრამ გადამუშავებას დაუქვემდებარებელი (ე.ი. პირვანდელი სახის) საქონლის საზღვარგარეთ გაყიდვა და გატანა, ხოლო რეიმპორტის ოპერაციის დროს - ადრე ექსპორტირებული, მაგრამ დამუშავებას დაუქვემდებარებელი საქონლის შესყიდვა და შემოტანა.

საერთაშორისო სავაჭრო გარიგება საქონლისა და მომსახურების ექსპორტიორთა და იმპორტიორთა (იმპორტიორთა და ექსპორტიორთა) შორის სამართლებრივი სავაჭრო ურთიერთობების დამყარებაზე მიმართული მოქმედებაა. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგება ჩვეულებრივ კონტრაქტზეა დაფუძნებული. კონტრაქტი ეწოდება წერილობით

ხელშეკრულებას, რომელიც განსაზღვრავს მისი დამდები მხარეების (ექსპორტიორთა და იმპორტიორთა ანუ მყიდველთა და გამყიდველთა) ვალდებულებებს. ე.ი. ესაა დოკუმენტი, რომელშიც აისახება საქონლის ან მომსახურების საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული ყველა მომენტი.

კონტრაქტის საგნის ანუ საერთაშორისო სავაჭრო გარიგების რეალიზაციის სახის შესაბამისად, გარიგებები იყოფა სამ კატეგორიად: 1. ნივთობრივ-მატერიალური ფორმის საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები; 2. გარიგებები უცხოეთის ქვეყნებში სხვადასხვა სახის მომსახურების განხორციელებაზე ანუ მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები (მაგალითად, ობიექტის მშენებლობა, ლიზინგი და ა.შ.); 3. შემოქმედებითი საქმიანობის შედეგების ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები (სალიცენზიო ვაჭრობა).

საქონლისა და მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებები შეიცავენ მთელ რიგ მახასიათებლებს, რომლებიც შიგა ვაჭრობის ანალოგიურ ხელშეკრულებაში არაა გათვალისწინებული. გარდა ამისა, ექსპორტიორთა და იმპორტიორთა შორის ძირითადი კონტრაქტის გაფორმების გარდა, იდება სხვა, ე.წ. დამხმარე ხელშეკრულებები. მაგალითად, საზღვაო გადაზიდვების, სატრანსპორტო დაზღვევის და ა.შ.

საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებებში გამოიყენება უამრავი დოკუმენტი, რომლებიც, მათი გამოყენების მიზნისა და დანიშნულების შესაბამისად, შეიძლება დაიყოს შემდეგ 5. ჯგუფად: სატრანსპორტო (მაგალითად, კონოსამენტები, საავიაციო და სარკინიგზო ზედნადებები, კომბინირებული სატრანსპორტო კონოსამენტები და ა.შ.); კომერციული (ამ ჯგუფის ძირითადი დოკუმენტია ანგარიში-ფაქტურა); სადაზღვევო (სადაზღვევო წერილი, სადაზღვევო სერთიფიკატი); ოფიციალური (ამ ჯგუფში შედის ამა თუ იმ ქვეყნის მთავრობათა დადგენილებებით განსაზღვრული დოკუმენტები ("წარმოშობის სერთიფიკატი", "ხარისხის სერთიფიკატი" და ა.შ.) და ფინანსური (გადასაგზავნი და უბრალო თამასუქები, აკრედიტივები და ა.შ.). აღნიშნული დოკუმენტები განხილული იქნება ნაშრომის შესაბამის თავებში.

საექსპორტო გარიგება ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების საფუძველზე ხორციელდება ორი ხერხით: პირველ შემთხვევაში ექსპორტიორი საქონელს უშუალოდ იმპორტიორს გადასცემს (უშუალო გარიგება), ხოლო მეორე შემთხვევაში უცხოეთში იქმნება მარკეტინგული

სამსახური და ბიზნესი ხორციელდება დილერების, აგენტების, საკუთარი განყოფილებების ან ქალიშვილ-კომპანიათა მეშვეობით (გარიგება წარმომადგენლებითა და შუამავლებით).

ექსპორტის ორივე ფორმისათვის დამახასიათებელია თავისი უპირატესობანი. პირველი ფორმა უფრო მისაღებია, როდესაც საქონლის ან მომსახურების ექსპორტს მეორეხარისხოვანი მნიშვნელობა აქვს შიგა ვაჭრობასთან შედარებით და როდესაც საექსპორტო კავშირები იმდენად უმნიშვნელოა, რომ უცხოეთში მუდმივი წარმომადგენლობის ორგანიზაცია არაა აუცილებელი. მეორე ფორმა (მას ჩვეულებრივ უპირატესობას ანიჭებენ მსხვილი და საშუალო საწარმოები) იძლევა გარკვეულ უპირატესობას არაეპიზოდური ვაჭრობის შემთხვევაში. ექსპორტის ორივე ფორმას აქვს სხვადასხვა ვარიანტები. მაგალითად, საექსპორტო გარიგებები შეიძლება განხორციელდეს რეგულარულად ან ერთეული ოპერაციის სახით, უცხოეთში ვაჭრობის განხორციელება შესაძლებელია უცხო ქვეყნის წარმომადგენელთა მეშვეობით, მაგრამ ექსპორტიორის უშუალო კონტროლის დაწესებით (ამ შემთხვევაში უცხოეთში იხსნება განყოფილება ან ფილიალი), ან ნაკლებად მკაცრი ორგანიზაციული ფორმის დაწესებით (ამ შემთხვევაში უცხოელი წარმომადგენელი არაა დამოუკიდებული დისტრიბიუტორი, ვინაიდან იგი რამდენიმე ქვეყნის ან ფირმის ინტერესებს იცავს). ვაჭრობა შეიძლება ერთობლივი საწარმოების შექმნით. მათი ადგილსამყოფელი ჩვეულებრივ იმ ქვეყანაშია, რომელშიც საქონლის ექსპორტი უნდა განხორციელდეს.

საქონლის ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულება (კონტრაქტი) საერთაშორისო სავაჭრო გარიგების ძირითადი მარეგულირებელი დოკუმენტია. მასში გამოიყენება მთელი რიგი სპეციალური სავაჭრო ტერმინები, რომლებიც სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა მნიშვნელობით იხმარება. ამიტომ ამ გაუგებრობათა თავიდან ასაცილებლად ხორციელდება საექსპორტო და საიმპორტო გარიგებათა პირობების სტანდარტიზაცია. ეს სამუშაოები სამი მიმართულებისაა:

1. საერთო ხასიათის ერთგვაროვანი წესების შემუშავება. მათი გამოყენება შეიძლება ყველა ტიპის სავაჭრო გარიგებაში. ამ წესებს აქვთ ან კანონის ძალა, ან ისინი გამოიყენება კონტრაგენტთა შეთანხმების საფუძველზე;

2. სავაჭრო გარიგებებისათვის განკუთვნილი ხელშეკრულებათა ტიპური პროფორმების შემუშავება. ისინი გამოიყენება ბიზნესის ზოგიერთ

სფეროში, განსაკუთრებით კი მზა ნაწარმითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობაში;

3. გარიგებათა საერთო პირობების შემუშავება. ამ პირობებს ექსპორტიორები და იმპორტიორები იყენებენ ყველა გარიგებაში (თუ მხოლოდ მათი გამოყენება რაიმე მიზეზებით არაა გამორიცხული).

საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის გაფორმებისას გამოიყენება "INCOTERMS"-ის საერთაშორისო წესები (იხ. VIII.2 პარაგრაფი).

საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის სამართლებრივი რეგულირებისათვის 1964 წლის 25 აპრილს ჰააგის კონფერენციის მიერ მიღებულია "ერთგვაროვანი კანონი საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის შესახებ" ("ერთგვაროვანი კანონი ყიდვა-გაყიდვის შესახებ") და "ერთგვაროვანი კანონი საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა დადების შესახებ" ("ერთგვაროვანი კანონი ხელშეკრულების დადების შესახებ"). 1980 წელს ვენაში დიპლომატიურ კონფერენციაზე მიღებულია გაეროს კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ, რომელიც ძალაში შევიდა 1988 წლის 1 იანვრიდან. მასში გაერთიანებულია ჰააგის ზემოალნიშნული ორივე კონვენცია. ამ კონვენციის მიზანია კონტრაქტების დადებისა და მათი შესრულების პირობების გამარტივება მხარეთა უფლება-მოვალეობათა განსაზღვრის საფუძველზე. ეს უფლება-მოვალეობანი, მყიდველის ან გამყიდველის ქვეყნის სამართლებრივი კანონების მიუხედავად, ერთნაირია ორივე მხარისათვის, თუ თვით კონტრაქტში პარტნიორთა ურთიერთობანი სხვა სახით არაა დაკონკრეტებული. საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების დადებისა და შესრულების უნიფიკაციაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს 1985 წლის ოქტომბერში მიღებული ჰააგის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებისათვის გამოყენებული სამართლის შესახებ.

VII.2. კონტრაქტების გაფორმების წესები

ყიდვა-გაყიდვის გარიგებათა გაფორმების ძირითადი ხერხია კონტრაქტი. მისი გაფორმება აგრეთვე შეიძლება მყიდველის მიერ გამყიდველისათვის ოფერტის გაგზავნითა და მყიდველის მიერ

გამყიდველის წინადადების აქცეპტით (მიღებით).

კონტრაქტის გაფორმებას წინ უსწრებს მთელი რიგი მოსამზადებელი სამუშაოები. მაგალითად, მსოფლიო ბაზარზე საქონლის წარმატებული გატანა (ექსპორტი) მოითხოვს საექსპორტო საქონელზე მოთხოვნის განსაზღვრის მიზნით ბაზრების კომპლექსურ გამოკვლევას, კონკურენციის სიმძაფრისა და ფასების ცვლილებათა და ტენდენციების შეფასებას, მომხმარებელთა მოთხოვნის პროგნოზირებას და ა.შ. ასეთი გამოკვლევის მთავარი მიზანია გასაღების ყველაზე პერსპექტიული ბაზრის სეგმენტის შერჩევა. თავის მხრივ, საქონლის იმპორტირებისას ბაზრის წინასწარი გამოკვლევა მიზნად ისახავს პერსპექტიული მიმწოდებლის შერჩევას. საერთაშორისო ბაზრების გამოკვლევა და მათზე გასვლა-დამკვიდრების ღონისძიებების შემუშავება საერთაშორისო მარკეტინგული საქმიანობის სფეროა.

პარტნიორის შესარჩევად ექსპორტიორი პოტენციურ მყიდველებს უგზავნის საინიციატივო წინადადებას საქონლის ტექნიკური დახასიათების, ფასის, მიწოდების ვადების, აგრეთვე თვით ამ წინადადების მოქმედების ვადის მითითებით. საექსპორტო ორგანიზაციის წარმომადგენლები აწარმოებენ გაგზავნილ წინადადებებზე მიღებული პასუხების აღრიცხვას, მათ დამუშავებას და სასურველ პარტნიორთან მოლაპარაკებას. მოლაპარაკებათა წარმოების პროცესში მხარეები ეძებენ ურთიერთმისაღებ კომპრომისებს და ათანხმებენ კონტრაქტის კომერციულ პირობებს.

იმპორტიორები, ბაზრის შესწავლის საფუძველზე, ეძებენ საქონლის პოტენციურ მიმწოდებლებს. ამისათვის ისინი საქონლის გამყიდველებს შეკითხვის წესით უგზავნიან თავიანთ მოთხოვნებს, სწავლობენ მიღებულ წინადადებებს და შერჩეულ ვარიანტზე აწარმოებენ საქმიან მოლაპარაკებას.

ექსპორტიორები და იმპორტიორები საქმიანი მოლაპარაკებებისათვის ამზადებენ კონტრაქტის პროექტებს. ამ პროექტების შედგენაში მონაწილეობენ საგარეო ვაჭრობის ორგანიზაციათა შესაბამისი ფუნქციური სამსახურები (მაგალითად, იურიდიული, სატრანსპორტო, სავალუტო, ფასების და ა.შ.).

მხარეთა შორის საქმიანი მოლაპარაკება შეიძლება იყოს შედეგიანი ან უშედეგო. ე.ი. კონტრაქტი შეიძლება გაფორმდეს ან არ გაფორმდეს. მხარეთა შორის გაფორმებული პირველი კონტრაქტი შეიძლება ატარებდეს შეკითხვის (მოთხოვნის) ან ხელშეკრულების დადებისათვის მიწვევის (მაგალითად, ტენდერში მონაწილეობისათვის ან სხვა სამუშაოს

შესრულებაზე მიწვევის) ფორმას.

მოლაპარაკებათა წარმოების პროცესში გაკეთებული განცხადებები არ ითვლება აქცეპტად ან ოფერტად (ე.ი. არაა საკონტრაქტო), თუ ისინი ხელშეკრულებაში არაა ინკორპირებული. მიუხედავად ამისა, მათ აქვთ გარკვეული იურიდიული მნიშვნელობა. მაგალითად, თუ კონტრაქტის გაფორმების შემთხვევაში წინასახელშეკრულებო განცხადებები შეიძლება მიეკუთვნოს შეცდომაში შეყვანის განცხადებებს, ან თუ მოლაპარაკება უშედეგო იქნება (ე.ი. კონტრაქტი არ გაფორმდება), მისი წარმოების პროცესში გადაცემული კონფიდენციალური ინფორმაცია იურიდიულ დაცვას მოითხოვს.

ზოგიერთ შემთხვევაში მოლაპარაკების პროცესში (განსაკუთრებით როდესაც იგი ხანგრძლივია და მრავალ არსებით დეტალსა და სადავო საკითხს შეიცავს), რთულია იმის დადგენა, მიღწეულია შეთანხმება თუ არა. თუ მხარეები შეთანხმდნენ ყველა არსებით პუნქტზე და შემდგომი შეთანხმება მოითხოვს მხოლოდ დეტალების დაზუსტებას, ამ შემთხვევაში ხელშეკრულება დადებულად ითვლება. ასეთი სახის შეთანხმება პუნქტუაციის სახელწოდებითაა ცნობილი. მისი მონაწილენი თვითონ წყვეტენ, რა პირობებით (მნიშვნელოვანი თუ უმნიშვნელო) იქნებიან ისინი ურთიერთდაკავშირებულნი. თუ პუნქტუაციაში არაა გათვალისწინებული "იძულებითი ძალის პირობა", იურიდიული თვალსაზრისით ხელშეკრულება არ არსებობს.

ჩვეულებრივ მხარეთა განზრახვაზეა დამოკიდებული შეკითხვის ხასიათი. იგი შეიძლება იყოს მიწვევა ხელშეკრულების დასადებად ან ატარებდეს ოფერტის სახეს. ოფერტი (offertus ლათინურიდან ითარგმნება როგორც "შეთავაზებული") წინადადებაა ყველა არსებითი პირობის შემცველი სამოქალაქო-სამართლებრივი ხელშეკრულების დადების შესახებ. უმეტესწილად შეკითხვა განიხილება როგორც მიწვევა ხელშეკრულების დასადებად, მაგრამ თუ იგი შეიცავს ოფერტის ყველა ძირითად ელემენტს, იურიდიულ პრაქტიკაში იგი ოფერტადაა მიჩნეული.

ოფერტში მითითებულ ძირითად ელემენტებს მიეკუთვნება: 1. შესაკვეთი საქონლის დასახელება და მისი სრული დახასიათება; 2. შესყიდვის ფასი და გადახდის პირობები; 3. მიწოდების პირობები, მათ შორის შეფუთვის, შეტყობინების, გადაზიდვისა და დაზღვევის ინსტრუქციები.

ოფერტი შეიძლება იყოს თავისუფალი და მყარი. თავისუფალი

ოფერტი გულისხმობს ერთი და იმავე საქონლის პარტიის რამდენიმე მყიდველისათვის შეთავაზებას. ამასთან, გამყიდველი არაა შებოჭილი რაიმე ვალდებულებით და მას შეუძლია საქონელი მიჰყიდოს სრულიად სხვა პირს. თუ მყიდველი დაინტერესდება გამყიდველის წინადადებით, მათ შორის წარმოებს მოლაპარაკება და ურთიერთშეთანხმების შემთხვევაში შეიძლება დაიდოს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი. თავისუფალი ოფერტისაგან განსხვავებით, მყარი ოფერტის დროს ოფერენტი გარკვეული ვადის განმავლობაში თავის თავს შებოჭილ პირად მიიჩნევს, ვინაიდან ოფერტის მოქმედების ვადის განმავლობაში მას საქონლის შეთავაზება სხვა პირისათვის არ შეუძლია. ამასთან, მყარი ოფერტი მხოლოდ ერთ მყიდველს ეგზავნება. თუ ოფერტის მოქმედების განმავლობაში მყიდველი ოფერენტს არ უპასუხებს, ეს დუმილი უარის თქმად განიხილება. მყარი ოფერტის ცნებას სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა გაგება აქვს, ამიტომ გარკვეულ სიტუაციებში მისი გამოწვევა არაა გათვალისწინებული. ადრესატის მიერ ოფერტის სათანადო სახით მიღებისას იგი განიხილება ხელშეკრულების დადების დავალდებულების წინადადებად.

ოფერტი მოითხოვს მის აქცეპტაციას. აქცეპტი ეწოდება ხელშეკრულების დადებაზე თანხმობის მიცემას. იგი უნდა იყოს უპირობო და შესწორების გარეშე, წინააღმდეგ შემთხვევაში მას განიხილავენ როგორც საწყისი ოფერტის უარყოფასა და შემხვედრი ოფერტის ელემენტების შემცველ დოკუმენტს. თუ საწყის ოფერტზე მიღებულია შესწორებიანი აქცეპტი და მასში თანხმობა მკაფიოდ არაა გამოხატული, ხელშეკრულება დადებულად არ ითვლება. შეცვლილ აქცეპტზე ოფერენტს შეუძლია არ უპასუხოს, თუმცა ასეთი პრაქტიკა კარგ ტონად არ ითვლება. აღნიშნული წესის მიუხედავად, საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის პრაქტიკაში მიღებული ერთსახოვანი კანონის თანახმად, დამატებითი ან სხვა პირობების შემცველი აქცეპტი, რომელიც არსებითად არ ცვლის ოფერტს და თავდაპირველ ოფერენტს მასზე საწინააღმდეგო მოსაზრება არ გააჩნია, მიეკუთვნება ცვლილებების შემცველ ნამდვილ ანუ მოქმედ აქცეპტს.

ხშირ შემთხვევაში ექსპორტიორები და იმპორტიორები თავის ხელშეკრულებებში რთავენ საერთო პირობებს, რომლებიც გამოიყენება მოცემული მხარის მონაწილეობით დადებულ ყველა გარიგებაში, ამიტომ უპირობო აქცეპტი უნდა შეიცავდეს მყიდველის გარიგების ამ საერთო პირობებს. ამასთან, გამყიდველის უპირობო თანხმობა გარიგებას

გულისხმობს. ოფერტის გაგზავნის მომენტში გამყიდველის საერთო პირობები მყიდველისათვის შეიძლება უცნობი იყოს, ამიტომ გამყიდველის აქცეპტში "გაყიდვის ჩვენი პირობებით" მითითება მის კონტროფერტთან შეხამებაში იურიდიული თვალსაზრისით ოფერტზე მყიდველის უარია.

საერთო წესით ხელშეკრულება ითვლება დადებულად ოფერენტისათვის აქცეპტის შეტყობინების შემთხვევაში. ტერმინში "შეტყობინება" იგულისხმება, რომ ადრესატს ჰქონდა კონკრეტული განცხადების შინაარსის გაცნობის შესაძლებლობა. ამასთან, განცხადება ითვლება შეტყობინებულად იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ადრესატს იგი მიღებული აქვს და ამ უკანასკნელს რაიმე მიზეზის გამო იგი არ წაუკითხავს. აღნიშნული წესი ვრცელდება დამსწრეთა შორის დადებულ ხელშეკრულებებზე, აგრეთვე ტელეფონით, ტელექსით ან ტელეფაქსით დადებულ ხელშეკრულებებზე. თუ აქცეპტი გაგზავნილია ფოსტით, ამ შემთხვევაში მხარეთა განზრახვაზეა დამოკიდებული იყენებენ თუ არა ისინი ინფორმაციის გადაცემის საერთო წესებს თუ საკმარისია აქცეპტის უბრალო გაგზავნა და არა მისი ადრესატთან მისვლა. გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით ოფერტში მიზანშეწონილია იმის მითითება, თუ ოფერენტი რა პირობებში ითვლება შებოჭილად.

ზოგიერთ შემთხვევაში ერთ-ერთი მხარე მეორეს უგზავნის მის საკუთარ პირობებზე დაფუძნებულ წინადადებას, ხოლო მეორე მხარე მასზე თანხმობას აცხადებს გარკვეული შესწორებების შეტანით. როგორც წესი, მათი საერთო პირობები ერთმანეთს არ ემთხვევა, ამიტომ ძნელია იმის გარკვევა, დადებულია თუ არა მხარეთა შორის ხელშეკრულება და თუ დადებულია, რა საერთო პირობებით. ასეთ სიტუაციას პროფორმების ომს უწოდებენ. მისი თავიდან აცილების მიზნით ერთ-ერთმა მხარემ, მეორისაგან უნდა მიიღოს მის პირობებზე თანხმობა სათანადოდ ფორმულირებული დადასტურების სახით. ეს შეიძლება იყოს დადასტურების ბარათი ან წერილობითი აქცეპტი.

ხელშეკრულება, როგორც წესი, ფორმდება წერილობითი ფორმით. კონტრაქტის პროექტის ყოველი გვერდი პარაფირებული უნდა იყოს მხარეთა მიერ. პარაფირებულ კონტრაქტებს ხელს აწერენ მხარეთა უფლებამოსილი წარმომადგენლები. თუ კონტრაქტის გაფორმება ხდება სუბიექტთა დაუსწრებლად, ამ შემთხვევაში ერთ-ერთი მხარე კისრულობს გარიგების შეთანხმებული პირობების ფორმულირებას, ხელს აწერს კონტრაქტის ორ ეგზემპლარს და ხელმოსაწერად უგზავნის მეორე მხარეს,

რომელიც, თავის მხრივ, ხელს აწერს ორივე ეგზემპლარს და ერთს უგზავნის თავის პარტნიორს.

საკონტრაქტო ვალდებულებათა შესრულება ჩვეულებრივ დაკავშირებულია დამხმარე ოპერაციების განხორციელებასთან, რომლებიც ძირითადად საქონელმოძრაობასთანაა დაკავშირებული. ამ ოპერაციებს საკონტრაქტო საფუძველზე სხვა ორგანიზაციები ასრულებენ.

VII.3. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის სტრუქტურა და შინაარსი

ყიდვა-გაყიდვის გარიგებებში ფართოდ გამოიყენება საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციების, ვაჭართა ასოციაციების, ცალკეული ფირმების მიერ შემუშავებული ტიპური კონტრაქტები, რომლებშიც მოცემულია ერთი საქონლის ან სასაქონლო ჯგუფის ყიდვა-გაყიდვის უნიფიცირებული, სტანდარტული პირობები. საერთაშორისო ეკონომიკური ორგანიზაციებისა და ვაჭართა ასოციაციების მიერ შემუშავებული ტიპური კონტრაქტები შეიცავენ კონტრაქტის ყველა, ხშირ შემთხვევაში სხვადასხვა ვარიანტით წარმოდგენილ, მუხლს. ტიპური კონტრაქტების გამოყენებით გაადვილებულია გარიგების დადებისა და შესრულების პროცესი. ამასთან ერთად ცალკეული ფირმები იყენებენ სხვადასხვა კონკრეტულ, ინდივიდუალურ კონტრაქტებს, რომლებიც საკმაოდ დიდი მრავალფეროვნებით ხასიათდებიან. მხარეთა მიერ მიღწეული შეთანხმების შემდეგ კონტრაქტში შემავალი ყველა მუხლის შესრულება სავალდებულოა. ქვემოთ წარმოდგენილია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის ძირითადი მუხლები და მათი შინაარსი.

1. კონტრაქტში მონაწილე მხარეების (გამყიდველი და მყიდველი ორგანიზაციების) დასახელება.

2. კონტრაქტის საგანი. იგი განსაზღვრავს ხელშეკრულების სახეს. აგრეთვე მოცემულია საქონლის მოკლე დახასიათება მისი ხარისხობრივი მაჩვენებლების მითითებით.

3. მიწოდების საბაზისო პირობები. საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება მიწოდების საბაზისო პირობების ტერმინები, რომლებიც შემუშავებულია საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ და ცნობილია "INCOTERMS"-ის სახელწოდებით. (იხ.VIII.2 პარაგრაფი). საბაზისო პირობებზეა დამოკიდებული მყიდველისა და

გამყიდველის დანახარჯები და ვალდებულებები საქონელმოძრაობის პროცესში, აგრეთვე საქონელზე პასუხისმგებლობის (რისკის) გადაცემის მომენტი. თუ მხარეები საჭიროდ ჩათვლიან ურთიერთვალდებულებათა გადანაწილებას "INCOTERMS"-ის შესაბამისად, კონტრაქტში აუცილებელია ამის აღნიშვნა და "INCOTERMS – 1990" კრებულის მითითება. თუ კონკრეტულ კონტრაქტში "INCOTERMS" არაა მითითებული, მიზანშეწონილია ყველა ხარჯისა და ვალდებულების დაკონკრეტება.

4. მიწოდების ვადები. კონტრაქტში უმეტესწილად ხდება მიწოდების კალენდარული ვადების მითითება. შესწორების სახით აგრეთვე შეაქვთ გამყიდველთა უფლება ვადაზე ადრე მიწოდების თაობაზე ან ვადაზე ადრე მიწოდებისათვის მყიდველისაგან ნებართვის მიღების წესი. მაგალითად, უთითებენ "არაუგვიანეს...", "დაუშვებელია ვადაზე ადრე მიწოდება", "ნებადართულია ვადაზე ადრე მიწოდება" და ა. შ.

5. საქონლის რაოდენობა. მისი მითითება წარმოებს ნატურალურ მაჩვენებლებში – მეტრებში, ცალებში, წყვილებში, კომპლექტებში და ა. შ. კონტრაქტის ამ მუხლში აგრეთვე უთითებენ საქონლის რაოდენობის დამდგენ ორგანიზაციებსა და ამ რაოდენობის დამადასტურებელ დოკუმენტებს.

6. კონტრაქტის ფასი და საერთო თანხა. კონტრაქტში აუცილებელია საქონლის რაოდენობის ერთეულის ფასისა და მისი საერთო თანხის მითითება. კონტრაქტებში გამოიყენება საშუალო მსოფლიო ფასები, რომელთა გაანგარიშება წარმოებს კონკურენტული მასალების საფუძველზე. კონკურენტულ მასალებს მიეკუთვნება კომერციული დოკუმენტების ორიგინალები და ასლები, რომლებშიც მოყვანილია ანალოგიური მასალების ფასები ან ფასების გაანგარიშებისათვის საჭირო მონაცემები.

კონტრაქტის ფასის გაანგარიშებისას საჭიროა კონკურენტული მასალის ფასში შესწორების შეტანა მასში მითითებულ ტექნიკურ მაჩვენებლებსა და კომერციულ პირობებსა და ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების საგნების ტექნიკურ მახასიათებლებსა და კომერციულ პირობებს შორის არსებული განსხვავების გათვალისწინების მიზნით.

კონტრაქტებში ხშირად გამოიყენება სახელშეკრულებო ფასები, რომელთა დადგენა წარმოებს საგარეო ბაზრის კონკურენტული მასალებისა და შიგა ბაზრების ფასების საფუძველზე. სახელშეკრულებო ფასების დადგენისას საჭიროა სავაჭრო გაცვლის ეკვივალენტურობის უზრუნველყოფა.

გრძელვადიან კონტრაქტებში ჩვეულებრივ გათვალისწინებულია სახელშეკრულებო ფასის გადასინჯვის წესი. ფასის გადაანგარიშება

(მცოცავი ფასის დადგენა) წარმოებს შემდეგი ფორმულით:

$$P_0 = \frac{P_n}{100}\left(a + b \times \frac{M_1}{M_0} + c \times \frac{s_1}{s_0}\right), \qquad \text{(VII.1)}$$

სადაც P_1 - მცოცავი ფასია; P_0 –კონტრაქტის დადების მომენტში დადგენილი საბაზისო ფასი; M_1 და M_0 - მასალების საბაზისო და საბოლოო ფასები (ან ფასები ხარჯების ელემენტების მიხედვით); S_1 და S_0 – სამუშაო ძალის საბაზისო და საბოლოო ღირებულება; a, b და c – ხელშეკრულებაში დადგენილი საწყისი საბაზისო ფასის ცალკეული ელემენტების პროცენტული თანაფარდობა (a +b+c=100%). ამ თანაფარდობის დადგენით მხარეები განსაზღვრავენ ფასის უცვლელ a ნაწილს, b და c ელემენტები კი იცვლება მასალების ფასისა და ხელფასის დონის ცვლილებათა შესაბამისად. წარმოების თავისებურებებიდან გამომდინარე, b და c ელემენტები შეიძლება დაიყოს მხარეთა მიერ შეთანხმებულ პროცენტულ თანაფარდობათა საჭირო რიცხვზე როგორც მასალების, ისე ხელფასის სახეობათა მიხედვით.

7. გადახდის პირობები. კონტრაქტში აუცილებელია ურთიერთანგარიშსწორების წესის დაწვრილებითი აღწერა. უცხოელ პარტნიორებთან ანგარიშსწორებისას გამოიყენება სხვადასხვა ფორმები და მეთოდები (იხ. X.4. პარაგრაფი). ვალუტის კურსების ცვლილებებით გამოწვეული დანაკარგების თავიდან აცილების მიზნით, გრძელვადიან კონტრაქტებში აუცილებელია სავალუტო შესწორების შეტანა. ამისათვის ფასისა და გადახდის ვალუტების კურსები განისაზღვრება რომელიმე მყარი ვალუტის, ან მულტივალუტების, ან ნასესხობის სპეციალური უფლებების (SDR) ერთეულის ან ეკიუს საფუძველზე.

8. შეფუთვა და მარკირება. შეფუთვის სახე განისაზღვრება მიწოდების საბაზისო პირობებით. კონტრაქტებში საჭიროა შეფუთვისადმი წაყენებული მოთხოვნების ჩამოყალიბება.

ტვირთების მარკირება ხორციელდება საყოველთაოდ მიღებული საერთაშორისო ნორმებისა და მყიდველთა სპეციალური მოთხოვნების შესაბამისად. ხშირ შემთხვევაში საქონლის (განსაკუთრებით კი სამომხმარებლო საქონლის) საფუთავი და მარკირება ასრულებს რეკლამის ფუნქციას.

9. გამყიდველთა გარანტიები. კონტრაქტების უმეტესი ნაწილი

შეიცავს ხარისხის კომერციულ გარანტიებს. ამ გარანტიებში იგულისხმება გამყიდველთა ვალდებულება დადგენილი (საგარანტიო) ვადის განმავლობაში განსაზღვრული თვისებების მქონე საქონლის მიწოდების შესახებ. საგარანტიო ვადის განმავლობაში წუნის აღმოჩენისას მყიდველს აქვს პრეტენზიების უფლება, რომელთა გადაჭრა ხორციელდება მიმოწერის ან მოლაპარაკების გზით პრეტენზიების დაკმაყოფილების ურთიერთმისაღები ხერხების გამოყენებით.

ზოგიერთ შემთხვევაში კონტრაქტებში გათვალისწინებულია საქონლის ხარისხის შემოწმება ან მიმწოდებელთა საწარმოებში საქონლის მიღება მყიდველთა სპეციალისტების ან მათ მიერ მოწვეული საკონტროლო ფირმების წარმომადგენელთა მიერ. ხარისხის შემოწმება შერჩევითი ხასიათისაა. მისი განხორციელების მიუხედავად, საგარანტიო ვადებში აღმოჩენილ დეფექტებზე მყიდველს აქვს პრეტენზიის გამოთქმის უფლება, იგი კარგავს მხოლოდ ხარისხზე პრეტენზიის წაყენების უფლებას (ფარული დეფექტების შემთხვევის გარდა).

10. დაზღვევა. იგი ნებაყოფლობითი აქტია. დაზღვევის მიზანია სატრანსპორტო რისკების თავიდან აცილება. დამზღვევი მსარე განისაზღვრება მიწოდების საბაზისო პირობებით. ტვირთების დაზღვევა ჩვეულებრივ წარმოებს საქონლის მიმღებთა ან მყიდველთა სასარგებლოდ მისი ღირებულების 110%-ის ოდენობით.

კონტრაქტებში მიღებულია დაზღვევის სახეების მითითება ან იმ რისკების ჩამოთვლა, რომელთაგანაც საჭიროა საქონლის დაზღვევა. ასეთი ჩამონათვალის არარსებობის შემთხვევაში გარე დაზღვევა ხორციელდება ექსპორტიორის მიერ "ყველა რისკზე პასუხისმგებლობის" პირობით, რომელიც არ ითვალისწინებს განზრახ ქმედებებისა და უხეში გაუფრთხილებლობით, საომარი მოქმედებებითა და საქონლის შინაგანი თვისებებით გამოწვეული დანაკარგების ანაზღაურებას.

11. დაუძლეველ ძალთა გარემოებანი. კონტრაქტის შესრულებისას შეიძლება წარმოიშვას მისი ნორმალური შესრულების შემაფერხებელი განსაკუთრებული გარემოებანი, რომელთა წინასწარ განჭვრეტა და თავიდან აცილება შეუძლებელია. ასეთ გარემოებებს ფორს-მაჟორული ეწოდება. ფორს-მაჟორულ მოვლენებს მიეკუთვნება: მიწისძვრები, წყალდიდობები, ქარიშხლები, ხანძრები, ეპიდემიები, საომარი მოქმედებები, გაფიცვები და სამთავრობო ღონისძიებები, რომლებიც ხელს უშლიან ვალდებულებათა შესრულებას. უთანხმოებათა თავიდან ასაცილებლად კონტრაქტებში

მიზანშეწონილია იმ გარემოებათა ჩამოთვლა, რომლებსაც მხარეები ფორს-მაჟორულად თვლიან.

ფორს-მაჟორული მოვლენების პირობებში შეიძლება კონტრაქტის შესრულების შეჩერება მათი მოქმედებისა და შედეგების ლიკვიდაციის ვადის განმავლობაში რაიმე სანქციების გარეშე.

ხშირ შემთხვევაში კონტრაქტში გათვალისწინებულია ფორს-მაჟორული მოვლენებიდან და მათი შედეგებიდან გამომდინარე შესწორებები. მაგალითად, შესრულების ვადის გაგრძელება ან კონტრაქტის ავტომატური შეწყვეტა და ა.შ.

ამჟამად საერთაშორისო ვაჭრობაში ფართოდ გამოიყენება ორსაფეხურიანი ფორს-მაჟორული შესწორებები. მის პირველ სტადიაზე გარკვეული პერიოდით (მაგალითად, 20 დღით) გრძელდება კონტრაქტის შესრულების ვადა. თუ ამ ვადის გასვლისას ფორს-მაჟორული მოვლენები გრძელდება, ყოველ მხარეს უფლება აქვს შეწყვიტოს კონტრაქტი.

ზოგიერთ შემთხვევაში ერთ-ერთი მხარე მოითხოვს კონტრაქტის ვადის გაგრძელებას. ასეთ სიტუაციაში მან მეორე მხარეს უნდა გაუგზავნოს ერთი ან რამდენიმე შეტყობინება. მაგალითად, გამაფრთხილებელი და საბოლოო (ფინალური) შეტყობინებები.

კონტრაქტები ითვალისწინებენ ფორს-მაჟორულ გარემოებაში მყოფ მხარეთა ვალდებულებას დადგენილ ვადაში ამ გარემოების დამადასტურებელი მოწმობის წარდგენის შესახებ, რომელიც გაიცემა სავაჭრო პალატის მიერ. კონტრაქტებში ჩვეულებრივ დათქმულია, რომ თუ მათი შესრულება ფორს-მაჟორული მოვლენების გამო ეკონომიკურად უაზრო ხდება, მაშინ ისინი შეიძლება ანულირებულ იქნეს ურთიერთპრეტენზიების გარეშე.

12. სანქციები. ხშირად კონტრაქტებში გათვალისწინებულია მხარეთა მატერიალური პასუხისმგებლობა ვალდებულებათა შეუსრულებლობაზე ან არასათანადო სახით შესრულებაზე. მატერიალურ პასუხისმგებლობაში შედის ჯარიმების გადახდა, აგრეთვე წაგების ანაზღაურება.

საჯარიმო სანქციები ჩვეულებრივ გამოიყენება გამყიდველთა მიმართ საქონლის მიწოდების ვადების დარღვევის, საქონლის გადატვირთვის შეუტყობინებლობის, არაკომპლექტური მიწოდებების, ტექნიკური დოკუმენტაციის დაგვიანებული წარდგენის, დაბალი ხარისხის საქონლის მიწოდების და ა.შ. გამო. მყიდველები ჩვეულებრივ ჯარიმდებიან საგადასახდელო ვალდებულებათა შეუსრულებლობის გამო.

ამჟამად საერთაშორისო პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება

საჯარიმო სანქციების პროგრესული დარიცხვის სისტემა. ამ შემთხვევაში გათვალისწინებულია ჯარიმების შემდეგი ზომები: პირველი 30 დღის განმავლობაში ყოველ დღეზე 0,05%, შემდეგ 30 დღეზე 0,08%, შემდგომში - ყოველ გადაცილებულ დღეზე 0,12%. საჯარიმო სანქციების ზღვრული სიდიდე უმეტესწილად 8%-ს არ აღემატება.

დაბალი ხარისხის საქონლის მიწოდების შემთხვევაში გათვალისწინებულია ანალოგიური საჯარიმო სანქციების დარიცხვის სისტემა. ჯარიმების დარიცხვა გათვალისწინებულია იმ ვადაზე, რომლის განმავლობაში მყიდველი საქონელს ვერ იყენებდა დანიშნულებისამებრ მასში აღმოჩენილი დეფექტების გამო.

კონტრაქტებში შეიძლება სახელშეკრულებო ვალდებულებათა შეუსრულებლობით გამოწვეული მატერიალური ზარალის ანაზღაურების გათვალისწინება. მატერიალურ ზარალში შედის დანახარჯები, დანაკარგები ან ქონების დაზიანება, აგრეთვე მოსალოდნელი მოგება.

ზოგიერთ კონტრაქტში მხარეები ადგენენ საქონლის მიწოდების ზღვრულ ვადას, რომლის გადაცილების შემთხვევაში მყიდველს ეძლევა კონტრაქტის შესრულებაზე უარის თქმის უფლება. ამასთან, მიმწოდებელი მოვალეა გადაიხადოს ჯარიმა ან აანაზღაუროს მიყენებული ზარალი.

13. დავის საარბიტრაჟო და სასამართლო გარჩევა. კონტრაგენტები ჩვეულებრივ ცდილობენ წარმოქმნილი უთანხმოების მშვიდობიანი გზით მოგვარებას, მაგრამ თუ მხარეებს არ შეუძლიათ უთანხმოების გადაწყვეტა მოლაპარაკების გზით, მისი გარჩევა წარმოებს არბიტრაჟში ან სასამართლოში. ამ მიზნით კონტრაქტებში გათვალისწინებულია უთანხმოების საარბიტრაჟო და სასამართლო გარჩევის წესი. არბიტრაჟის გადაწყვეტილება საბოლოოა და გასაჩივრებას არ ექვემდებარება.

14. კონტრაქტის სხვა პირობები. სხვა პირობები უამრავია. მათ შორის ყველაზე გავრცელებულია: კონტრაქტის დადების, ცვლილებისა და შეწყვეტის წესი; ექსპორტიორთა ვალდებულებები საქონელზე ტექნიკური დოკუმენტაციის მიწოდების დროს; გადასატვირთი ინსტრუქციები და შეტყობინება საქონლის მიწოდების შესახებ; პრეტენზიების წარდგენისა და განხილვის წესი და ვადები; სასარჩელო ვადების გადასულობა და მათი გაანგარიშების წესი; გამოცდის სპეციალური პირობები; შესატანი და გასატანი ლიცენზიების მიღებაზე მხარეთა ვალდებულებები; ბაჟების, გადასახადებისა და მოსაკრებლების გადახდაზე

მხარეთა ვალდებულებები; სამონტაჟო სამუშაოთა შესრულების პირობები; ურთიერთვალდებულებები ტექნიკური მომსახურების ორგანიზაციაზე და სათადარიგო ნაწილებით უზრუნველყოფაზე და სხვა.

VII.4. სანარდო კონტრაქტის თავისებურებანი

სანარდო კონტრაქტის საგანი, როგორც წესი, შემკვეთის ინდივიდუალური მოთხოვნების გათვალისწინებით დამზადებული საქონელია. იგი შეიძლება წარმოდგენილი იყოს გარკვეული სამუშაოს სახით, რომელიც აგრეთვე მოითხოვს შემკვეთის ინდივიდუალური მოთხოვნების გათვალისწინებას. მაგალითად. თუ ერთი მხარე მეორეს მიჰყიდის სერიული წარმოების სარეცხ მანქანას, ამ შემთხვევაში კონტრაგენტთა ურთიერთობანი ფორმდება საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით, მაგრამ თუ ერთი მხარე მეორეს შეუკვეთავს განსაკუთრებული კონსტრუქციის ან დიზაინის სარეცხი მანქანის დამუშავებასა და მის დამზადებას, ეს უკვე სანარდო კონტრაქტის საგანი იქნება.

ხშირ შემთხვევაში სანარდო კონტრაქტის ობიექტია სხვადასხვა სახის საექსპორტო პროექტები, რომელთა განხორციელება მნიშვნელოვან კაპიტალდაბანდებებთანაა დაკავშირებული. ხშირად ისინი განპირობებულია განვითარებადი ქვეყნების მიერ თავის ქვეყანაში ახალი დარგების შექმნის ან ინდუსტრიული ქვეყნებისაგან ტექნოლოგიების მიღების სურვილით. სანარდო კონტრაქტები ჩვეულებრივ იდება სპეციალურ საერთაშორისო ვაჭრობებზე (იხ. IX.5 პარაგრაფი), მაგრამ არსებობს ნარდის მიღების სხვა ხერხებიც. საექსპორტო გარიგებები უცხოეთში ობიექტის მშენებლობაზე ფორმდება სანარდო კონტრაქტებით. შესაბამისად, სანარდო კონტრაქტით მონარდე ჩვეულებრივ კისრულობს სხვადასხვა სახის სამუშაოთა შესრულებას. ეს შეიძლება იყოს: საბიებო და საპროექტო სამუშაოები, მანქანებისა და მოწყობილობის დამზადება ინდივიდუალური შეკვეთებით, სამრეწველო და სხვა ობიექტების მშენებლობა, საკონსულტაციო მომსახურება და ა.შ.

მთელ რიგ შემთხვევებში სანარდო კონტრაქტები საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტებთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, კომპლექტური მოწყობილობის მიწოდების მრავალი კონტრაქტი ითვალისწინებს მშენებლობის პროცესში ან მისი დამთავრების შემდეგ

მონარდეების მიერ მანქანებისა და მოწყობილობის მიწოდებას ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტების საფუძველზე.

სანარდო კონტრაქტში განსაზღვრულ სამუშაოსთან ერთად აუცილებელია მისი შესრულების, აგრეთვე შემკვეთის მიერ მისი მიღების ფორმების მითითება. მაგალითად, იგი შეიძლება ფორმულირებული იყოს შემდეგი სახით: "მონარდე ასრულებს ძიებასა და წარადგენს ანგარიშს მიღებული შედეგების შესახებ" ან "მონარდე დააპროექტებს, ააშენებს და ჩააბარებს ექსპლოატაციისათვის მზა მინის ტარის ქარხანას შეთანხმებული მაჩვენებლების საფუძველზე".

სანარდო კონტრაქტისათვის დამახასიათებელია მთელი რიგი ტიპური თავისებურებანი. ასეთ გარიგებებში ხშირად მონაწილეობენ (შემკვეთის როლში) სამთავრობო დაწესებულებები ან სამთავრობო კორპორაციები, ხოლო მონარდის როლში გამოდიან სხვა ქვეყნის კომპანიები ან ერთობლივი კომპანიები. ამასთან, უმეტესწილად შემკვეთი განვითარებადი ქვეყნის წარმომადგენელია, ხოლო მონარდე - განვითარებულის.

სანარდო კონტრაქტი განიხილება იურიდიული და ეკონომიკური თვალსაზრისით. იურიდიული თვალსაზრისით იგი შეიძლება იყოს: კონტრაქტი სამუშაოთა შესრულების შესახებ, საქონლის მიწოდების შესახებ, მომსახურების განხორციელების შესახებ ან ამ სამივე კონტრაქტის კომბინაცია. ეკონომიკური თვალსაზრისით - კონტრაქტი ერთი ქვეყნიდან მეორეში ტექნოლოგიის გადაცემის შესახებ. უკანასკნელ შემთხვევაში მონარდემ შემკვეთის ქვეყანაში შეიძლება ააშენოს საავადმყოფო, ქარხანა, აეროპორტი და ა.შ. კონტრაქტი შეიძლება ითვალისწინებდეს ობიექტის ჩაბარებას გასაღებით. ამ შემთხვევაში მონარდემ შემკვეთს ნაგებობა უნდა გადასცეს გამოყენებისათვის მზა მდგომარეობაში ან ჩააბაროს იგი ცალკეულ სტადიებად შემკვეთის მიერ ყოველი სტადიის მიღებით.

სანარდო კონტრაქტი ჩვეულებრივ დიდ თანხებთანაა დაკავშირებული, რომელიც შემკვეთს (განსაკუთრებით თუ იგი განვითარებადი ქვეყნის წარმომადგენელია) უმეტესწილად არ გააჩნია ან არ სურს ამ საქმეში საკუთარი სახსრების გამოყენება, ამიტომ მის დაფინანსებაში სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაციები (მსოფლიო ბანკი, განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია, ევროპის საინვესტიციო ბანკი, ევროპის განვითარების ფონდი და ა.შ.) მონაწილეობენ. ზოგიერთ შემთხვევაში ისინი შემკვეთისაგან მოითხოვენ გარკვეული წესების დაცვას. ეს წესები სანარდო კონტრაქტშია ჩართული და ისინი სახელმძღვანელო

სასიათს ატარებენ. გარდა ამისა, სანარდო კონტრაქტები ითვალისწინებენ სხვადასხვა სახის საკონტრაქტო გარანტიებს, რომელთა რიცხვში შედის: სატენდერო გარანტია, სანარდო სამუშაოთა შესრულების გარანტია, გადასახდელის დაბრუნების გარანტია.

სანარდო კონტრაქტის მნიშვნელოვანი თავისებურებაა მისი შესრულების ხანგრძლივი ვადები, რაც ეკონომიკური სიტუაციის ცვლილებებთანაა დაკავშირებული. აღნიშნულის გამო, მასში აუცილებელია სპეციალური პირობების გათვალისწინება, რომლებიც. ჩვეულებრივ სავალუტო და ფორს-მაჟორული შესწორებებით გამოისატება.

სანარდო კონტრაქტის თავისებურება აგრეთვე გამოიხატება შემკვეთისათვის შესრულებული სამუშაოს გადაცემის მომენტამდე მონარდის სრულ პასუხისმგებლობაში. მონარდე ერთადერთი პასუხისმგებლის როლში გამოდის იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც მის ნაცვლად სამუშაოებს სხვა სუბმონარდეები ან სუბმიმწოდებლები ასრულებენ.

სანარდო კონტრაქტში ფიქსირდება სამუშაოთა შესრულების ეტაპობრივი ვადები, აგრეთვე აღინიშნება სამუშაოთა მსვლელობაზე შემკვეთის კონტროლისა და მისი ცალკეული ეტაპების მიღების უფლება. მაგალითად, თუ მონარდე აწარმოებს ქარხნის მშენებლობას საკუთარი პროექტის საფუძველზე და გასაღების ჩაბარებით, იგი მოვალეა დადგენილ ვადებში დაამუშაოს მისი ტექნიკური პროექტი, შეათანხმოს იგი შემკვეთთან, დადგენილ ვადებში ააშენოს შენობა, დაამონტაჟოს მოწყობილობა, ჩაატაროს მისი გამოცდა და შემკვეთს ექსპლუატაციისათვის მზა სახით ჩააბაროს ქარხანა. თავის მხრივ, შემკვეთი მოკალეა მიიღოს შესრულებული სამუშაოები და აანაზღაუროს ისინი.

გარკვეული თავისებურებებია დამახასიათებელი სანარდო კონტრაქტის ფასებისათვის. სანარდო კონტრაქტის ხანგრძლივი ვადების გამო, აქ ხშირად გამოიყენება მცოცავი ფასები. რთულ კონტრაქტებში, რომლებშიც მონარდე კისრულობს სხვადასხვა სახის სამუშაოთა დიდი მოცულობის შესრულებას, ცალკეული სახის სამუშაოთა შესაფასებლად გამოიყენება ერთჯერადი ფასები. სანარდო კონტრაქტებში ფართოდაა გავრცელებული "დანახარჯები პლუს" სისტემის ფასები. სამუშაოთა მთელი კომპლექსის, მოწყობილობათა კომპლექტების, სხვადასხვა სახის საქონლის ფასს გლობალური ფასი ეწოდება.

სანარდო კონტრაქტების გასაფორმებლად გამოიყენება ორი მეთოდი: ვაჭრობების საფუძველზე და წინასწარი ვაჭრობების გარეშე. უპირატესობა

ჩვეულებრივ პირველს ენიჭება, ვინაიდან ამ შემთხვევაში უკეთესადაა შესაძლებელი მონარდის შერჩევა და კონტრაქტის ფიქსირებული ფასით გაფორმება. გარდა ამისა, კონკურენტულ ფირმებს კონტრაქტის მიღების თანაბარი შანსი აქვთ და ამის გამო მცირდება მიკერძოებულობის რისკი.

VII.5. არენდის კონტრაქტის თავისებურებანი

არენდა ეწოდება უძრავი ქონების დროებით დაქირავებას სათანადო კონტრაქტის გაფორმებით. პირი, რომელსაც არენდით აქვს აღებული უძრავი ქონება (არენდატორი), მასზე გარკვეულ თანხას იხდის. ეს გადასახდელი დამოკიდებულია სარენტო განაკვეთებზე, რომლებიც მოთხოვნა-მიწოდების საფუძველზე განისაზღვრება. არენდის კონტრაქტის გაფორმებით კონტრაგენტთა შორის მყარდება ქონებრივი ქირაობის ურთიერთობანი. კონტრაქტის საფუძველზე ერთი ქვეყნის არენდაგამცემი მეორე ქვეყნის არენდატორს გადასცემს ქონებას დროებით სარგებლობაში და იღებს შეთანხმებულ ანაზღაურებას. არენდის კონტრაქტები ასახავენ არენდის ოპერაციებთან დაკავშირებულ მხარეთა უფლებებისა და მოვალეობების ფართო დიაპაზონს.

საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოიყენება არენდის შემდეგი სახეები: მოკლევადიანი, რომელსაც რენტინგი ეწოდება, საშუალოვადიანი - ჰაირინგი და გრძელვადიანი - ლიზინგი. აქედან ყველაზე გავრცელებულია ლიზინგი.

რენტინგის კონტრაქტის საგანია სატრანსპორტო საშუალებები, ტურისტული და სხვა ხანმოკლე გამოყენების საქონელი. ეკიპაჟიანი და მძღოლებიანი სატრანსპორტო საშუალებების დროებითი არენდის შესახებ დადებული ხელშეკრულებები ატარებენ "ტაიმ-ჩარტერის" სახელწოდებას, ხოლო უეკიპაჟოსი - "ბერბოუტის" სახელწოდებითაა ცნობილი. რენტინგის კონტრაქტებში ჩვეულებრივ გათვალისწინებულია არენდაგამცემთა ვალდებულებები არენდის საგნების დაზღვევისა და ტექნიკური მომსახურების შესახებ. რენტინგი საერთაშორისო პრაქტიკაში ითითქმის არ გამოიყენება, ამიტომ ასეთი კონტრაქტები იშვიათად იდება.

საშუალოვადიანი (ჰაირინგის) კონტრაქტის საგანს მიეკუთვნება: სატრანსპორტო საშუალებები, სამშენებლო-საგზაო მანქანები, სამონტაჟო მოწყობილობა, სასოფლო-სამეურნეო მანქანები. ამ კონტრაქტებში განისაზღვრება დაზღვევისა და ტექნიკური მომსახურების განმხორციელებელი მხარე. ამ როლში შეიძლება გამოვიდეს როგორც არენდატორი,

ბელი მხარე. ამ როლში შეიძლება გამოვიდეს როგორც არენდატორი, ისე არენდაგამცემი, ამიტომ საკითხის გადაჭრა მოლაპარაკების საფუძველზე ხდება. ჰაირინგის საგნების არენდით გაცემა წარმოებს საექსპლოატაციო პერსონალთან ერთად და მის გარეშე.

გრძელვადიანი არენდის ანუ ლიზინგის კონტრაქტის საგანი ჩვეულებრივ მოწყობილობაა. ამ კონტრაქტის საფუძველზე შეიძლება არენდით გაიცეს მთელი სამრეწველო ობიექტები. ლიზინგის კონტრაქტის საგანი მუდამ მკაცრად ინდივიდუალიზებულია.

ლიზინგის ხანგრძლივი ვადების გამო, არენდაგამცემი გარკვეულ ფინანსურ რისკს განიცდის. თუ ამ რისკზე პასუხისმგებლობას ქონების მფლობელი კისრულობს, იგი თვითონ გამოდის არენდაგამცემის როლში და კონტრაქტი ლიზინგის შესახებ ორმხრივი (არენდაგამცემსა და არენდატორს შორის) შეთანხმებაა. ასეთ ლიზინგს პირდაპირი ლიზინგი ეწოდება. თუ ქონების მფლობელს ფინანსური რისკის აღება არ სურს, მაშინ გარიგებაში მონაწილეობს ბანკი ან სხვა საფინანსო ორგანიზაცია და გარიგება სამმხრივი (შუამავლების მონაწილეობით) ხდება. ამ შემთხვევაში ბანკი ან სხვა საფინანსო ორგანიზაცია (ცნობილი როგორც კრედიტორი) სალიზინგო საგნის მფლობელისაგან (არენდაგამცემისაგან) ნაღდი ფულით ან სხვა სახით ყიდულობს მის საქონელს და არენდატორისათვის (მოვალესათვის) გამოდის არენდაგამცემის როლში.

სალიზინგო ოპერაციის ტიპური სქემის თანახმად, არენდაგამცემი, ერთი მხრივ, არენდატორთან დებს კონტრაქტს არენდის შესახებ და, მეორე მხრივ, მწარმოებელთან დებს საქონლის ყიდვა-გაყიდვის ან სანარდო კონტრაქტს. ამ უკანასკნელის საფუძველზე მწარმოებელი ამზადებს არენდის კონტრაქტის საგანს და გადასცემს მას არენდატორს. სალიზინგო კომპანია მწარმოებელთან ანგარიშს ასწორებს ბანკიდან ან სხვა საფინანსო ორგანიზაციიდან მიღებული კრედიტით, რომლის დასაფარავად იყენებს საარენდო გადასახდელებს. ლიზინგის დროს დაზღვევა, ტექნიკური მომსახურება და რემონტი არენდატორს ეკისრება, ხოლო არენდაგამცემის როლი ფაქტობრივად დაყვანილია საარენდო ოპერაციების დაფინანსებაზე, ამიტომ ასეთ ლიზინგს ფინანსურს უწოდებენ.

კონტრაქტი ფინანსური ლიზინგის შესახებ ორი სახისაა: ჩვეულებრივი, რომლის თანახმად კონტრაქტის მოქმედების ვადის გასვლის შემდეგ არენდაგამცემს უბრუნდება საკუთარი ქონება. მეორე სახის სალიზინგო კონტრაქტი ითვალისწინებს კონტრაქტის საგნის არენდატორის

კუთვნილებაში გადასვლას. ამ სახის კონტრაქტით მომავალში გადასახდელი თანხები ჩართულია ლიზინგის პერიოდულ გადასახდელებში და ხდება კონტრაქტის საგნის გამოსყიდვა. ლიზინგის ორივე სახის კონტრაქტში არენდის გადასახდელები ზოგჯერ შეიცავენ მოწყობილობის ცვეთაზე დაწესებულ საამორტიზაციო ანარიცხებს.

ფინანსური ლიზინგის კონტრაქტში ჩვეულებრივ დათქმულია ვადა, რომლის განმავლობაში არც ერთ მხარეს არ აქვს მისი შეწყვეტის უფლება. გამონაკლისს მიეკუთვნება მიწოდების პირობების, ტექნიკური დონისა და ხარისხისადმი წაყენებული მოთხოვნების, გადახდის ვალდებულებათა უხეში დარღვევა.

ოტავის (1988 წ.) კონვენციის თანახმად, შეთანხმება ფინანსური ლიზინგის შესახებ ორი სახისაა: 1. შეთანხმება მიწოდების შესახებ არენდაგამცემსა და მიმწოდებელს შორის და 2. შეთანხმება ლიზინგის შესახებ არენდაგამცემსა და არენდატორს შორის.

ოტავის კონვენცია ფინანსური ლიზინგის შესახებ მიზნად ისახავს მიწოდებულ მოწყობილობაზე პასუხისმგებლობის გადატანას არენდაგამცემიდან მიმწოდებელზე. არენდაგამცემი გარიგებაში მხოლოდ ფინანსური ინტერესების გამომხატველია, ამიტომ იგი არენდატორის წინაშე არაა პასუხისმგებელი მოწყობილობაზე (თუ კონტრაქტში სხვა პირობა არაა გათვალისწინებული). გამონაკლისს შეადგენს ის შემთხვევა, როდესაც არენდატორი ენდობა არენდაგამცემის გამოცდილებასა და მსჯელობას ან უკანასკნელი მონაწილეობდა მიმწოდებლის შერჩევაში და ამის გამო არენდატორი დაზარალდა. არენდაგამცემი აგრეთვე არაა პასუხისმგებელი მესამე პირის წინაშე მოწყობილობით გამოწვეული სიკვდილის შემთხვევაზე, ჯანმრთელობისათვის მიყენებულ ზიანზე ან ქონების ზარალზე, თუმცა იგი შეიძლება პასუხისმგებელი იყოს როგორც მესაკუთრე.

თუ მოწყობილობა არაა მიწოდებული, ან მიწოდებულია დაგვიანებით, ან არ შეესაბამება მიწოდების კონტრაქტის პირობებს, ლიზინგის კონტრაქტით გათვალისწინებულია მხარეთა შემდეგი უფლებები: 1. არენდატორს შეუძლია უარი თქვას მოწყობილობაზე ან შეწყვიტოს კონტრაქტის მოქმედება; 2. არენდაგამცემს აქვს უფლება გამოასწოროს კონტრაქტის შეუსრულებლობა და მიაწოდოს კონტრაქტის პირობების შესაბამისი მოწყობილობა; 3. არენდატორს აქვს უფლება არ გადაიხადოს პერიოდული გადასახდელები მანამდე, სანამ არენდაგამცემი არ შეცვლის

მოწყობილობას (ან არენდატორი კარგავს მოწყობილობაზე უარის თქმის უფლებას).

აღნიშნული უფლებები ეთანხმება საქონლის ყიდვა-გაყიდვის შესახებ ვენის კონვენციით ჩამოყალიბებულ მყიდველისა და გამყიდველის უფლებებს.

კონტრაქტები ლიზინგის შესახებ ხშირად ითვალისწინებენ არენდაგამცემის ვალდებულებას არენდის ვადის გასვლამდე მანქანების, მოწყობილობის და არენდის სხვა საგნების უფრო სრულყოფილით შეცვლის შესახებ. გარდა ამისა, კონტრაქტები შეიცავენ მრავალ სხვა პირობას, რომლებიც ეხება არენდის საგნების ექსპლოატაციისა და მომსახურების წესებს, არენდატორის ვალდებულებებს არ გაამჟღავნონ ტექნიკური საიდუმლოებანი, აგრეთვე ფორს-მაჟორულ გარემოებებსა და ა.შ. ისინი, ფაქტობრივად, არ განსხვავდებიან საქონლის ყიდვა-გაყიდვის პირობებისაგან.

არენდა მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარების ხელშემწყობი ფაქტორია, ამიტომ განვითარებადი ქვეყნების მთავრობები ხელს უწყობენ მის განვითარებას სალიზინგო კომპანიებისათვის ხელსაყრელი კრედიტების, გადასახადების შემცირების, საამორტიზაციო ანარიცხების ნორმატივების გადიდებისა და სხვა ღონისძიებათა განხორციელების გზით. გრძელვადიანი არენდა სახელმწიფო სტიმულების გამოყენებით ცნობილია "ლივერჯ ლიზინგის" სახელწოდებით.

VII.6. კონტრაქტები შემხვედრი ვაჭრობის შესახებ

ტერმინი "შემხვედრი ვაჭრობა" მოიცავს საექსპორტო გარიგების ორ სახეს ანუ საქონლის ორ ნაკადს, რომელთაგან ერთი მოდის ექსპორტიორის ქვეყნიდან, მეორე - იმპორტიორის ქვეყნიდან. შემხვედრი ვაჭრობის ყველაზე მარტივ ფორმებს მიეკუთვნება: საქონლის გაცვლა-გამოცვლა ანუ ბარტერი და ურთიერთმიწოდებები.

როგორც ცნობილია, ჩვეულებრივი საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებები ყიდვა-გაყიდვის კონცეფციაზეა დაფუძნებული. შესაბამისად, საქონლის გაყიდვა ნიშნავს მის გაცვლას ფულზე, ხოლო შემხვედრი (ყიდვის) ოპერაციის ფულით დაკმაყოფილება ფასის სახელწოდებითაა ცნობილი. ამასთან, ფასის გადახდა შეიძლება საქონლის გადაცემის

შემდეგ, ავანსის სახით ან კრედიტში.

ზოგიერთ შემთხვევაში იმპორტიორებს (განსაკუთრებით განვითარებადი ქვეყნების წარმომადგენლებს) არ გააჩნიათ საქონლის ფასის გადასახდელად საჭირო თანხები. ე.ი. განიცდიან თავისუფალი ვალუტის უკმარისობას ან არ შეუძლიათ კრედიტის მიღება იმპორტის ასანაზღაურებლად. ასეთ სიტუაციაში ექსპორტიორი ქვეყნები თავიანთი საექსპორტო ბაზრების გაფართოების მიზნით, იყენებენ შემხვედრ ვაჭრობას. ასეთი ვაჭრობის მოცულობა უკანასკნელ პერიოდში მნიშვნელოვნად გაიზარდა.

შემხვედრი ვაჭრობა ითვალისწინებს დაზურულ ურთიერთდაბალანსებულ გარიგებებს, ამიტომ იგი ეწინააღმდეგება მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციისა და ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაციის მიერ ალიარებულ ღია ვაჭრობის მრავალმხრივ სისტემას, რომელიც ფულის გამოყენებასა და კონკურენციაზეა დაფუძნებული.

შემხვედრი საგარეო სავაჭრო ოპერაციის დროს პარტნიორთა (კონტრაგენტთა) ძირითადი და შემხვედრი ვალდებულებების დაფიქსირება წარმოებს ერთ დოკუმენტში, რომელიც ფორმდება შეთანხმების ან კონტრაქტის ფორმით. ერთი მხარის მიერ მეორისათვის ბარტერით მიწოდებულ საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემა ხდება კონტრაგენტთა მიერ შეთანხმებულ მომენტში.

შემხვედრი ვაჭრობა, ჩვეულებრივი გარიგებისაგან განსხვავებით, დამატებით რისკებთანაა დაკავშირებული, ვინაიდან საქონლით საკმაოდ გაჯერებულ ბაზრებზე შემხვედრი ვაჭრობის შედეგად მიღებული საქონლის რეალიზაცია რთული საქმეა. ზოგიერთ შემთხვევაში ექსპორტიორს სჭირდება მესამე პირის (მაგალითად, სავაჭრო სახლის) მომსახურება და, შესაბამისად, მისთვის საკომისიოების გადახდა. ასეთ სიტუაციაში დანახარჯები შემხვედრი ვაჭრობის საქონელზე შეიძლება ამონაგებ თანხაზე მეტი იყოს. გარკვეულ სიძნელეებთანაა დაკავშირებული აგრეთვე შემხვედრი ვაჭრობით მიღებული საქონლის ფულად გადაქცევის პროცესი (სავალუტო შეზღუდულობის ან სხვადასხვა ქვეყნებში არსებული სხვა სავაჭრო ბარიერების გამო) და ა.შ.

დამატებითი რისკების თავიდან აცილების მიზნით სავაჭრო სახლთან, ბროკერებთან, ბანკთან ან სხვა საფინანსო-საკრედიტო დაწესებულებებთან იდება ხელშეკრულება ფაქტორინგის შესახებ. (იხ. XI.3

პარაგრაფი).

შემსვლელი ვაჭრობის გარიგებათა რეალიზაციის ფორმები უამრავია. ისინი განსხვავდებიან ქვეყანათა და გარიგებათა სახეების მიხედვით. ასეთი გარიგებების ყველაზე ტიპური სახეა ჩარჩოიანი შეთანხმება (ზოგიერთ შემთხვევაში მას უწოდებენ შეთანხმებას შემსვლელი ვაჭრობის შესახებ), რომლის ფარგლებში ფორმდება ინდივიდუალური გარიგებები. იურიდიული თვალსაზრისით ჩარჩოიანი შეთანხმება მოითხოვს კონტრაქტის გაფორმებას მხარეთა ურთიერთვალდებულებათა განსაზღვრით. შემსვლელი ვაჭრობის დროს მიღებული საქონელი უნდა იყოს სპეციფიცირებული, მითითებული უნდა იყოს მისი ღირებულების გაანგარიშების პირობები (FOB და CIF), დროის გარკვეულ პერიოდში სალდოს დარეგულირების წესი, მესამე პირზე შემსვლელი ვაჭრობის ვალდებულებათა გადაცემის წესი.

ჩარჩოიანი შეთანხმება უნდა შეესაბამებოდეს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტს (თუ ასეთი ფორმა გამოიყენება), ხოლო ფაქტორინგის გამოყენებისას კი ფაქტორი უნდა იყოს ჩარჩოიანი შეთანხმების მხარე.

ჩარჩოიან შეთანხმებაში მიზანშეწონილია ჯარიმების შესახებ დებულების ჩართვა (ექსპორტიორთა მიერ შემსვლელი ვაჭრობის ვალდებულებათა შეუსრულებლობასთან დაკავშირებით), აგრეთვე საჭიროა საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტებისათვის დამახასიათებელი ყველა პირობის გათვალისწინება.

ზოგიერთ შემთხვევაში ჩარჩოიანი შეთანხმების გაფორმება არაა საჭირო. მაგალითად, ქარხნის მშენებლობაზე დადებულ გრძელვადიან სანარდო კონტრაქტში ჩვეულებრივ ძირითად ხელშეკრულებაში გათვალისწინებულია დებულება შემსვლელი ვაჭრობის შესახებ.

შემსვლელი ვაჭრობის ყველაზე გავრცელებული ფორმაა ურთიერთშესყიდვები. ასეთი შეთანხმების დროს გამყიდველი-ექსპორტიორი უცხოელ მყიდველთან აფორმებს კონტრაქტს. ამასთან, თვით გამყიდველი ან სხვა პირი იღებს ვალდებულებას მყიდველის ქვეყანაში წარმოებული ზოგიერთი საქონლის გარკვეული რაოდენობის შესყიდვის შესახებ. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში ურთიერთშესყიდვების დროს საჭიროა ყიდვა-გაყიდვის ორი კონტრაქტის გაფორმება. ერთი ეხება ექსპორტს, მეორე შემსვლელ შესყიდვებს. მხარეთა შეთანხმების საფუძველზე ეს ორი კონტრაქტი შეიძლება იყოს ერთნაირი ღირებულების ან შემსვლელმა შესყიდვამ შეიძლება ექსპორტის გარკვეული ნაწილი შეადგინოს.

უკანასკნელ შემთხვევაში უცხოელმა მყიდველმა სხვაობა უნდა აანაზღაუროს ნაღდი ფულით ან დამატებითი საქონლის მიწოდებით.

შემსვედრი შესყიდვა შეიძლება განხორციელდეს ორ ვარიანტად. პირველ შემთხვევაში ჩარჩოიანი შეთანხმება განსაზღვრავს შემსვედრი შესყიდვის ვალდებულებებს, ამიტომ მის ფარგლებს გარეთ ყიდვა-გაყიდვის ორივე კონტრაქტი დამოუკიდებელი ხასიათისაა. მეორე შემთხვევაში კი კონტრაქტი შემსვედრი შესყიდვის შესახებ შეიძლება დაიდოს მხოლოდ საექსპორტო კონტრაქტის დადების შემთხვევაში. ე.ი. ეს უკანასკნელი გამყიდველი-ექსპორტიორისათვის შემსვედრი შესყიდვის კონტრაქტის გაფორმების აუცილებელი პირობაა. საერთაშორისო პრაქტიკაში უპირატესობას პირველ ვარიანტს ანიჭებენ.

გამყიდველი-ექსპორტიორი შესყიდულ საქონელს იშვიათად იყენებს საკუთარი საჭიროებისათვის, ამიტომ ჩვეულებრივ იგი ცდილობს საქონლის ფულად გადაქცევას. ეს გარკვეულ პრობლემებთანაა დაკავშირებული, განსაკუთრებით კი მაშინ, როდესაც ამ საქონლისათვის ბაზარი არ არსებობს და გამყიდველი იძულებულია მიმართოს მესამე პირს (მაგალითად, სავაჭრო სახლს). ასეთ სიტუაციაში იურიდიული თვალსაზრისით დიდი მნიშვნელობა აქვს შემსვედრი ვაჭრობის დროს გამყიდველის დადგენის საკითხს. მაგალითად, A ექსპორტიორმა შეიძლება დადოს უცხოელ B იმპორტიორთან ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი, ხოლო B იმპორტიორმა ექსპორტიორის ქვეყანაში საქონელი მიჰყიდოს C სავაჭრო სახლს. ამ შემთხვევაში C სავაჭრო სახლი შემსვედრ გარიგებაში გამოდის პრინციპალის როლში. გამორიცხული არ არის, რომ B იმპორტიორი აგრეთვე C. სავაჭრო სახლს სთხოვს A აგენტის როლის შესრულებას. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში კონტრაქტი შემსვედრ მიწოდებაზე იდება B-სა და A-ს შორის.

მართალია, ურთიერთშესყიდვები ერთმანეთზე არაა დამოკიდებული, მაგრამ ზოგიერთ შემთხვევაში ექსპორტიორი მოითხოვს შემსვედრი შესყიდვის საქონლის თავის საქონელზე უფრო ადრე გადატვირთვას, ხოლო უცხოელ იმპორტიორს არ სურს თავისი საქონლის გადატვირთვა ამ საქონლის ღირებულების ანაზღაურებაზე გარანტიის მიღებამდე. ამ პრობლემის გადაჭრა შესაძლებელია ბანკში სპეციალური ანგარიშის გახსნით. მოცემულ სიტუაციაში ბანკი კისრულობს ფულის გადახდას გარკვეული პირობების შესრულების შემთხვევაში. მაგალითად, შემსვედრი გარიგების საქონლის გადატვირთვის შესახებ შეტყობინების მიღების შემდეგ

შემხვედრი ვაჭრობის ერთ-ერთი სახეა ბარტერი ანუ საქონელგაცვლა (საქონლის საქონელზე ან მომსახურებაზე გაცვლა). ზოგიერთ შემთხვევაში ამ ტერმინს იყენებენ ყველა სახის შემხვედრი ვაჭრობის აღსანიშნავად, რაც არასწორია და, შესაბამისად, ვერ ასახავს დადებული კონტრაქტების სამართლებრივ მხარეს.

ზოგიერთ შემთხვევაში ბარტერულ შეთანხმებას საკომპენსაციო ხელშეკრულებას უწოდებენ. ამის მიზეზია ერთი მხარის მიერ საქონლის მიწოდება მეორისაგან მიღებული საქონლის საკომპენსაციოდ.

ბარტერი ორი სახისაა: ნამდვილი და შეფასებით. ნამდვილი ბარტერის დროს საქონლის ღირებულება როლს არ თამაშობს. მაგალითად, ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე წიგნი შეიძლება გაიცვალოს მაგნიტოფონზე, ველოსიპედი მოტოციკლზე და ა.შ. ბარტერი შეფასებით ითვალისწინებს საქონლის ღირებულების განსაზღვრას გაცვლის ეკვივალენტურობის უზრუნველყოფის, აგრეთვე დაზღვევისა და ჯარიმების თანხის განსაზღვრის მიზნით. კომერციულ გარიგებებში გამოიყენება ბარტერი შეფასებით. ე.ი. ბარტერული კონტრაქტები ითვალისწინებენ უვალუტო, მაგრამ საქონლის შეფასებულ გაცვლას.

ბარტერული კონტრაქტების შესრულებისას შეიძლება წარმოიშვას ორი სახის პრობლემა. პირველი დაკავშირებულია მიღებული საქონლის განკარგვასთან, ე.ი. მისი რეალიზაციის სირთულეებთან, რაც შემხვედრი ყიდვა-გაყიდვის ანალოგიურია. მეორე პრობლემა წარმოიქმნება გადასახდელების სალდოს დარეგულირების დროს. ჩვეულებრივ სალდო წარმოიქმნება ერთ-ერთი მხარის სასარგებლოდ, ამიტომ აუცილებელია მისი დაბალანსება. საერთაშორისო პრაქტიკაში მოცემული პრობლემის გადასაწყვეტად იხსნება ანგარიში ურთიერთანგარიშსწორებისათვის. ბარტერული ხელშეკრულებით გათვალისწინებული გასაცვლელი საქონლის ღირებულება აისახება ამ ანგარიშზე და გარიგების დამთავრებისას მოვალე მხარე სალდოს აანაზღაურებს ნაღდი ფულით ან საქონლის მიწოდებით.

სასარგებლო წიაღისეულის დამუშავებასთან, ნავთობმოპოვებასთან დაკავშირებულ გარიგებებში ხშირად გამოიყენება შეთანხმებები უკუშესყიდვების შესახებ. ასეთი შეთანხმებები დამახასიათებელია აგრეთვე მსხვილი საექსპორტო გარიგებებისათვის. შეთანხმება უკუშესყიდვის შესახებ ითვალისწინებს შესრულებული სამუშაოების მთლიან ან ნაწილობრივ ანაზღაურებას აშენებული საწარმოს მიერ გამოშვებული პროდუქციით. უკუშესყიდვის პირობები ჩვეულებრივ ძირითად კონტრაქტშია

გათვალისწინებული.

ხშირ შემთხვევაში უკუშესყიდვის დებულებაში ითვალისწინებენ შესწორებას ყველაზე ხელსაყრელი კლიენტის შესახებ. ამ შესწორების თანახმად, შემკვეთი (პროდუქციის გამყიდველი) მონარდეს (მყიდველს) აძლევს ყველაზე ხელსაყრელ ფასს, ეი. სხვა კლიენტებისათვის ანალოგიურ პირობებში დადგენილ ფასთან შედარებით უფრო ნაკლებ ფასს.

მაღალი ტექნოლოგიების პროდუქციის გაყიდვის გარიგებებში გამოიყენება საკომპენსაციო შეთანხმებები, რომლებიც ძირითადი გარიგების შემადგენელი ნაწილია. საკომპენსაციო გარიგება შემხვედრი ვაჭრობის ისეთი გარიგებაა, რომლის დროსაც საქონლის ექსპორტიორი კისრულობს საქონლის ჩამონათვალში იმპორტიორის ან სხვა ქვეყანაში წარმოებული ნედლეულის, კომპონენტების ან ნახევარფაბრიკატების ჩართვას ამ ქვეყანაში დათქმული მომსახურების შესასრულებლად. ზოგიერთ შემთხვევაში ექსპორტიორი მოითხოვს იმპორტიორის ქვეყანაში საწარმოს გახსნას ან მოწყობას ძირითადი პროდუქციის კომპონენტების წარმოების ან მისი აწყობის განხორციელების მიზნით. საკომპენსაციო შეთანხმებები სხვადასხვა სახისაა. მაგალითად, იგი შეიძლება ითვალისწინებდეს ტექნოლოგიების გადაცემას, პერსონალის სწავლებას, სამეცნიერო კვლევას, ერთობლივ საწარმოებს, მარკეტინგულ საქმიანობას და ა.შ.

რეზიუმე

1. საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილე ქვეყნები სავაჭრო გაცვლისა და თვით ამ მოქმედების უზრუნველყოფის მიზნით ახორციელებენ სხვადასხვა სახის საგარეო სავაჭრო ოპერაციების: ექსპორტს, იმპორტს, რეექსპორტსა და რეიმპორტს.
2. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგება საქონლისა და მომსახურების ექსპორტიორთა (იმპორტიორთა) და იმპორტიორთა (ექსპორტიორთა) შორის სამართლებრივი სავაჭრო ურთიერთობების დამყარებაზე მიმართული მოქმედებაა, რომელიც ჩვეულებრივ წერილობითი ხელშეკრულების (კონტრაქტის) სახით ფორმდება. კონტრაქტში აისახება საქონლის ან მომსახურების ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული ყველა მომენტი. მხარეთა მიერ მიღწეული შეთანხმების შემდეგ

საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოიყენება ტიპური და ინდივიდუალური კონტრაქტები. ტიპური კონტრაქტები ადგილებენ გარიგების დადებისა და შესრულების პროცესს.

3. კონტრაქტის საგნის შესაბამისად გარიგებები სამ კატეგორიად იყოფა: ნივთობრივ-მატერიალური ფორმის საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები; მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები და შემოქმედებითი საქმიანობის შედეგების ყიდვა-გაყიდვის გარიგებები.
4. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის სამართლებრივი რეგულირება ხორციელდება გაეროს მიერ მიღებული კონვენციით "საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ", რომელშიც ასახულია კონტრაქტების დადებისა და მათი შესრულების პირობები მხარეთა უფლებებისა და მოვალეობების განსაზღვრის საფუძველზე.
5. გარკვეული სახის მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის გარიგებათა გასაფორმებლად გამოიყენება სანარდო კონტრაქტი, რომლის საგანია შემკვეთის ინდივიდუალური მოთხოვნების გათვალისწინებით დამზადებული საქონელი ან შესრულებული სამუშაო. ხშირ შემთხვევაში, საკონტრაქტო საქონლის სპეციფიკურობის გამო, სანარდო კონტრაქტები საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტებთანაა დაკავშირებული.
6. ქონებრივი ქირაობის ურთიერთობათა დასამყარებლად გამოიყენება კონტრაქტები არენდის შესახებ. ისინი შეიძლება იყოს: მოკლევადიანი (რენტინგი), საშუალოვადიანი (ჰაირინგი) და გრძელვადიანი (ლიზინგი). საერთაშორისო პრაქტიკაში არენდის ყველაზე გავრცელებული სახეა ლიზინგი. კონტრაქტები ლიზინგის შესახებ ორმხრივი (არენდაგამცემსა და არენდატორს შორის) ან სამმხრივი (ამ შემთხვევაში გარიგებაში მონაწილეობს ბანკი ან სხვა საფინანსო ორგანიზაცია) შეთანხმებაა. არენდაგამცემის როლის საარენდო ოპერაციების დაფინანსებაზე დაყვანის შემთხვევაში ადგილი აქვს ფინანსურ ლიზინგს.
7. უკანასკნელ პერიოდში მნიშვნელოვნად გაიზარდა შემხვედრი ვაჭრობის მოცულობა. შემხვედრი ვაჭრობა ითვალისწინებს დახურულ, ურთიერთდაბალანსებულ გარიგებებს. იგი მოიცავს საქონლის ორ ნაკადს: ერთი მათგანი მოდის ექსპორტიორის ქვეყნიდან, მეორე იმპორტიორის ქვეყნიდან. შემხვედრი ვაჭრობის ძირითადი ფორმებია: ბარტერი, ურთიერთშესყიდვები და უკუშესყიდვები. შემხვედრი ვაჭრობა განსაკუთრებით მოხერხებულია განვითარებადი ქვეყნებისათვის, რომლებიც თავისუფალი ვალუტის უკმარისობას განიცდიან.

რომლებიც თავისუფალი ვალუტის უკმარისობას განიცდიან.

საკონტროლო საკითხები

1. საგარეო სავაჭრო ოპერაციის ცნება და სახეები;
2. კონტრაქტი როგორც საერთაშორისო სავაჭრო გარიგების საფუძველი;
3. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებების კლასიფიკაცია კონტრაქტის საგნის შესაბამისად;
4. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებებში გამოყენებული დოკუმენტები;
5. სავაჭრო ტერმინების სტანდარტიზაციის ძირითადი მიმართულებები;
6. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის სამართლებრივი რეგულირება;
7. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის გაფორმების-წინა სამუშაოები;
8. ოფერტის დანიშნულება და სახეები;
9. აქცეპტი და მისი შეტყობინების წესი;
10. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის სტრუქტურა და შინაარსი;
11. სანარდო კონტრაქტის თავისებურებანი;
12. არენდა და მისი სახეები;
13. არენდის კონტრაქტის თავისებურებანი;
14. ფინანსური ლიზინგი და ლივერეჯ ლიზინგი;
15. შემხვედრი ვაჭრობის მნიშვნელობა და თავისებურებანი;
16. შემხვედრი ვაჭრობის გარიგება ჩარჩოიანი შეთანხმების საფუძველზე;
17. ურთიერთშესყიდვები როგორც შემხვედრი ვაჭრობის ფორმა;
18. ბარტერი და მისი სახეები;
19. შეთანხმებები უკუშესყიდვების შესახებ;
20. საკომპენსაციო შეთანხმებები.

VIII თავი. საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვები

VIII.1. საერთაშორისო გადაზიდვების მნიშვნელობა

მსოფლიო ბაზარზე საქონლის გატანა მოითხოვს მისი ტრანსპორტირების (საერთაშორისო გადაზიდვების) ორგანიზაციას. საქონლის ტრანსპორტირება საქონელმიმოქცევის პროცესის ორგანული ნაწილია. საერთაშორისო გადაზიდვების მიზანია ერთი ქვეყნიდან მეორეში საქონლის ტრანსპორტირება და მიმოქცევაში მისი ყოფნისა და ხარჯების მინიმუმამდე დაყვანა.

საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოების შედეგად იზრდება საქონლის მასის ნაკადები ქვეყნებს, რეგიონებსა და კონტინენტებს შორის. 80-იანი წლების ბოლოსათვის მათი მოცულობა წელიწადში 3,5-4,0 მლრდ ტ შეადგენდა. შესაბამისად, ასეთ სიტუაციაში დიდია საქონლის ტრანსპორტირებაზე გაწეული ხარჯები და მათ შემცირებას უდიდესი ეკონომიკური მნიშვნელობა აქვს.

უკანასკნელ წლებში მნიშვნელოვნად დაჩქარდა ტრანსპორტირების პროცესი და შემცირდა მისი ღირებულება. განსაკუთრებით ეს ეხება საზღვაო ტრანსპორტს, რომლის მწარმოებლურობა არნახულად გაიზარდა გემების გიგანტური ზომებისა და დატვირთვა-გადმოტვირთვის ახალი ტექნოლოგიების (კონტეინერების) გამოყენების გამო. აღნიშნულის შედეგად დღევანდელ პირობებში ევროპასა და აშშ-ს შორის 1000 კმ-ზე 1 ტ ნავთობი გადაიზიდება საფოსტო მარკის ფასით, ხოლო ბრაზილიიდან ევროპაში 1 ტ მადნის გადაზიდვის ფასი ეკვივალენტურია ევროპის რომელიმე ორი მსხვილი ქალაქის ვაგზლებს შორის ტაქსით მგზავრობის ღირებულებისა. დაფასოების პროცესების ახალი მეთოდების დანერგვით შესაძლებელი გახდა მსოფლიოს ერთი უკიდურესი წერტილიდან მეორეში მალფუჭებადი პროდუქტების გადატანა. საერთაშორისო გადაზიდვებში საჰაერო ტრანსპორტის, როგორც გადაადგილების ჩვეულებრივ საშუალებად, გამოყენება კიდევ უფრო ხელს უწყობს საქონელმიმოქცევის პროცესის დაჩქარებას.

საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვებში გამოიყენება ყველა სახის ტრანსპორტი: წყლის (საზღვაო და სამდინარო), რკინიგზის,

საავტომობილო, საჰაერო და მილსადენების სისტემები. ეს უკანასკნელი გამოიყენება გაზითა და ნავთობით ვაჭრობაში.

უკანასკნელ პერიოდში კონტინენტთაშორის გადაზიდვებში ფართო გამოყენებას პოულობს საჰაერო ტრანსპორტი. ეს ტენდენცია აიხსნება საჰაერო გადაზიდვების ღირებულების შემცირებით. ზღვებითა და ოკეანეებით დაცილებულ ქვეყანათა შორის ვაჭრობაში შეუცვლელია საზღვაო ტრანსპორტი, რომელზედაც მოდის საერთაშორისო ვაჭრობის საერთო მოცულობის 60%-ზე მეტი. ტრანსპორტის დანარჩენი სახეები ძირითადად გამოიყენება შიგაკონტინენტურ ვაჭრობაში, აგრეთვე საექსპორტო და საიმპორტო ტვირთების გამყიდველი და მყიდველი ქვეყნების ტერიტორიებზე გადასაზიდად.

საერთაშორისო გადაზიდვები ჩვეულებრივ ხორციელდება სხვადასხვა ქვეყნის გადამზიდავების მიერ ცალკეულ სახელმწიფოთა და კომპანიათა კუთვნილებაში მყოფი სატრანსპორტო სისტემების გამოყენებით. სატრანსპორტო სისტემებს მიეკუთვნება: მოძრავი შემადგენლობა (გემები, თვითმფრინავები, ვაგონები, ავტომობილები), სატრანსპორტო ქსელი (რკინიგზის, საავტომობილო, სამდინარო, საჰაერო) და სატრანსპორტო კვანძები (საზღვაო და სამდინარო პორტები, აეროპორტები, რკინიგზის და ავტოსადგურები, სატვირთო და სამგზავრო ტერმინალები).

ერთი სახის ტრანსპორტით განხორციელებულ საერთაშორისო გადაზიდვებს პირდაპირი საერთაშორისო მიმოსვლა ეწოდება, ხოლო ორი ან მეტი სახის ტრანსპორტის გამოყენებისას - შერეული ან კომბინირებული მიმოსვლა. თუ შერეული გადაზიდვები გაფორმებულია ერთი (გამჭოლი) სატრანსპორტო დოკუმენტით, მას პირდაპირი შერეული მიმოსვლა ეწოდება.

"სატრანსპორტო ოპერაციის" ცნება ვიწრო და ფართო გაგებით იხმარება. ვიწრო გაგებით მასში იგულისხმება ტვირთების გადაზიდვა წარმოების ადგილიდან გამყიდველი სახელმწიფოს სასაზღვრო პუნქტამდე (პორტამდე), შემდეგ საერთაშორისო სატრანზიტო გადაზიდვა გამყიდველი ქვეყნის სასაზღვრო პუნქტიდან (პორტიდან) მყიდველი ქვეყნის (თუ პარტნიორ ქვეყნებს საერთო სახმელეთო საზღვარი არ გააჩნიათ) სასაზღვრო პუნქტამდე (პორტამდე) და მყიდველი ქვეყნის სასაზღვრო პუნქტიდან (პორტიდან) საქონლის ქვეყნისშიგა გამოყენების ადგილამდე მიტანა. სატრანსპორტო ოპერაცია ითვლება საერთაშორისოდ, თუ ტვირთების მოძრაობა ხორციელდება გამყიდველი და მყიდველი

ქვეყნებისათვის უცხო ტერიტორიაზე. ამ შემთხვევაში ტვირთების გამგზავნი და მიმღები მხარეების ერთმანეთთან და გადამზიდავებთან დამყარებული სამართლებრივი ურთიერთობანი საერთაშორისო ხასიათს ატარებენ.

სატრანსპორტო ოპერაციები ხორციელდება ტვირთის მფლობელთა და შესაბამისი სახის საერთო სარგებლობის ტრანსპორტის მფლობელთა შორის დადებული ხელშეკრულების საფუძველზე. საერთო სარგებლობის ტრანსპორტს მიეკუთვნება სატრანსპორტო ორგანიზაციების კუთვნილი გადამზიდავი საშუალებები და მუდმივი მოწყობილობა. სატრანსპორტო ორგანიზაციები სატრანსპორტო საშუალებებს ხელშეკრულების საფუძველზე აძლევენ ტვირთმზიდავებს, რომლებიც ახორციელებენ სატრანსპორტო ოპერაციებს. ამ ოპერაციების განხორციელებისას გადამზიდავები ტვირთმფლობელებს უწევენ სხვადასხვა სახის სატრანსპორტო მომსახურებას, რომელიც, თავის მხრივ, საერთაშორისო ვაჭრობის სპეციფიკური საქონელია. საერთაშორისო სატრანსპორტო მომსახურების ყიდვა-გაყიდვა წარმოებს საერთაშორისო სატრანსპორტო ბაზრებზე. ამ მომსახურების ფასები და გადაზიდვის სხვა პირობები განისაზღვრება დაინტერესებულ პირთა ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე ან გადამზიდავთა მიერ.

საერთაშორისო სატრანსპორტო ოპერაციებში შედის აგრეთვე სხვადასხვა სახელმწიფოთა მიმოსვლის გზებზე მგზავრთა გადაყვანა. ამ მომსახურების ყიდვა-გაყიდვა ხორციელდება შესაბამის სატრანსპორტო ბაზრებზე. მგზავრთა გადაყვანაში მნიშვნელოვანია ტურისტული სააგენტოებისა და სხვა მსგავსი მსხვილი ორგანიზაციების როლი, ვინაიდან მათ უშუალო კავშირები აქვთ სხვადასხვა სახის ტრანსპორტის მფლობელებთან. შესაბამისად, საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილე ქვეყნები სატრანსპორტო მომსახურების ყიდვა-გაყიდვის პროცესში ახორციელებენ მის ექსპორტსა და იმპორტს.

საერთაშორისო სატრანსპორტო ოპერაციის ფართო ცნება, გადაზიდვების ოპერაციების გარდა, გულისხმობს აგრეთვე სხვა თანამდე (დამხმარე) ოპერაციების შესრულებას. მაგალითად, საქონლის გამყიდველის საწყობიდან უახლოეს სატვირთო ტერმინალამდე ტვირთების გადატანას, მათ ჩატვირთვას სატრანსპორტო საშუალებებში, გადაზიდვის დოკუმენტების გაფორმებას და ა.შ. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთაშორისო გადაზიდვებში, ტვირთმფლობელთა და გადამზიდავთა

გარდა, მონაწილეობენ სხვა საწარმოები და ორგანიზაციები, აგრეთვე საზღვაო და სამდინარო პორტების, აეროპორტების, რკინიგზის და ავტოსადგურების, სატვირთო ტერმინალების (სტივიდორების) ოპერატორები.

თანამდე სატრანსპორტო ოპერაციებთან დაკავშირებული დანახარჯები მიეკუთვნება ტვირთმფლობელთა სატრანსპორტო ხარჯებს. შესაბამისად, ისინი შედის საქონლის თვითღირებულებაში და მათი ანაზღაურება მომხმარებელთა მიერ ხდება.

საერთაშორისო გადაზიდვების პროცესში მრავალჯერ (საშუალოდ 7-10-ჯერ) ხდება ტვირთების გადაცემა გადამზიდავებისაგან სტივიდორებზე, შემდეგ პირიქით (სტივიდორებისაგან გადამზიდავებზე) და ა.შ. ამასთან ერთად იცვლებიან თვით ტვირთებზე პასუხისმგებელი სუბიექტები. ასეთ სიტუაციაში დიდი მნიშვნელობა აქვს ტვირთმფლობელთა კომერციული ინტერესების დაცვას. ტვირთების დაზიანების ან დაკარგვის შემთხვევაში მათ ზუსტად უნდა იცოდნენ, თუ ვის წაუყენონ პრეტენზია.

საერთაშორისო ვაჭრობა მოიცავს სხვადასხვა ქვეყნებსა და კონტინენტებს, რის შედეგად გართულებულია ტვირთმფლობელთა ძიერ მსოფლიოს სხვადასხვა წერტილებში საკუთარი წარმომადგენლობის ორგანიზაცია. შესაბამისად, ასეთ სიტუაციაში მიზანშეწონილია შუამავლების გამოყენება. სატვირთო ოპერაციებში შუამავლობაზე დასპეციალებული პირები სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა სახელით არიან ცნობილნი: ექსპედიტორები, საფრახტო აგენტები, ბროკერები და ა.შ. შუამავალთა და ტვირთმფლობელთა შორის წინასწარი შეთანხმების საფუძველზე განისაზღვრება შესასრულებელი ფუნქციები. შუამავალთა ფართოდ გავრცელებულ ფუნქციებს მიეკუთვნება: ტვირთების დატვირთვისა და შენახვის სამუშაოთა ორგანიზაცია, სატვირთო დოკუმენტების გაფორმება, ტვირთმფლობელთა სახელითა და მინდობილობით ხელშეკრულებათა დადება, გადამზიდავებთან ანგარიშსწორება, არბიტრაჟებში წარმომადგენლობა და ა.შ.

ამჟამად საერთაშორისო პრაქტიკაში ფართოდაა გავრცელებული საშუამავლო ორგანიზაციები, რომელთა ქსელი მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანას მოიცავს. ტვირთმფლობელებს შეუძლიათ ხელშეკრულების დადება, როგორც მათთვის საჭირო ქვეყანაში განლაგებულ საშუამავლო ორგანიზაციებთან, ისე ერთ გენერალურ ექსპედიტორთან. ეს უკანასკნელი ახორციელებს ტვირთმფლობელისათვის საჭირო გადაზიდვების ორგანიზაციას, მისი სახელით დებს ხელშეკრულებებს ტვირთგადამზიდავებთან

და, საერთოდ, მას ეკისრება სატრანსპორტო ოპერაციების წარმოება.

VIII.2. საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობები

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია სატრანსპორტო საკითხებს, მაგრამ ამ ხელშეკრულებით ჩვეულებრივ განისაზღვრება მხარეთა მოვალეობანი საქონელმოძრაობის სხვადასხვა ეტაპზე (მიმწოდებლის საწყობიდან მიმღების საწყობამდე), აგრეთვე მყიდველსა და გამყიდველს შორის სატრანსპორტო და სხვა თანამდე ხარჯების განაწილების წესი, რისკის გადაცემის პირობები და პასუხისმგებლობა გადაზიდვის დროს შემთხვევითი განადგურების ან დაზიანების შემთხვევაში. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი არეგულირებს მყიდველთა და გამყიდველთა ურთიერთობებს, მაგრამ არ ასახავს მათ ურთიერთობებს გადამზიდავებთან. ეს უკანასკნელი ასახვას პოულობს გადაზიდვის ხელშეკრულებაში.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ტრანსპორტის ფაქტორის გათვალისწინების მიზნით, საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ შემუშავებულია საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობები, რომელთა ახსნა-განმარტების უკანასკნელი რედაქცია მოცემულია კრებულში "INCOTERMS - 1990". ამ საერთაშორისო წესებით ხელმძღვანელობს ყველა ქვეყნის კომერსანტი ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების დადების დროს.

"INCOTERMS - 1990"-ში სავაჭრო ტერმინების განმარტებები ფაქტობრივად 1980 წლის რედაქციის ანალოგიურია, მაგრამ რამდენადმე შეიცვალა მათი ფორმულირება. მასში შედის იგივე ტერმინები ორი გამონაკლისის გარდა "INCOTERMS - 1990"-ში ამოღებულია "ფრანკო-ვაგონი" (FOR/FOT), ვინაიდან იგულისხმება, რომ "ფრანკო-გადამზიდავი" მას გულისხმობს და დაემატა პირობა "მიწოდება ანაზღაურებულია უბაჟოდ" (delivered duty unpaid - DDU).

"INCOTERMS - 1990"-ში საბაზისო პირობები წარმოდგენილია სქემატურად ცხრილებში, რის შედეგად გაადვილებულია მათი აღქმა. ამასთან, ისინი განლაგებულია ჯგუფების მიხედვით. პირველ რიგში მოცემულია ის პირობები, რომლებიც ითვალისწინებენ გამყიდველის მინიმალურ დანახარჯებსა და ვალდებულებებს, ბოლოს კი - გამყიდველის მაქსიმალურ დანახარჯებსა და ვალდებულებებს. საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში როგორც მყიდველისათვის, ისე გამყიდველისათვის

მაქსიმალურად არახელსაყრელი პირობები ნაკლებად გამოიყენება.

საეროაშორისო ვაჭრობაში გამოყენებული საბაზისო პირობების ძირითად ტიპებს მიეკუთვნება: "ფრანკო-საწარმო", "თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ", "თავისუფალია გემის ბორტზე", "ღირებულება და ფრახტი", "ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი", "მიწოდება ფრანკო-გემი", "მიწოდება ფრანკო-მისადგომი", "მიწოდება ფრანკო-საზღვარი", "მიწოდება ბაჟის გადახდით", "მიწოდება ანაზღაურებულია უბაჟოდ", "ფრანკო-გადამზიდავი", "ფრახტი გადახდილია ...მდე", "ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია მდე".

"ფრანკო-საწარმო" პირობა ითვალისწინებს, რომ გამყიდველმა უცხოელ მყიდველს ან მის აგენტს საქონელი უნდა გადაიცეს საწარმოს (ფაბრიკის, ქარხნის და ა.შ.) საწყობში. თუ კონტრაქტში არაა მითითებული, გამყიდველი ვალდებული არაა საქონლის სატრანსპორტო საშუალებებში ჩატვირთვის უზრუნველყოფაზე. ეს პირობა უპირატესობას აძლევს გამყიდველს, ვინაიდან ამ შემთხვევაში იგი საექსპორტო გარიგებას ახორციელებს შიგა ბაზარზე საქონლის ჩვეულებრივი გაყიდვის მსგავსად. ამასთან, გამყიდველის საწყობიდან საქონლის დანიშნულების პუნქტამდე მიწოდებასთან დაკავშირებულ ხარჯებსა და რისკს მყიდველი ეწევა. მყიდველი მოვალეა მიიღოს საქონელი მითითებულ ადგილსა და დროს კონტრაქტში მითითებული ფასის გადახდით.

გამყიდველს საქონელზე პასუხისმგებლობა ეკისრება კონტრაქტით გათვალისწინებული ვადის განმავლობაში მყიდველის განკარგულებაში მის გადაცემამდე მხოლოდ იმ პირობით, რომ იგი სათანადო სახითაა ინდივიდუალიზებული. ე.ი. საქონელი, როგორც ხელშეკრულების საგანი, ნამდვილადაა განცალკევებული ან სხვა სახით აღნიშნული.

"ფრანკო-საწარმოს" პირობით საქონლის მიწოდებისას ხშირად სადავო ხდება შეფუთვის ხარჯების განაწილების საკითხი. "INCOTERMS"-ის თანახმად, გამყიდველი ვალდებულია საქონელი შეფუთოს ჩვეულებრივი სახით. ე.ი. მან უნდა უზრუნველყოს საქონლის შეფუთვა ისეთი სახით, რომ მყიდველს ჰქონდეს მისი მიღების შესაძლებლობა. თუ კონტრაქტში არაა გათვალისწინებული შეფუთვისადმი სხვა რაიმე მოთხოვნა, გამყიდველი არაა მოვალე საქონლის საექსპორტო შეფუთვის უზურნველყოფაზე ან მან არ უნდა გასწიოს ასეთი შეფუთვის ხარჯები.

"თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ" (FAS) პირობა გულისხმობს საქონელზე გამყიდველის პასუხისმგებლობისა და რისკის

შეწყვეტას გემის ბორტის გასწვრივ მისი განლაგების მომენტში. ამასთან, საქონელი უნდა განლაგდეს გემში სათანადო მექანიზმების, ამწეების გამოყენებისათვის ან ჩატვირთვისათვის მოხერხებული სხვა სახით. საქონლის გემის ბორტის გასწვრივ განლაგების მომენტიდან მასზე პასუხისმგებლობა გადადის მყიდველზე, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს დაფრახტული გემის მიწოდება და მასში საქონლის ჩატვირთვა საკუთარი ხარჯებით. თუ გემს არ შეუძლია პორტში შესვლა და დგას რეიდზე, გამყიდველი ვალდებულია უზრუნველყოს საქონლის მიწოდება ლიხტერით (საკუთარი ხარჯებით) და მისი განლაგება გემის ბორტის გასწვრივ, თუ მხარეებს არა აქვთ "ფრანკო-ლიხტერი" შეთანხმება. უკანასკნელ შემთხვევაში გამყიდველმა საქონელი უნდა მიიტანოს ლიხტერთან.

FAS პირობით საქონლის მიწოდებისას გამყიდველმა უნდა უზრუნველყოს საქონლის დანიშნულ ადგილსა და ვადაში მიტანა და ამის შესახებ მყიდველის სათანადო სახით ინფორმირება. გამყიდველი ვალდებულია გასწიოს გემის ბორტამდე საქონლის მიტანის ყველა ხარჯი, მათ შორის ფრახტისა და დაზღვევის ხარჯები. მყიდველი, თავის მხრივ, ვალდებულია დროულად შეატყობინოს გემის დასახელება, ჩატვირთვის ადგილი და ამ გემთან საქონლის მიტანის თარიღი. თუ უკანასკნელი არ უზრუნველყოფს გემის დროულ მიწოდებას, საქონელზე პასუხისმგებლობა მასზე გადადის, მაგრამ ამ შემთხვევაში საქონელი აუცილებლად უნდა იყოს ინდივიდუალიზებული.

FAS პირობით მყიდველი ვალდებულია საქონლის ბაჟებისაგან გაწმენდაზე, საექსპორტო ლიცენზიისა და სხვა მსგავსი დოკუმენტების მიღებაზე. ამასთან, გამყიდველმა ყველანაირად ხელი უნდა შეუწყოს ამ ოპერაციების განხორციელებას.

საპორტო გადასახდელების გადახდა წარმოებს, როდესაც საქონელი "ექსპორტირებულია", ე.ი. როდესაც გემი სტოვებს პორტს, მაგრამ პრაქტიკაში ეს დებულება, პორტის წეს-ჩვეულებათა მიხედვით, სხვადასხვანაირად განიმარტება. ამ შემთხვევაში FAS და FOB პირობები ერთმანეთს ემთხვევა, ამიტომ გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად, მიზანშეწონილია კონტრაქტში საპორტო გადასახადების გადამხდელი მხარის ზუსტი განსაზღვრა.

მხარეთა შორის სხვა შეთანხმების ან პორტის სხვა წესების არარსებობის შემთხვევაში, გამყიდველმა უნდა გადაიხადოს საქონლის დოკზე გავლასთან დაკავშირებული, საპორტო, საქონლის გადაადგილებისა

და ლიხტერირების მოსაკრებლები. თუ მიწოდება გულისხმობს "ფრანკო-დოკს" ან "მიწოდება დოკში", აღნიშნული ხარჯები მყიდველმა უნდა გასწიოს.

"თავისუფალია გემის ბორტზე" (FOB) პირობა გულისხმობს გამყიდველის მიერ საქონლის მიტანას ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით გათვალისწინებულ ექსპორტიორი ქვეყნის პორტში და გემის, თვითმფრინავის ან სხვა სატრანსპორტო საშუალების ბორტზე მის განლაგებას. ამ შემთხვევაში მიწოდების წერტილად ითვლება გემბანის ზღუდის გადაკვეთის მომენტი. თუ გემბანს ზღუდე არ გააჩნია (მაგალითად, დატვირთვა-გადმოტვირთვის ჰორიზონტალური ხერხიანი კონტეინერული გადაზიდვების დროს), მაშინ ამ ტერმინის ნაცვლად საჭიროა FCA ტერმინის გამოყენება.

გამყიდველი ვალდებულია გასწიოს ყველა ხარჯი, მათ შორის, საქონელზე საექსპორტო ლიცენზიის ან სხვა დოკუმენტის მიღების, გემის ბორტზე საქონლის ჩატვირთვის, ხოლო მყიდველი ანაზღაურებს ყველა შემდგომ დანახარჯს, მათ შორის, საქონლის გემბანზე ან ტრიუმში დაწყობის, ფრახტისა და საზღვაო დაზღვევის, საიმპორტო (შეტანის) ბაჟებისა და დანიშნულების პორტში საქონლის მიტანასთან დაკავშირებულ ხარჯებს. გამყიდველმა უნდა წარადგინოს "სუფთა საბორტო ხელწერილი". ამ უკანასკნელით ტვირთის გამგზავნი ადასტურებს ბორტზე საქონლის კარგ მდგომარეობაში (ე.ი. დაზიანების გარეშე) მიღებას. გარდა ამისა, გამყიდველი ვალდებულია მყიდველს შეატყობინოს ბორტზე საქონლის ჩატვირთვის შესახებ. მყიდველის მოვალეობაში შედის გადამზიდავის მითითება, დაფრახტული გემის დანიშნულების ადგილსა და ვაღაში მიწოდება.

ზოგიერთ შემთხვევაში FOB პირობით დადებულ კონტრაქტში მხარეთა პასუხისმგებლობა კონკრეტდება სხვა წესებით. მაგალითად, სტოკჰოლმის პორტის წეს-ჩვეულებათა თანახმად, " FOB -სტოკჰოლმი" პირობით ხე-ტყის გაყიდვისას მყიდველმა უნდა გასწიოს საქონლის გემზე ჩატვირთვის ხარჯები. ამ სავაჭრო წეს-ჩვეულების შედეგად FOB პირობა FAS პირობით იცვლება.

FOB პირობა გამოიყენება სხვადასხვა სახის გარიგებებში, ამიტომ კონტრაგენტთა შორის უფლება-მოვალეობათა გადანაწილება დამოკიდებულია გარიგების ტიპზე.

"ღირებულება და ფრახტი" (CFR) პირობაში (ადრე იგი ცნობილი

იყო CAF პირობით) გამყიდველი ვალდებულია შეარჩიოს გადამზიდავი და დადოს მასთან კონტრაქტი, გადაიხადოს საქონლის მიწოდებისა და ფრახტის ხარჯები კონტრაქტით გათვალისწინებულ პორტამდე. მართალია მიმწოდებელი იხდის გადაზიდვის ხარჯებს დანიშნულების პორტამდე, მაგრამ პასუხისმგებლობა გამყიდველიდან მყიდველზე დანიშნულების პორტში კი არ გადადის, არამედ ჩატვირთვის პორტში საქონლის მიერ გემის ზღუდის გადაკვეთის მომენტში. ბორტზე მყოფ საქონელზე პასუხისმგებელია მყიდველი. CFR პირობით მიმწოდებელი იხდის საქონლის გადაზიდვის ღირებულებას, რომელიც მას მყიდველისათვის უკვე მიწოდებული აქვს.

CFR პირობა გამყიდველს ავალდებულებს გემის დაფრახტვისა და მასთან დაკავშირებული სხვა ხარჯების, კერძოდ, პორტში გემის ბორტზე ჩატვირთვის ხარჯების ანაზღაურებას. მყიდველი მოვალეა საქონელი მიიღოს კონტრაქტით განსაზღვრულ პორტში, გადაიხადოს გემის გადმოცლის ხარჯები (თუ ეს ხარჯები ფრახტში არ შევიდა) და გასწიოს ყველა შემდგომი დანახარჯი, აგრეთვე დააზღვიოს საქონელი.

"ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი" (CIF) პირობა ყველაზე ფართოდ გავრცელებული კონტრაქტის სახეა. იგი CFR პირობის ანალოგიურია, მაგრამ მას დამატებული აქვს საზღვაო გადაზიდვის პროცესში საქონლის დაღუპვის ან დაზიანების რისკისაგან დაზღვევა. CIF პირობით გამყიდველი ვალდებულია მყიდველს გადასცეს გაყიდულ საქონელზე გამოწერილი კონოსამენტი ჩვეულებრივი ფორმის სადაზღვევო პოლისთან და ანგარიშ-ფაქტურასთან ერთად. ამ უკანასკნელში უთითებენ ფასს საქონლის დაცლის პორტში გემის შესვლამდე მყიდველის მიერ გადახდილი ფრახტის გამოკლებით. მყიდველი მოვალეა ანგარიშსწორება მოახდინოს მხოლოდ ამ დოკუმენტების წარდგენის შემდეგ. ამ შემთხვევაში საკუთრების უფლება შეიძლება გადაიცეს ან საქონლის ჩატვირთვის ან მისი გადაცემის მომენტში. რისკი კი, როგორც წესი, გადაცემა ჩატვირთვის დროს ან მის შემდეგ. საქონელზე საკუთრების უფლება არ იცვლება მანამ, სანამ არ მოხდება საქონელზე შესაბამისი დოკუმენტების გადაცემა მისი ფასის გადახდის სანაცვლოდ. ამიტომ დოკუმენტების მიღების შემდეგ საკონტრაქტო ვალდებულებათა დარღვევაზე მყიდველმა პრეტენზიები უნდა წაუყენოს გადამზიდავებსა და დამზღვევს დაზღვევის პოლისით დასაფარავი ზიანის ზღვრებში.

კომერციული თვალსაზრისით CIF პირობა საქონლის კი არა,

ამ საქონელთან დაკავშირებული დოკუმენტების გაყიდვაა. გამყიდველის მოვალეობანი საქონლის მიწოდებაზე შესრულებულად ითვლება შესაბამისი კონოსამენტის გადაცემის შემთხვევაში.

მყიდველს ჩვეულებრივ ეგზავნება დოკუმენტების ორი კომპლექტი: ერთი - უახლოესი ავიაფოსტით, მეორე - შემდგომით. მიზანშეწონილია, ორივე გზავნილების შეკვეთილი კორესპონდენციის სახით გაფორმება. გამყიდველმა უნდა მიაწოდოს სუფთა კონოსამენტი (იხ. VIII.3 პარაგრაფი).

გამყიდველის მიერ მყიდველისათვის გადასაცემი საზღვაო დაზღვევის პოლისი უნდა შეიცავდეს მოცემული საქონლით ვაჭრობისათვის დამახასიათებელ ჩვეულებრივ რისკებს გემის სახისა და გადაზიდვის მიმართულების გათვალისწინებით. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში მიზანშეწონილია სადაზღვევო პოლისის სახის შეთანხმება, ვინაიდან სავაჭრო წეს-ჩვეულებანი დატვირთვისა და დანიშნულების პორტებში შეიძლება განსხვავებული იყოს და ისინი სხვადასხვანაირად განიმარტება კომერსანტებისა და მოსამართლეების მიერ. გარდა ამისა, მხარეებმა უნდა შეათანხმონ სადაზღვევო ანაზღაურების ზომა, რომლის უზრუნველყოფა გამყიდველის მოვალეობაში შედის.

ანგარიში-ფაქტურა გამოწერილი უნდა იყოს კონტრაქტის პირობების შესაბამისად და უნდა აკმაყოფილებდეს საქონლის შემტანი ქვეყნის ოფიციალურ მოთხოვნებს. ამასთან, ანგარიშები და გადასაცემი დოკუმენტები ერთმანეთს უნდა შეესაბამებოდეს.

CIF პირობით გამყიდველი კისრულობს საკუთარი ხარჯებით გემის დაფრახტვას. მასზე საქონლის დატვირთვასა და გადაზიდვის რისკისაგან მის დაზღვევას. თუ კონტრაქტში სხვა რამ არაა გათვალისწინებული, კონტრაქტი საზღვაო დაზღვევის შესახებ უნდა დაიდოს რისკის მინიმუმის დაფარვის გათვალისწინებით (ე.წ. პირობა "თავისუფალია კერძო ავარიის რისკისაგან").

ლაინერის ბორტზე ანუ განრიგით რეგულარულად განხორციელებული (და არა კონკრეტული გადაზიდვის სპეციალური დანიშნულების) მიმოსვლის გემების ბორტებზე საქონლის ტრანსპორტირებისას გამოიყენება "CIF - ლაინერი" პირობა. ლაინერი შეიძლება შედიოდეს ერთ ან რამდენიმე პორტში და, შესაბამისად, საქონლის გადაზიდვა ხდება შუალედური პორტის ან პორტების გავლით. ლაინერზე გადაზიდვის პირობებში დათქმული უნდა იყოს სანაოსნო კომპანიის მიერ კონკრეტულ მარშრუტებზე საზღვაო გადაზიდვის წესები და ვადები. აღნიშნულიდან გამომდინარე,

ლაინერით მიწოდების პირობები განსხვავდება სპეციალურად დაფრახტული გემით საქონლის გადაზიდვის პირობებისაგან. "CIF - ლაინერი" პირობის გამოყენებისას ფრახტის ღირებულება ნაკლებია. გარდა ამისა, გამყიდველსა და მყიდველს ზუსტად შეუძლია მიწოდებისა და მიღების ვადების დაგეგმვა.

"მიწოდება ფრანკო-გემი" (DES) პირობა ნიშნავს, რომ გამყიდველი მყიდველს საქონელს გადასცემს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში მითითებულ პორტში გემის ბორტზე. დანიშნულების პორტამდე დანახარჯების გადახდა შედის გამყიდველის მოვალეობაში, ხოლო შემდგომი ხარჯები, მათ შორის, ბაჟებისა და მოსაკრებლების გადახდა, გემიდან საქონლის გადმოტვირთვის ხარჯები, მყიდველმა უნდა გასწიოს.

საქონლის დაღუპვის ან დაზიანების რისკი გამყიდველიდან მყიდველზე გადადის მისი მყიდველის განკარგულებაში გადაცემის მომენტში, ე.ი. დანიშნულების პორტში გემის ბორტზე. ვინაიდან გზაში საქონელზე პასუხისმგებლობა გამყიდველს ეკისრება, ამიტომ იგი მყიდველის წინაშე არაა ვალდებული საქონლის დაზღვევაზე. თუ გამყიდველს საქონელი დაზღვეული აქვს და იგი გზაში დაზიანდა ან დაიღუპა, მყიდველს არ აქვს სადაზღვევო კომპანიისაგან ამ საქონლის ანაზღაურების მოთხოვნის უფლება. ამასთან, მას თვითონ ან მყიდველის მეშვეობით შეუძლია მოსალოდნელი მოგების ინტერესის დაზღვევა. გამყიდველი ვალდებულია უზრუნველყოს, გადაზიდვის კონტრაქტიდან გამომდინარე, ყველა გირავნობის უფლება და თუ მან მყიდველს არ გადასცა კონოსამენტი, უნდა ჩააბაროს მას გადასაცემი ორდერი.

DES-ი CIF პირობისაგან განსხვავდება შემდეგით: პირველ შემთხვევაში დოკუმენტები არ ცვლიან საქონელს, მწყობა უნდა მოხდეს "ნატურაში". ე.ი. გამყიდველმა მყიდველს საქონელი უნდა ჩააბაროს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით განსაზღვრულ პორტში. შესაბამისად, გზაში საქონლის დაკარგვისას მყიდველი არაა ვალდებული გადაიხადოს შესყიდვის ფასი წარდგენილი დოკუმენტების სანაცვლოდ, ზოგიერთ შემთხვევაში კი მას ეძლევა ავანსად გადახდილი ფასის დაბრუნების მოთხოვნის შესაძლებლობაც. გამყიდველის მიერ მყიდველისათვის ინდოსირებული კონოსამენტის გადაცემა ითვალისწინებს საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემას, რომელიც (თუ სხვა შეთანხმებას არ აქვს ადგილი) გადადის მხოლოდ დანიშნულების პორტში გემის შესვლისას ამ საქონლის მყიდველისათვის გადაცემის მომენტში.

"მიწოდება ფრანკო-მისადგომი" (DEQ) (ბაჟის გადახდით

პორტის დასახელება) პირობა ითვალისწინებს გამყიდველის უფლებას მყიდველს საქონელი მიაწოდოს დანიშნულების პორტში კონტრაქტით განსაზღვრული ბაჟებისა და საიმპორტო მოსაკრებლების გადახდის შემდეგ. ამ შემთხვევაში გამყიდველის ხარჯებში შედის დანიშნულების პორტის მისადგომამდე საქონლის მიწოდებასთან დაკავშირებული დანახარჯები, ხოლო მყიდველი კისრულობს საიმპორტო ბაჟების გადახდასა და გემიდან საქონლის გადმოტვირთვის ხარჯებს. საქონელზე პასუხისმგებლობის გადაცემა ხდება დანიშნულების პორტის მისადგომში.

"მიწოდება ფრანკო-საზღვარი" (DAF) პირობა ჩვეულებრივ გამოიყენება კონტინენტზე, სადაც არაა საზღვაო ან საჰაერო გადაზიდვა. ამ პირობის თანახმად, გამყიდველის მოვალეობა შესრულებულად ითვლება ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით გათვალისწინებული პუნქტის საზღვრამდე საქონლის მიტანისას. ეს შეიძლება იყოს მყიდველი ან გამყიდველი ქვეყნის, ან რომელიმე სხვა ქვეყნის საზღვარი, ამიტომ ამ ტერმინის გამოყენებისას აუცილებელია ქვეყნის საზღვართან ერთად ამ საზღვარზე დანიშნულების პუნქტის მითითება. DAF პირობით გამყიდველი ვალდებული არაა მყიდველისათვის გაფორმებული სადაზღვევო პოლისის მიღებაზე. გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში საჭიროა დაზღვევის საკითხებში კონტრაგენტთა ვალდებულებების განსაზღვრა.

DAF პირობით გამყიდველი ვალდებულია გასწიოს ყველა ხარჯი მყიდველის განკარგულებაში საქონლის გადაცემამდე. იგი აგრეთვე მოვალეა გადაიხადოს ბაჟი, გადასახადები და მოსაკრებლები საქონლის გამგზავნ ქვეყანაში. მყიდველი, თავის მხრივ, ვალდებულია მიიღოს საქონელი კონტრაქტით დათქმულ პუნქტში და გასწიოს ყველა შემდგომი ხარჯი.

"მიწოდება ბაჟის გადახდით" (DDP) პირობა უპირატესობას ანიჭებს მყიდველს, ვინაიდან ამ შემთხვევაში ვალდებულებათა მაქსიმუმი გამყიდველზეა გადატანილი. მოცემული ტერმინი ცნობილია აგრეთვე "ფრანკო ადგილმდებარეობის" ან "ფრანკო-მიწოდების" სახელწოდებით.

DDP პირობა ითვალისწინებს საქონლის მიწოდებას ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით განსაზღვრულ ადგილში. გამყიდველის მოვალეობაში შედის მყიდველისათვის საქონლის ჩაბარებამდე ყველა სარჯის, მათ შორის, საიმპორტო ბაჟებისა და გამყიდველის ტერიტორიაზე გადაზიდვების, ანაზღაურება. გამყიდველის ვალდებულებაში აგრეთვე შედის გადამზიდავებთან კონტრაქტის გაფორმება, სატრანსპორტო და სხვა დოკუმენტების

გაფორმება, საბაჟო ფორმალობათა შესრულება, საექსპორტო და საიმპორტო ლიცენზიების მიღება. მყიდველი მოვალეა მიიღოს საქონელი კონტრაქტით გათვალისწინებულ ადგილზე და გასწიოს ყველა შეძღვომი ხარჯი და რისკი.

"მიწოდება ანაზღაურებულია უბაჟოდ" (DDU) პირობა ძირითადად DDP პირობას ემსგავსება, მაგრამ იგი არ ითვალისწინებს გამყიდველის მიერ ბაჟის გადახდას.

"INCOTERMS"-ი შეიცავს სამ სავაჭრო ტერმინს, რომელთა გამოყენება შეიძლება გადაზიდვის ნებისმიერ სახეში, მაგრამ ყველაზე ფართოდაა გამოყენებული კონტეინერულ და შერეულ გადაზიდვებში, მათ შორის, ტრეილერებსა და რკინიგზის პლატფორმებზე ანუ ე.წ. "რო-რო" (roll on roll) გადაზიდვებში. ამ ტერმინებს მიეკუთვნება: "ფრანკო-გადამზიდავი", "ფრახტი გადახდილია ...მდე" და "ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია ...მდე", აღნიშნული ტერმინების შემოღების აუცილებლობა განაპირობა თანამედროვე სატრანსპორტო საშუალებებით გადაზიდვების მოცულობის ზრდამ. ეს ტერმინები ეხებან "კრიტიკულ მომენტს", როდესაც რისკი და სხვა შესაძლებელი სამართლებრივი შედეგი გადადის გამყიდველიდან მყიდველზე არა გემის ზღუდის (სახელურის) გადაკვეთის მომენტში, არამედ უფრო ადრე - პირველი გადამზიდავის მიერ საქონლის მიღების მომენტში. ექსპორტიორისათვის კონტეინერებში მთელი კონტეინერული პარტიის (FCL) ან კონტეინერულ პარტიაზე ნაკლები რაოდენობით (LCL) ტვირთების გადაზიდვისას მოსერხებულია აღნიშნული ტერმინების გამოყენება.

"ფრანკო-გადამზიდავი" (FCA) პირობა ყველაზე ფართოდ გამოყენებული ტერმინია. იგი დაფუძნებულია იმავე პრინციპებზე, რაზეცაც FOB ტერმინი. გამონაკლისია დებულება საქონლის გადაცემის მომენტის შესახებ. FCA პირობით გამყიდველის მოვალეობანი შესრულებულად ითვლება კონტრაქტით გათვალისწინებულ პუნქტში საქონლის მიტანისა და იქ გადამზიდავისათვის გადაცემის მომენტში. საქონელზე პასუხისმგებლობა გამყიდველიდან მყიდველზე გადადის გადამზიდავისათვის მისი ჩაბარების მომენტში. "გადამზიდავში" იგულისხმება პირი, რომელსაც ტვირთის მფლობელთან დადებული აქვს კონტრაქტი საავტომობილო, სარკინიგზო, საჰაერო, საზღვაო ტრანსპორტით ან ტრანსპორტის რამდენიმე სახის კომბინირებით ტვირთების გადაზიდვის შესახებ.

გამყიდველი ვალდებულია თავისი ხარჯებით მიიტანოს საქონელი

კონტრაქტით გათვალისწინებულ პუნქტში და გადასცეს გადამზიდავს. მას აგრეთვე ევალება საექსპორტო ლიცენზიის მიღება. მყიდველმა გადამზიდავთან უნდა გააფორმოს კონტრაქტი მისი ხარჯით ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით გათვალისწინებული პუნქტიდან დანიშნულების საბოლოო პუნქტამდე საქონლის გადაზიდვის შესახებ.

"ფრახტი გადახდილია ...მდე" (CPT) პირობა ითვალისწინებს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით გათვალისწინებულ პუნქტამდე საქონლის გადაზიდვის ღირებულების გადახდას გამყიდველის მიერ. საქონელზე პასუხისმგებლობის გადაცემა გამყიდველიდან მყიდველზე დათქმულ პუნქტში კი არ ხდება, არამედ პირველი გადამზიდავის განკარგულებაში საქონლის გადაცემის მომენტში.

CPT ტერმინი შეესაბამება CFR პირობას. ე.ი. გამყიდველი არაა მოვალე საქონლის გადაზიდვის დაზღვევის უზრუნველყოფაზე. CPT პირობით გამყიდველი ვალდებულია დადოს ხელშეკრულება ტვირთის გადაზიდვის შესახებ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით გათვალისწინებულ პუნქტამდე და გადაიხადოს ფრახტის ღირებულება. მის მოვალეობაში შედის აგრეთვე საექსპორტო ლიცენზიის მიღება. მყიდველმა საქონელი უნდა მიიღოს დანიშნულების პუნქტში და გადაიხადოს ამ პუნქტიდან საქონლის ტრანსპორტირებასთან დაკავშირებული ყველა დანახარჯი (ფრახტის გარდა), მათ შორის, გზაში დატვირთვა-გადმოტვირთვის ოპერაციების ხარჯები.

"ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია ..მდე" (CIP) პირობა აგებულია CIF ტერმინის მოდელის მიხედვით. ამ შემთხვევაში გამყიდველი ვალდებულია გადაიხადოს საქონლის გადაზიდვის ღირებულება დანიშნულების პუნქტამდე. მან აგრეთვე საკუთარი ხარჯებით უნდა უზრუნველყოს საქონლის დაზღვევა და გააფორმოს კონტრაქტები გადამზიდავთან და დამზღვევთან. გამყიდველიდან მყიდველზე საქონლის დაღუპვის ან დაზიანების რისკი გადადის პირველი გადამზიდავის განკარგულებაში საქონლის გადაცემის მომენტში. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის დადებასა და პირველი გადამზიდავისათვის საქონლის ჩაბარებას შორის პერიოდში გადაზიდვის ან დაზღვევის მოცულობის ნებისმიერი გადიდება გამყიდველის ხარჯებს მიეკუთვნება.

VIII.3. საქონლის საზღვაო გადაზიდვები

საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვებში მნიშვნელოვანი ადგილი საზღვაო ტრანსპორტს უკავია. ყოველწლიურად ტვირთმფლობელები ფრახტის სახით გემთმფლობელებს უხდიან დაახლოებით 105-110 მლრდ დოლარს, რაც მსოფლიო ექსპორტის ღირებულების დაახლოებით 7%-ს შეადგენს.

საზღვაო ტრანსპორტით ძირითადად წარმოებს მასობრივი ჩამოსასხმელი და დასაყრელი ტვირთების გადაზიდვა, რომელთაც მიეკუთვნება: დაუმუშავებელი ნავთობი, ნავთობპროდუქტები, რკინის მადანი, ქვანახშირი, მარცვლეული. სხვა ტვირთებიდან კი - ტარიანი ცალობითი ტვირთები, რომლებსაც გენერალურ ტვირთებს უწოდებენ. ამ ჯგუფში შედის მზა სამრეწველო პროდუქცია, ნახევარფაბრიკატები და სურსათი.

საქონლის ხასიათის შესაბამისად, ზღვით საქონლის გადაზიდვა ტრადიციულად ორი ხერხით ხორციელდება. ყრილად გადასაზიდი საქონლის (მარცვლეული, ქვანახშირი ან ნავთობი) გადამზიდავმა შეიძლება დაიქირაოს გემი ფრახტის ხელშეკრულების საფუძველზე. ტვირთების ცალკეულ პარტიებად გადაზიდვისას კი საქონელს ჩვეულებრივ აწყობენ ტრიუმში ან გემბანზე და გადააქვთ კონოსამენტის საფუძველზე. შესაბამისად, ხელშეკრულებები საზღვაო გადაზიდვების შესახებ ორი ტიპისაა: ჩარტერებში ფორმულირებული და კონოსამენტის საფუძველზე. პირველი დამახასიათებელია არარეგულარული ანუ ტრამპური გადაზიდვებისათვის, ხოლო მეორე - რეგულარული ანუ ხაზური გადაზიდვებისათვის.

ხელშეკრულებები გემის დაფრახტვის შესახებ (ჩარტერები) ხელშეკრულებათა თავისუფლების პრინციპზეა დამყარებული, ამიტომ გემის მფლობელს დამფრახტავთან შეთანხმებით შეუძლია შეცვალოს თავისი, როგორც გადამზიდავის, ჩვეულებრივი პასუხისმგებლობა რაიმე შეზღუდვების გარეშე იმ გამონაკლისის გარდა, რომელიც კანონსაწინააღმდეგოა და გარკვეული ნორმებითაა რეგულირებული.

ტრამპულ გემებს ტვირთი გადააქვთ რაგინდარა მიმართულებით. ე.ი. მათ არ გააჩნიათ გარკვეული რეისი, მიმართულება და თავისუფლად მოძრაობენ საფრახტო ბაზრის ერთი სექციიდან მეორეში ტვირთების ტონაჟსა და მიწოდებაზე არსებული მოთხოვნის შესაბამისად. ამ შემთხვევაში ტვირთების გადაზიდვის ფასი და სხვა კომერციული პირობები

განისაზღვრება ყოველი ან რამდენიმე რეისისათვის ხელშეკრულების საფუძველზე, რომელიც ჩარტერული ფორმისაა. უმეტეს შემთხვევაში ჩარტერული ხელშეკრულებები იდება შუამავლის ან საფრახტო ბროკერის მეშვეობით.

ნებისმიერი ჩარტერი შეიცავს გემის, ტვირთის, ფრახტის, სტივიდორთა სამუშაოების ანაზღაურების, დისპეტჩერთა გასამრჯელოს (გასამრჯელო, რომელსაც გადამზიდავი უხდის დამფრახტავს ჩარტერში დადგენილ ნორმასთან შედარებით უფრო სწრაფ ჩატვირთვასა და გადმოტვირთვაზე), დემეჯერის (ჯარიმა გემის მოცდენაზე) საკითხებთან დაკავშირებულ მთელ რიგ სტანდარტულ პირობებს.

საერთაშორისო სატრამპო სანაოსნოში ტვირთების გადაზიდვისას გადამზიდავმა შეიძლება გასცეს კონოსამენტი, რომელიც სხვა საკითხებთან ერთად არეგულირებს გადამზიდავისა და ტვირთის მიმღების (იგი არაა დამფრახტავი) ურთიერთობებს. საზღვაო გადაზიდვის ხელშეკრულება იდება კონოსამენტის გაცემამდე. ამ უკანასკნელში აისახება შესრულებული ხელშეკრულების პირობები.

ტვირთების რაოდენობიდან გამომდინარე, ექსპორტიორმა უნდა გადაწყვიტოს, სჭირდება მას მთელი გემის დაფრახტვა, თუ საკმარისია მისი ნაწილი. ხშირად, საქონლის პარტიის სიმცირის გამო, გადაზიდვა წარმოებს სხვა ტვირთებთან ერთად. ამ შემთხვევაში გადაზიდვის ხელშეკრულების პირობები დასტურდება დოკუმენტით, რომელსაც კონოსამენტი ეწოდება. კონოსამენტი ფაქტობრივად გემის მფლობელის მიერ საქონლის მიღების დამადასტურებელი ქვითარია, რომელშიც გამეორებულია ხელშეკრულების პირობები. კონოსამენტის საფუძველზე დადებული ხელშეკრულებები ძირითადად რეგულირდება გაეროს 1978 წელს მიღებული კონვენციით (ე.წ. ჰამბურგის წესები) ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების შესახებ.

საზღვაო გადაზიდვების ხელშეკრულების თანახმად, გემის მფლობელი კისრულობს თავისი გემით საქონლის გადაზიდვას. გემის მფლობელი გადამზიდავია, ხოლო ექსპორტიორი - ტვირთის გამგზავნი. გემის მფლობელი ანუ გადამზიდავი ხელშეკრულების საფუძველზე იღებს გასამრჯელოს, რომელსაც ფრახტი ეწოდება. კონოსამენტით გადასახდელი ფრახტი გაიანგარიშება საქონლის წონის, ზომების შესაბამისად ან მისი ღირებულების პროცენტებში. გემის მფლობელს აქვს უფლება შეარჩიოს მისთვის ხელსაყრელი ფრახტის გაანგარიშების

წესი. ზოგჯერ ტვირთის გამგზავნი თანხმდება ფრახტის სახით მყარი (პაუშალური) თანხის გადახდაზე. ამ შემთხვევაში ტვირთის გამგზავნის მიერ გადასახდელი თანხა ფიქსირებული და უცვლელია. ე.ი. იგი მთლიანად უნდა გადაიხადოს ტვირთის გამგზავნმა დაფრახტული ადგილის სრული, ნაწილობრივი ან საერთოდ მისი გამოუყენებლობის, აგრეთვე ტვირთის დაკარგვის შემთხვევაში. ამასთან, გემის მფლობელს არ შეუძლია პრეტენზია ჰქონდეს ფრახტის მყარ თანხაზე, თუ იგი ვერ უზრუნველყოფს ტვირთის რაიმე ნაწილის გადატანას.

ტვირთის გამგზავნი ვალდებულია აანაზღაუროს უკან დასაბრუნებელი ფრახტი, თუ ტვირთი გადაიზიდება მისი მითითებით ან მისი დაინტერესებით სხვა ადგილზე და არა დანიშნულების პორტში. ზოგჯერ ტვირთის გამგზავნი არღვევს გადაზიდვის ხელშეკრულებას. ამ შემთხვევაში მან უნდა აანაზღაუროს შეთანხმებული (მკვდარი) ფრახტი, მაგრამ თუ გემის მფლობელმა დაფრახტული ადგილი გამოიყენა სხვა ტვირთების გადასაზიდად, მაშინ მისგან მიღებული ფრახტი უნდა გამოიქვითოს ტვირთის გამგზავნის მიერ მიყენებული ზარალიდან. უფრო დაბალი საფრახტო განაკვეთის ტვირთის მიღებისას გემის მფლობელს აგრეთვე შეუძლია უწესო ტვირთის გამგზავნს მოთხოვოს ამ სხვაობის (ზარალის) ანაზღაურება.

მხარეთა მიერ გადაზიდვის ახალი ხელშეკრულების დადებისას, რომლის თანახმად კონოსამენტით განსაზღვრული დანიშნულების პორტის ნაცვლად საქონელი უნდა შეიზიდოს სხვა შუალედურ პორტში, გამონაკლისის სახით შეიძლება ანაზღაურდეს პროპორციული ფრახტი. ზოგიერთ კონოსამენტში უთითებენ გემის მფლობელისათვის წანამატის სახით გადასახდელ ანაზღაურებას. იგი, როგორც წესი, შეადგენს წმინდა ფრახტის 10%-ს.

ტვირთის გამგზავნი ჩვეულებრივ ექსპედიტორს უტარებს ინსტრუქტაჟს, რათა მან უზრუნველყოს ტვირთისათვის შესაფერისი ადგილი. თავის მხრივ, გემის მფლობელი თავისი გემისათვის ტვირთების მიღებისას ასევე სარგებლობს აგენტის (ჩატვირთვის ბროკერის) მომსახურებით. იგი თავისი ბროკერის მეშვეობით ტვირთის გამგზავნს ან მის აგენტს ატყობინებს გემის დასახელებას, საქონლის ჩატვირთვის ადგილსა და დროს. ხშირ შემთხვევაში ამ მიზნით იგზავნება ტიპოგრაფიული წესით დაბეჭდილი შეტყობინება, რომელსაც ეწოდება "ბარათი გემის გასვლის შესახებ". მასში უთითებენ გადაზიდვისათვის

საქონლის უკანასკნელი მიღების თარიღს. ეს თარიღი ჩვეულებრივ რამდენიმე დღით უსწრებს გემის გასვლის ფაქტობრივ თარიღს, ვინაიდან გემს სჭირდება ნაოსნობისათვის მომზადება. უკანასკნელ ვადაზე დაგვიანებით საქონლის მიწოდებისას გემის მფლობელს უფლება აქვს არ დაუშვას იგი გემზე, თუნდაც ეს უკანასკნელი გასული არ იყოს. საქონლის დოკებში გაგზავნისას ტვირთის გამგზავნი გემის მფლობელს უგზავნის ჩატვირთვის ინსტრუქციებს სავარაუდო გაგზავნის მოკლე აღწერით, ხოლო დოკების გამგეებს - ჩასატვირთ ორდერს, რომელშიც მითითებულია საქონლის შემოსვლა, აღწერილია მისი თავისებურებანი, აგრეთვე გემის დასახელება, რომლისთვისაცაა გათვალისწინებული საქონელი.

საქონლის მიტანის ადგილი და მეთოდი განისაზღვრება ხელშეკრულებით ან დგინდება პორტის წეს-ჩვეულებებით. სპეციალური შეთანხმების ან წესის არარსებობის შემთხვევაში, ტვირთის გამგზავნი ვალდებულია საკუთარი ხარჯებით საქონელი მიიტანოს გემთან ან გემზე. იგი გემის მფლობელისათვის ტვირთის ჩაბარებისას იღებს დოკუმენტს, ე.წ. შტურმანის ხელწერილს (თუ პორტის წეს-ჩვეულება სხვას არ ითვალისწინებს).

ჩასატვირთად განკუთვნილ დოკში არსებულ საქონელს ამოწმებენ ტალმანები. ისინი აფიქსირებენ ჩატვირთვის თარიღს, ტვირთის განმასხვავებელ ნიშნებს, ინდივიდუალურ საფუთავს, ნომერს, მასას და (ან) ზომებს, აგრეთვე ნებისმიერ დეფექტსა და შენიშვნას ტვირთის მიღების პირობების შესახებ. ჩატვირთვის დამთავრების შემდეგ ტალმანების მონაცემების საფუძველზე კაპიტნის თანაშემწე ტვირთების ხაზით ხელს აწერს შტურმანის ხელწერილს და შეაქვს შენიშვნა ტვირთების მდგომარეობის შესახებ. ასეთი შენიშვნებიანი ხელწერილი ითვლება შესწორებიან ხელწერილად, ხოლო შენიშვნების გარეშე სუფთა ხელწერილად. შტურმანის ხელწერილში მითითებული შესწორებები შეაქვთ კონოსამენტში და ამის საფუძველზე ეს უკანასკნელი შეიძლება იყოს შესწორებიანი ან სუფთა.

ტვირთის გამგზავნი ან მისი აგენტი ჩვეულებრივ ავსებს კონოსამენტის ორიგინალის ორ-სამ ეგზემპლარს. თუ კონოსამენტში მოყვანილი მონაცემები შეესაბამება ჩატვირთვის დროს განხორციელებული კონტროლის შენიშვნებს, გემის მფლობელის სახელით ასეთ კონოსამენტზე ხელს აწერს ჩატვირთვის ბროკერი ან სხვა აგენტი. კონოსამენტის ყველა მონაცემი შეაქვთ გემის ტვირთის დეკლარაციაში (გემის

მანიფესტში). ეს დოკუმენტი უნდა შეიცავდეს დაწვრილებით მონაცემებს გემის ტვირთის შესახებ, აგრეთვე ინფორმაციას, რომელსაც მოითხოვენ ტვირთის დანიშნულების ქვეყნის საკონსულოები. მანიფესტი ტვირთის შესახებ წარედგინება საზღვაო, საპორტო, საბაჟო ან საკონსულო სამსახურებს.

კონოსამენტების კომპლექტში შემავალ ორ ან მეტ ეგზემპლარს ერთი და იგივე შინაარსი აქვთ. თუ ერთი მათგანი შესრულდა, დანარჩენები ძალას კარგავენ. თუ ანგარიშსწორება აკრედიტივით არ ხდება, კომპლექტის დანარჩენი ნაწილი გადაეცემა ტვირთის მიმღებს ავიაფოსტით, ვინაიდან გემის მფლობელმა ამ უკანასკნელს საქონელი უნდა ჩააბაროს კონოსამენტის წარდგენის საფუძველზე.

აკრედიტივებით ანგარიშსწორებისას ექსპორტიორი კონოსამენტის ყველა ნაწილს სხვა აუცილებელ დოკუმენტებთან ერთად გადასცემს ავიზო ან ნომინირებულ ბანკს, რომელიც შემდგომ დოკუმენტებს ავიაფოსტით აგზავნის ემიტენტ-ბანკში. კონოსამენტის სხვადასხვა ნაწილების სხვადასხვა პირთა ხელში ყოფნისას, გემის მფლობელს ან კაპიტანს (იგი გამოდის გემის მფლობელის აგენტის როლში) ტვირთის გადაცემა შეუძლია კონოსამენტის პირველ წარმომდგენ პირზე. ამასთან, ეს დასაშვებია იმ შემთხვევაში, თუ მისთვის არაა ცნობილი პრეტენდენტის უფლებებთან დაკავშირებული რაიმე საეჭვო გარემოებანი.

კონოსამენტის ძირითადი მიზანია საქონლის მფლობელს მისცეს მისი სწრაფი გასაღების შესაძლებლობა. საქონლის ზღვაში (ე.ი. გადაზიდვის პროცესში) ყოფნისას კონოსამენტი ავიაფოსტით ეგზავნება მყიდველს, რის შედეგად იგი ხდება საქონლის მფლობელი და, შესაბამისად, შეუძლია მისი გამოყენება თავისი შეხედულებისამებრ. მაგალითად, მას შეუძლია იგი დააგირაოს ბანკში ან სხვას მიჰყიდოს. კონოსამენტი საერთაშორისო ვაჭრობის ტიპური ინსტრუმენტი, "სავაჭრო ვალუტაა", რომელსაც XVI საუკუნიდან იყენებენ. იურიდიული თვალსაზრისით იგი წარმოადგენს:

1. გემის მფლობელის ოფიციალურ ქვითარს, რომელიც ადასტურებს მოცემული სახის, რაოდენობისა და მდგომარეობის საქონლის კონკრეტული გემით დანიშნულების მითითებულ ადგილში გაგზავნას ან, უკიდურეს შემთხვევაში, გემის მფლობელის მიერ მის გასაგზავნად მიღებას;

2. გადაზიდვის ხელშეკრულების მემორანდუმს, რომელიც დეტალურად იმეორებს კონოსამენტის ხელმოწერამდე დადებული

გადაზიდვის ხელშეკრულების პირობებს;

3. საქონელგანმკარგულებით დოკუმენტს, რომელიც მყიდველს აძლევს მისი განკარგვის უფლებას გადასაცემი წარწერის გზით და კონოსამენტის წარდგენით.

კონოსამენტის სამართლებრივი სტატუსი განსაზღვრულია 1924 წელს მიღებული ბრიუსელის კონვენციით კონოსამენტის უნიფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ (ე.წ. ჰააგის წესები). 1968 წელს ბრიუსელის ოქმით ამ კონვენციაში შეტანილია ზოგიერთი ცვლილებები. ჰააგის წესებში მთავარი ყურადღება ეთმობა ტვირთებზე საზღვაო პასუხისმგებლობის საკითხებს. 1924 წლის ბრიუსელის კონვენციის ზოგიერთი დებულების კრიტიკის გათვალისწინებით 1978 წელს მიღებულია გაეროს კონვენცია ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების შესახებ, რომელიც ცნობილია ჰამბურგის წესების სახელწოდებით. ეს კონვენცია მოქმედებაშია 1992 წლიდან, მაგრამ მასში არ მონაწილეობენ მსხვილი საზღვაო სახელმწიფოები.

საქონლის გადაზიდვის სახით კონოსამენტები სხვადასხვა სახისაა: თუ საქონელი გადაიზიდება კონტეინერების გარეშე, ასეთ კონოსამენტს საბორტო ეწოდება, მაგრამ ზოგჯერ კონოსამენტები გამოიყენება ჩასატვირთად მიღებულ ტვირთებზე. კონოსამენტის ამ ორ სახეს შორის სხვაობა ილუსტრირებულია შემდეგ მაგალითზე:

გადატვირთულია კარგ მდგომარეობაში... (ვის მიერ)... გემის ბორტზე.

და მიღებულია კარგ მდგომარეობაში ...(ვისგან)...

გემის ბორტზე ჩასატვირთად.

საბორტო კონოსამენტის გაცემით გემის მფლობელი აღიარებს ტვირთის გემბანზე გადატვირთვას, ხოლო გემბანზე ჩატვირთვისათვის გაცემული კონოსამენტი კი მხოლოდ ადასტურებს, რომ საქონელი მიწოდებულია გემის მფლობელის პასუხისმგებლობაში. ამ შემთხვევაში საქონელი შეიძლება დაწყობილი იყოს გემზე ან საწყობში. აღნიშნული გარემოების გამო, საბორტო კონოსამენტს მეტი ფასი აქვს, ვიდრე ჩასატვირთად მიღებულს. CIF პირობით (თუ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში სხვა რამ არაა მითითებული) მყიდველს უფლება აქვს მოითხოვოს საბორტო კონოსამენტი.

კონოსამენტი შეიძლება იყოს შესწორებიანი და სუფთა. შესწორება ასახავს საქონლის მდგომარეობას მხოლოდ ჩატვირთვის

მომენტში. თუ შესწორება ეხება მისი გადმოტვირთვის მომენტში არსებულ მდგომარეობას, ე.ი. საქონლის ჩატვირთვის მდგომარეობაზე რაიმე შენიშვნა არაა გაკეთებული, ასეთი კონოსამენტი შესწორებიან კონოსამენტად არ განიხილება.

ძირითადი შესასრულებელი ფუნქციების შესაბამისად, კონოსამენტები იყოფა საბრუნავ და არასაბრუნავ კონოსამენტებად. კონოსამენტების გამოწერა შეიძლება წარმომდგენზე, ან კონკრეტულ პირზე, ან მისი მითითებით (ორდერის სახით) გამოწერილი. წარმომდგენზე გამოწერილი კონოსამენტები გადაიცემა ყოველგვარი ფორმალობის გარეშე, ხოლო საორდერო კონოსამენტები გადაცემის წარწერითა (ინდოსამენტითა) და ჩაბარებით. პირველი სახის კონოსამენტები პრაქტიკაში ნაკლებად გამოიყენება, ვინაიდან ისინი სატიტულო ხასიათის საქონელგანკარგულებითი დოკუმენტია და მასში აღნიშნული საქონლის სიმბოლოს წარმოადგენს. კონოსამენტის გადაცემის შესაძლებლობის გამო, იგი საბრუნავ დოკუმენტთა რიცხვს განეკუთვნება. მასთან ერთად საბრუნავი ხდება თვით ტვირთიც. მაგრამ კონოსამენტი ბრუნვადია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც იგი ასეთადაა გაფორმებული. თუ ეს მომენტი არაა დაფიქსირებული, კონოსამენტი არასაბრუნავია.

კონოსამენტის მნიშვნელოვანი მახასიათებელია მისი კვაზიბრუნვადობა, რომელიც გულისხმობს გადაზიდვის ყველა არსებითი პირობის ასახვას მესამე პირის (მაგალითად, ინდოსატის ან კონოსამენტის სხვა მფლობელის) მიერ მათი პირველწყაროდან, ე.ი. თვით დოკუმენტიდან გაცნობის შესაძლებლობის უზრუნველყოფას.

ზოგიერთ შემთხვევაში საზღვაო გადაზიდვა საერთო გადაზიდვის ნაწილია. ე.ი. საქონლის გადასაზიდად გამოიყენება სხვა სახის ტრანსპორტიც. ასეთ სიტუაციაში ტვირთის გამგზავნისათვის მიზანშეწონილია გამჭოლი კონოსამენტის მიღება, რომელიც გამორიცხავს რამდენიმე გადამზიდავთან ხელშეკრულების გაფორმების აუცილებლობას. გამჭოლი კონოსამენტის გამოწერისას ტვირთის გამგზავნს საქმე აქვს მხოლოდ კონოსამენტის ხელმომწერ გადამზიდავთან, რომელიც კისრულობს დანიშნულების ადგილამდე ტვირთების ტრანსპორტირების ორგანიზაციას. საქონლის გადმოტვირთვის პორტიდან დანიშნულების საბოლოო სახმელეთო პუნქტში მისი საჰაერო ტრანსპორტით მიწოდებისას გამოიყენება ავიაგადაზიდვების გადამფარავი გამჭოლი კონოსამენტები. მათი გამოყენების აუცილებლობა განპირობებულია იმ გარემოებით, რომ

კონოსამენტი საქონელგანკარგულებითი დოკუმენტია, ხოლო ავიაზედნადები ასეთს არ წარმოადგენს. ითვლება, რომ ამ ორი დოკუმენტის კომბინაციით კონოსამენტი საქონელგანკარგულებით დოკუმენტად არ გარდაიქმნება.

ზღვით კონტეინერული გადაზიდვების მოცულობის ზრდის შედეგად ფართო გამოყენებას პოულობენ გადამზიდავების მიერ გამოწერილი არასაბრუნავი სატრანსპორტო დოკუმენტები. მათ რიცხვში შედის არასაბრუნავი კონოსამენტი და საქონლის მიღების ან მისი გაგზავნის დამადასტურებელი გადამზიდავის უბრალო ქვითარი (ხელწერილი). არასაბრუნავ ქვითარს უწოდებენ გემის ან რეისის სატრანსპორტო ზედნადებს ან ტვირთის ქვითარს. ამ სახის არასაბრუნავი დოკუმენტები გამოიყენება როგორც ჩვეულებრივ, ისე კონტეინერულ გადაზიდვებში. ისინი, როგორც წესი, გაიცემა "მიღებულია გასაგზავნად" ფორმით. ამ დოკუმენტებში საზღვაო გადაზიდვის ხელშეკრულების პირობები აისახება მხოლოდ კონკრეტული გადამზიდავების მიერ გაცემულ კონოსამენტებზე მითითებით. ე.ი. მათში არაა სტანდარტული კონოსამენტებისათვის დამახასიათებელი პირობების ტექსტი. ზოგიერთ შემთხვევაში ასეთ დოკუმენტებს უწოდებენ "კონოსამენტებს შეუვსებელი უკანა მხარით".

გადამზიდავები ან ექსპორტიორები, რომლებიც არ არიან გადამზიდავები, გასცემენ სატვირთო სერთიფიკატებს. ასეთი სერთიფიკატი მისი გამცემის მიერ საქონლის თავის მეურვეობაში მიღების დამადასტურებელი უბრალო ქვითარია (ხელწერილია).

სხვადასხვა კუთვნილების (მფლობელთა) ტვირთების გაერთიანებისა და გადაზიდვის დროს ან ერთ პარტიაში ნაკრები კონოსამენტით გასაგზავნი სხვადასხვა საექსპორტო გარიგებათა საგნების გაგზავნისას ექსპედიტორები გასცემენ შიგა კონოსამენტებს, რომლებიც ზოგიერთ შემთხვევაში ჩასატვირთი მოწმობის სახელწოდებითაა ცნობილი. საქონლის პარტიების ასეთი გაერთიანება დამახასიათებელია ნაკრები კონტეინერებით ტვირთების გადაზიდვისას.

ბანკიდან აკრედიტივის თანხის მისაღებად გამყიდველის მიერ დაგვიანებით წარდგენილი კონოსამენტი ითვლება დაგვიანებულ კონოსამენტად. დაგვიანებული კონოსამენტით ტვირთის მიმღებს უჩნდება დამატებითი პრობლემები. მაგალითად, მას შეიძლება მოუხდეს საქონლის საწყობში გადატანის ხარჯების გაღება.

კონოსამენტის გაფორმებისას დიდი მნიშვნელობა აქვს მის დათარიღებას. საბორტო კონოსამენტის ზუსტ თარიღად ითვლება გემის

ბორტზე ტვირთის მიღების თარიღი, ხოლო არასაბორტოსათვის გადამზიდავის განკარგულებაში საქონლის მიღების თარიღი. არასაბორტო კონოსამენტის საბორტოს სახით აღნიშვნის შემთხვევაში თარიღს უთითებენ საბორტო კონოსამენტის მსგავსად. თუ ჩატვირთვა რამდენიმე დღე გრძელდება, კონოსამენტში უთითებენ მისი დამთავრების თარიღს, მაგრამ სავაჭრო წეს-ჩვეულებებით შეიძლება ჩატვირთვის თარიღის მითითება. კონოსამენტის თარიღს დიდი მნიშვნელობა აქვს გადაზიდვისა და ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებების შესრულებისას და აკრედიტივებით ანგარიშსწორების დროს.

კონოსამენტში ჩვეულებრივ ხდება საქონლის აღწერა, რომელიც ამ დოკუმენტის უმნიშვნელოვანესი ნაწილია. ტვირთის მიმღები ან კონოსამენტის ინდოსატი საქონლის ფასს იხდის გემის მფლობელის მიერ კონოსამენტში მოყვანილი მახასიათებლების საფუძველზე. სავაჭრო წეს-ჩვეულებებით კონოსამენტის ფლობა საქონლის ფლობის ეკვივალენტურია, ამიტომ კონოსამენტის გადაცემა საქონლის გადაცემის შედეგის ანალოგიურია. სწორედ აღნიშნულის გამო, კონოსამენტი ითვლება საქონელგანმკარგულებით დოკუმენტად და საქონლის სიმბოლოს ან მის გასაღებს წარმოადგენს.

VIII.4. კონტეინერული გადაზიდვები

საქონლის ტრანსპორტირების პროცესი სისტემატურ სრულყოფას განიცდის. ამჟამად საქონლის ტრანსპორტირების ყველაზე ეკონომიური ხერხია კონტეინერული და პაკეტური გადაზიდვები. ისინი განსაკუთრებით მოხერხებულია შერეულ გადაზიდვებში, როდესაც საქონელმა უნდა გაიაროს გადაზიდვების სამი სტადია: ხმელეთი, ზღვა და ხმელეთი. კონტეინერების გამოყენების დადებით მხარეებს მიეკუთვნება: მოძრავი სატრანსპორტო საშუალებების მაღალი მწარმოებლურობა, საქონლის მიღება-ჩაბარების პროცესის გამარტივება, ტარისა და შესაფუთი მასალების ეკონომია, დატვირთვა-გადმოტვირთვის ოპერაციების დიდი სისწრაფე, გადაზიდვის მთელ მარშრუტზე საქონლის ერთი კონტეინერით გადაზიდვის შესაძლებლობა, ერთი სატრანსპორტო საშუალებიდან მეორეში გადატვირთვის მცირე ღირებულება. კონტეინერული გადაზიდვები უზრუნველყოფენ ინდუსტრიული სამყაროს მთავარ ბაზრებს შორის საქონელმოძრაობას

მინიმალური დანახარჯებით. კონტეინერებთან ერთად ფართოდ გამოიყენება პაკეტური გადაზიდვების სხვა ფორმები. მაგალითად, ქვედები და LASH ტიპის ბარჟები (კარჭაპები).

კონტეინერული გადაზიდვების დროს ექსპორტიორი, კონტეინერული გადაზიდვების ექსპედიტორთან ან უშუალოდ ფირმასთან დადებული შეთანხმების საფუძველზე, თავის საქონელს აგზავნის ექსპედიტორის ან სანაოსნო ხაზის კონტეინერების ჩასატვირთ უახლოეს პუნქტში, რომელსაც კონტეინერების სატვირთო სადგურებს უწოდებენ. ასეთი სადგურები არის ყველა მსხვილ სამრეწველო ცენტრში ან პორტში.

გადასაზიდი ტვირთის რაოდენობის შესაბამისად, კონტეინერული გადაზიდვები შეიძლება იყოს სრული ან არასრული კონტეინერებით. პირველ შემთხვევაში ექსპედიტორი ან სანაოსნო ხაზი ექსპორტიორს უგზავნის ცარიელ კონტეინერს. თუ ექსპორტიორი საქონელს აგზავნის უცხოელი მყიდველის საწარმოს ადგილსამყოფელში, ამ შემთხვევაში ადგილი აქვს "კარებიდან კარებამდე" კონტეინერის მიტანას. ასეთი კონტეინერი სათანადო საბით უნდა იყოს დალუქული გადამზიდავის ბეჭდით. დალუქვას ახორციელებს ან ტვირთის გამგზავნი ან ტვირთის შემკრები სატრანსპორტო საშუალების მძღოლი. ამასთან, ექსპორტიორმა აუცილებლად უნდა შეამოწმოს ლუქი.

არასრული კონტეინერული გადაზიდვა ხორციელდება, როდესაც ტვირთის რაოდენობა კონტეინერის მოცულობაზე ნაკლებია. ამ შემთხვევაში ექსპორტიორი საქონელს აგზავნის კონტეინერების სატვირთო სადგურში, სადაც იგი ერთიანდება სხვა ექსპორტიორთა ტვირთებთან და წარმოიქმნება ჯგუფური კონტეინერი, ხოლო დანიშნულების ადგილის კონტეინერების სატვირთო სადგურში ჩასვლისას ხდება მისი შემადგენელი საქონლის დანაწილება და სხვადასხვა ტვირთმიმღებთათვის მათი ჩაბარება.

გადაზიდვების პროცესში გამოყენებული კონტეინერები შეიძლება იყოს გადამზიდავთა კუთვნილი ან არენდით აღებული. კონტეინერების არენდით გაცემა ბიზნესის ერთ-ერთი სახეა. ამ მიზნით შექმნილია სპეციალური კომპანიები, რომლებიც ხელშეკრულების საფუძველზე გადამზიდავებს არენდით აძლევენ კონტეინერებს. არენდატორის მიერ კონტეინერის დადგენილ ვადაზე მეტი ხნით გამოყენებისას, მან უნდა გადაიხადოს დემეჯერი ანუ წინასწარ შეფასებული ზარალი.

ექსპორტიორის ან სანაოსნო კომპანიის მიერ კონტეინერებში ჩატვირთული საქონლის მიღებისას ან ჯგუფურ კონტეინერებში

დაჯგუფებისათვის საქონლის გაგზავნისას გაიცემა ქვითარი. თუ საქონლის მიმღები სანაოსნო კომპანიაა, მას შეუძლია კონტეინერის კონოსამენტის გაცემა, ხოლო თუ მიმღები ექსპედიტორია, შეიძლება გაიცეს FLATA ტიპის (FLATA სატრანსპორტო ასოციაციების მსოფლიო ფედერაციაა) კომბინირებული სატრანსპორტო კონოსამენტი ან კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტი, ან საბანკო კონოსამენტი, ან ნებისმიერი სხვა ფორმის ქვითარი. FLATA ან FLATA FBL კონოსამენტი შერეული გადაზიდვების დოკუმენტია, რომელზედაც საავტორო უფლება FLATA-ს ეკუთვნის.

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის საფუძველზე შეთანხმებული კონტეინერული გადაზიდვების განხორციელებისას საქონლის "კრიტიკული წერტილი" და რისკის გადაცემის მომენტი განსხვავდება ჩვეულებრივი სახის საზღვაო გადაზიდვებისაგან. FAS, FOB, CIF ან CFR პირობის საექსპორტო კონტრაქტების ტრადიციულ ფორმებში კრიტიკულ წერტილად ითვლება მიწოდების პორტი, ხოლო კონტეინერული გადაზიდვების დროს კი კრიტიკულია გადამზიდავის ან მისი აგენტის მიერ ტვირთის მიღების ადგილი, რომელიც შეიძლება იყოს ქვეყნის შიგა (არასაპორტო) კონტეინერული სატვირთო სადგური.

კომბინირებული (შერეული) გადაზიდვების ხელშეკრულებაში მხარეთა შეთანხმებით შეიძლება კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტის გამოყენება. ამ დოკუმენტის გამოყენების უნიფიცირებული წესები შემუშავებულია საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ. კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტი ანუ CT-document გამოიყენება გადაზიდვის "დასაწყისიდან-ბოლომდე", რის შედეგად გამორიცხულია შერეული გადაზიდვის ყოველ ახალ სტადიაზე დოკუმენტების გადაცემის აუცილებლობა. CT-document შეიძლება იყოს საბრუნავი და არასაბრუნავი. ამ დოკუმენტის მიღების შემდეგ შერეული გადამზიდავი კისრულობს კომბინირებული ტრანსპორტის მუშაობაზე პასუხისმგებლობას და ტვირთის დანიშნულების ადგილზე ჩატანას. იგი აგრეთვე პასუხისმგებელია შერეული გადაზიდვის მთელი პერიოდის განმავლობაში ტვირთების დაკარგვაზე, დაზიანებაზე ან მიწოდების დაგვიანებაზე.

CT-document-ის გამოყენებისას ექსპორტიორსა და შერეული გადაზიდვის ოპერატორს შორის დადებულ ხელშეკრულებაში აუცილებელია მიეთითოს, რომ კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტი გაიცა

"უნიფიცირებული წესების" გათვალისწინებით. აღნიშნულ მოთხოვნებს აკმაყოფილებს FLATA/ FBL საბრუნავი კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტის ახალი ვარიანტი. FLATA კონოსამენტის მიღება შეუძლიათ ბანკებს აკრედიტივებთან დაკავშირებული გარიგებების დროს, თუ თვით აკრედიტივში არაა გათვალისწინებული ბენეფიციარის მიერ საზღვაო კონოსამენტის წარდგენის აუცილებლობა.

კომბინირებული გადაზიდვების დროს სანაოსნო ხაზს შეუძლია კონტეინერული კონოსამენტის გაცემა, რომლის მოქმედება განისაზღვრება საზღვაო გადაზიდვების კანონით. ყველა კონტეინერული კონოსამენტი, როგორც წესი, სატვირთო კონოსამენტია. ისინი შეიცავენ დებულებას პასუხისმგებლობის შებოჭილი სისტემის შესახებ.

კონტეინერის გადაზიდვა, მისი შემცველი ცალკეული საქონლისაგან განსხვავებით, წარმოებს ჩვეულებრივი საბორტო კონოსამენტით. საზღვაო გადაზიდვების დროს დიდი მნიშვნელობა აქვს იმ ფაქტის დადგენას, რომ მთელი კონტეინერი წარმოადგენს "საფუთავს ანუ ერთეულს", თუ ასეთად მასში არსებული ყოველი საქონელი უნდა იყოს მიჩნეული. ამ პრობლემის გადაწყვეტაში მთავარ როლს ასრულებს საზღვაო გადამზიდავის მიერ გაცემული კონოსამენტის ტექსტი. თუ მასში მითითებულია კონკრეტული საქონლის შემცველი "ერთი კონტეინერი", მაშინ თვით კონტეინერია "საფუთავი ანუ ერთეული", მაგრამ თუ კონოსამენტში ჩამოთვლილია კონტეინერში ცალ-ცალკე ჩაწყობილი საქონელი, ამ შემთხვევაში ყოველი ასეთი ტვირთი ცალკეულ საფუთავად ანუ ერთეულად განიხილება. ზოგიერთ შემთხვევაში კონოსამენტში უთითებენ მხოლოდ ერთ-ორ საქონელს და არა კონტეინერის სრულ შემცველობას. ასეთ სიტუაციაში მითითებული საქონელი ცალკე ერთეულია, ხოლო ყველა დანარჩენი ერთიანი საფუთავის ანუ ერთეულის სახით განიხილება.

VIII.5. საქონლის გადაზიდვა საჰაერო და სახმელეთო ტრანსპორტით

საქონლის საავიაციო ტრანსპორტით გადაზიდვების რეგულირება ხორციელდება 1929 წელს ვარშავაში ხელმოწერილი საერთაშორისო საჰაერო გადაზიდვების ზოგიერთი წესების უნიფიკაციის კონვენციის

საფუძველზე, რომელშიც შემდგომში შეტანილია გარკვეული ცვლილებები 1955 წლის ჰააგის, 1971 წლის გვატემალისა და 1975 წლის მონრეალის ოქმების საფუძველზე.

ვარშავის კონვენცია გამოიყენება რეგულარულ საჰაერო მიმოსვლებში, ხოლო არარეგულარულის (ჩარტერულის) სამართლებრივი საფუძველია 1961 წლის გვადალაჰარის კონვენციის დებულებები საერთაშორისო საჰაერო გადაზიდვების ზოგიერთი წესების უნიფიკაციის შესახებ.

ტვირთების ავიაგადამზიდავი ავტომატურად პასუხისმგებელია მათ დაღუპვასა და დაკარგვაზე, აგრეთვე დაზიანებასა და დაგვიანებით მიწოდებაზე, თუ ყოველივე ამას ადგილი აქვს ავიაგადაზიდვების დროს.

საავიაციო ტრანსპორტით ტვირთების გადაზიდვისას გამოიყენება გადასაზიდი დოკუმენტი, რომელსაც ვარშავის პირვანდელი რედაქციით ავიასატრანსპორტო დოკუმენტი ეწოდება. გადამზიდავს უფლება აქვს ტვირთის გამგზავნისაგან ყოველ საფუთავზე ცალ-ცალკე მოითხოვოს ეს დოკუმენტი. ამასთან, ასეთი დოკუმენტის არარსებობა, ან მისი არასტანდარტული სახე ან დაკარგვა ზეგავლენას არ ახდენს ხელშეკრულების უტყუარობაზე ან საკონვენციო წესების გამოყენებაზე. ავიასატრანსპორტო დოკუმენტი არაა სატიტულო დოკუმენტი, ე.ი. იგი არაა ტვირთზე საკუთრების უფლების დამადასტურებელი დოკუმენტი.

ყოველი დოკუმენტი უნდა შეიცვალოს სამ ორიგინალ-ეგზემპლარად და ჩაბარდეს ტვირთთან ერთად. პირველი ეგზემპლარი განკუთვნილია გადამზიდავისათვის და მას ხელს აწერს ტვირთის გამგზავნი, მეორე - ტვირთის მიმღებისათვის. იგი ხელმოწერილია ტვირთის გამგზავნის მიერ და თან ახლავს ტვირთს, ხოლო მესამეს ხელს აწერს გადამზიდავი და აბარებს ტვირთის გამგზავნს ტვირთის მიღების შემდეგ. ტვირთის გამგზავნის მოვალეობაში შედის იმ დამატებითი ინფორმაციისა და დოკუმენტების წარდგენა, რომლებიც საჭიროა საბაჟო და სხვა კონტროლისათვის. ამასთან, ეს უნდა მოხდეს ტვირთის მიმღებისათვის მის ჩაბარებამდე. გარდა ამისა, ტვირთის გამგზავნი პასუხისმგებელია გადამზიდავის წინაშე არასწორი ინფორმაციის ან დოკუმენტების, ან მათი უქონლობის შედეგად მიღებულ ზარალზე. ტვირთის გამგზავნის ასეთი პასუხისმგებლობა ვრცელდება ავიასატრანსპორტო დოკუმენტში შეტანილ განცხადებაზეც. თუ გადამზიდავი დოკუმენტს ამზადებს ტვირთის გამგზავნის თხოვნით, მან ეს საქმე, როგორც აგენტმა, უნდა შეასრულოს.

გადამზიდავი კარგავს კონვენციით გათვალისწინებული მისი პასუხისმგებლობის გამორიცხვის ან შეზღუდული პასუხისმგებლობის შესახებ დებულებათა გამოყენების შესაძლებლობას ტვირთის ავიასატრანსპორტო დოკუმენტის გარეშე მიღებისას, ან როდესაც მასში არაა ასახული ნებისმიერი ქვემოთ მოყვანილი მონაცემი:

1. ავიადოკუმენტის შედგენის ადგილი და თარიღი;
2. გაგზავნის და მიწოდების ადგილი;
3. გაჩერების შეთანხმებული ადგილები (საჭიროების შემთხვევაში გადამზიდავს შეუძლია მათი შეცვლა);
4. ტვირთის გამგზავნის გვარი და მისამართი;
5. გადამზიდავის გვარი და მისამართი;
6. ტვირთის მიმღების გვარი და მისამართი, "თუ ამას მოითხოვს გარემოება";
7. ტვირთის ხასიათი;
8. ადგილების რაოდენობა, შეფუთვის მეთოდი, მარკირების თავისებურებანი ან ადგილების ნომრები;
9. საქონლის წონა, რაოდენობა, მოცულობა ან ზომები;
10. განცხადება იმის შესახებ, რომ გადაზიდვა ხორციელდება კონვენციით დადგენილი პასუხისმგებლობის წესებით.

ვარშავის კონვენციის შესწორებულ რედაქციაში გადასაზიდ დოკუმენტს ავიაზედნადები ეწოდება. ამ კონვენციის საწყისი დებულებები მთლიანად მიესადაგება ავიაზედნადებს, გამონაკლისია მხოლოდ უმოქმედობისათვის გათვალისწინებული სასჯელი.

ავიაგადაზიდვების დიდი სიჩქარეების გამო, ამჟამად მნიშვნელოვნად შემცირდა სატრანსპორტო დოკუმენტის საჭიროება, ამიტომ პრაქტიკაში ასეთი ზედნადებები არაბრუნვადი სახით აღინიშნება.

ზოგიერთ შემთხვევაში საქონლის საჰაერო გადაზიდვები ხორციელდება არასაკონვენციო წესებით და ეს პირობები აღინიშნება ხელშეკრულებაში. არასაკონვენციო პირობებით გათვალისწინებული გადამზიდავთა პასუხისმგებლობის ძირითადი სისტემა არ განსხვავდება კონვენციით გადასინჯული ვარიანტის პირობებისაგან, მაგრამ მასში არაა დებულება გადასაზიდი დოკუმენტების, აგრეთვე ტვირთის გამგზავნთა და მიმღებთა განსაკუთრებული უფლებების შესახებ. ამასთან, არასაკონვენციო ავიაგადაზიდვებში ზარალის ასანაზღაურებლად გათვალისწინებული ოქროს ფრანკები შეცვლილია ნასესხობის სპეციალური უფლებებით (იხ. X.1 პარაგრაფი).

ვარშავის კონვენციის პირვანდელი რედაქციით ავიაგადამზიდავის პასუხისმგებლობის მაქსიმალური ზღვარია 250 ოქროს ფრანკი 1 კგ ტვირთზე ან გამგზავნის მიერ მითითებული ღირებულება, თუ მასზე გადახდილია დამატებითი ფასი. ფრანკი ანუ ე.წ. "პუანკარეს ოქროს ფრანკი" შეიცავს 65.5 მგ 900 სინჯის ოქროს.

საავიაციო და საავტომობილო გადაზიდვების შესახებ 1979 წელს შემუშავებული კანონით ოქროს ფრანკები შეცვლილია საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ მიღებული ნასესხობის სპეციალური უფლებებით და გადამზიდავთა მაქსიმალური პასუხისმგებლობა 1 კგ ტვირთზე 17 ასეთი ერთეულია.

საერთაშორისო ავიაგადაზიდვებში, ზემოალნიშნული კონვენციების გარდა, გამოიყენება საერთაშორისო საავიაციო სატრანსპორტო ასოციაციის IATA-ს მიერ შემუშავებული სატვირთო ავიაგადაზიდვების წესები. ამ ასოციაციაში შემავალი ქვეყნები იყენებენ ავიაზედნადების საერთო ბლანკსა და ხელშეკრულების შესაბამის პირობებს, რომელთა უკუმხარეზე დაბეჭდილია ზედნადების ორიგინალის სამი ეგზემპლარი. ასეთ დოკუმენტებს იყენებენ IATA-ში შემავალ ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობებში მყოფი ქვეყნები, აგრეთვე ის ქვეყნები, რომელთაც სურთ თავიანთ საქმიანობაში ამ ორგანიზაციის მიერ დადგენილი საერთაშორისო სტანდარტების დანერგვა.

საქონლის სახმელეთო გადაზიდვებში გამოიყენება რკინიგზის და საავტომობილო ტრანსპორტი. საერთაშორისო სარკინიგზო მიმოსვლის შესახებ ყველაზე უნივერსალურ, მრავალმხრივ შეთანხმებებს მიეკუთვნება ბერნის კონვენცია ტვირთების გადაზიდვების შესახებ. პირველად იგი დაიდო XIX საუკუნის ბოლოს ევროპის რამდენიმე ქვეყანას შორის და შემდგომში არაერთხელ გადაისინჯა. ამჟამად მოქმედებს ბერნის 1980 წლის 9 მაისის ერთიანი კონვენცია საერთაშორისო სარკინიგზო გადაზიდვების შესახებ (COTIF), რომელსაც თან ახლავს 1961 წლის 25 თებერვალს მიღებული ერთიანი წესები რკინიგზით საერთაშორისო გადაზიდვების ხელშეკრულების შესახებ (CIM).

რკინიგზით გაგზავნილ საქონელზე ფორმდება სარკინიგზო სატვირთო ზედნადები. რკინიგზის მსახურნი ტვირთის მიმღებს საქონელს აბარებენ მისი პირადობის დამადასტურებელი მოწმობის წარდგენით. საქონელზე კონტროლის უფლება შეიძლება შენარჩუნებული ჰქონდეს ექსპორტიორს ზედნადების გამოყენების ანალოგიურად.

საერთაშორისო საავტომობილო გადაზიდვებში გამოიყენება 1956 წლის 19 მაისს ჟენევაში ხელმოწერილი კონვენცია საავტომობილო ტრანსპორტით ტვირთების საერთაშორისო გადაზიდვების შესახებ (CMR), აგრეთვე ევროპული შეთანხმება საშიში ტვირთების საერთაშორისო საავტომობილო გადაზიდვების შესახებ.

ავტოტრანსპორტით ტვირთების გადაზიდვის ხელშეკრულება დადასტურებული უნდა იყოს ზედნადებით, მაგრამ მისი არარსებობის ან დეფექტის შემთხვევაში ხელშეკრულების უტყუარობა ეჭვს არ იწვევს. ზედნადები გაიცემა სამ ეგზემპლარად. პირველს აბარებენ გამგზავნს, მეორე თან ახლავს საქონელს და მესამე რჩება გადამზიდავს. სხვადასხვა სახის საქონლის გადაზიდვისას ან მისი პარტიებად დაყოფითა და სხვადასხვა სატრანსპორტო საშუალებებით გადაზიდვისას გამყიდველს ან გადამზიდავს უფლება აქვს მოითხოვოს ტვირთის ყოველ სახეზე, პარტიაზე ან ყოველ სატრანსპორტო საშუალებაზე ცალკე გამოწერილი ზედნადები. საავტომობილო ზედნადები არ ითვლება საბრუნავ ან საქონელგანმკარგულებით დოკუმენტად.

VIII.6. საქონლის მიწოდებისა და მიღების ორგანიზაცია

გამყიდველის მიერ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შესრულების პროცესში ადგილი აქვს საქონლის მოძრაობის სამ სტადიას: 1. საქონლის მიწოდება; 2. საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემა და 3. რისკის გადაცემა. ჩვეულებრივ საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებებში, კერძოდ, FOB და CIF პირობებში, ეს სტადიები არ ემთხვევა, ამიტომ ისინი აუცილებლად მკაფიოდ უნდა იყოს გამოკვეთილი.

საქონლის მიწოდებაში იგულისხმება ერთი პირის მიერ მეორისათვის მისი ფლობის უფლების ნებაყოფლობითი გადაცემა. საქონელი ითვლება მყიდველისათვის მიწოდებულად, როდესაც იგი ან მისი აგენტი ხდება ამ საქონლის მქონებელი ან მათ შეუძლიათ მასზე კონტროლის განხორციელება.

საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვაში მიწოდების ადგილი და დრო განისაზღვრება სპეციალური სავაჭრო ტერმინებით (იხ. VII 2 პარაგრაფი). თუ საქონელზე არაა გაცემული კონოსამენტი, მყიდველისათვის საქონლის მიწოდების დამადასტურებელი ფაქტია გადამზიდავისათვის მისი ჩაბარება

მყიდველისათვის გადაცემის მიზნით. თუ მყიდველს FOB პირობით გაფორმებული აქვს კონოსამენტი კლასიკური კონტრაქტის დროს აგრეთვე CIF ან CFR კონტრაქტის დროს, საქონელი ითვლება მიწოდებულად მყიდველისათვის კონოსამენტის ჩაბარების მომენტიდან. კონტეინერული გადაზიდვების პირობებში საქონელი მიწოდებულად ითვლება გადამზიდავისათვის მასზე პასუხისმგებლობის გადაცემის მომენტიდან. უკანასკნელ შემთხვევას აქვს გამონაკლისი, როდესაც გამყიდველმა იკისრა საზღვაო კონოსამენტის წარდგენა.

საქონლის დროული მიწოდება და ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შესრულების სიზუსტე მნიშვნელოვნადაა დამოკიდებული კომერციული დოკუმენტების სისწორეზე. კომერციულ დოკუმენტებში მთავარია ანგარიში-ფაქტურა, ამიტომ იგი უნდა იყოს ზუსტი და არ ეწინააღმდეგებოდეს ქვეყანაში მოქმედ კანონმდებლობას.

ზოგიერთ შემთხვევაში უცხოელი მყიდველი ექსპორტიორს სთხოვს ფაქტურაში უჩვენოს არაზუსტი მონაცემები. მაგალითად, გარიგებულზე უფრო დაბალი ფასი, რათა გადაიხადოს ნაკლები ბაჟი ან საიმპორტო მოსაკრებლები. შეიძლება ადგილი ჰქონდეს საწინააღმდეგო, ე.ი. უფრო მაღალი ფასის მითითების თხოვნასაც მის ანგარიშზე მეტი თანხის გადარიცხვისა და ადგილობრივი სავალუტო კონტროლის თავიდან აცილების მიზნით. ასეთი ქმედებები არაკეთილსინდისიერია, ამიტომ არასწორად გაფორმებული ანგარიშების შემცველი კონტრაქტები ხშირად იურიდიულად გაბათილებულად ითვლება.

კომერციული ანგარიში-ფაქტურა უნდა შეიცავდეს: გამყიდველისა და მყიდველის დასახელებასა და მათ მისამართებს, გაყიდული საქონლის აღწერას, საფუთავის აღწერას, მათ შორის, ყოველი ყუთის ან ფუთის წონას, საფუთავზე მითითებულ ზუსტ აღნიშვნებსა და ნომრებს, ფასს. შეძლებისდაგვარად უნდა მიეთითოს გადაზიდვის დეტალები, მათ შორის, გემის დასახელება და მისი სვლის მარშრუტი. ანგარიშ-ფაქტურაში არაა მიღებული მითითება "შეცდომები და მცდარბეჭდილები გამორიცხულია".

საფაქტურო ფასის მითითება ხდება კონტრაქტის პირობების საფუძველზე. მაგალითად, FOB, CIF, FAS, CFR და ა. შ. CIF პირობებით დადებულ კონტრაქტებში ფასის კალკულაცია ფაქტურაში წინასწარ მითითებული პრინციპების საფუძველზე უნდა განისაზღვროს (თუ მხარეთა შორის სხვა შეთანხმება არ არსებობს). ხშირად მყიდველი მოითხოვს

ფასის მითითებას მისი ელემენტების მიხედვით, ე.ი. საწარმოს ნეტო ფასისა და ყოველი შემდგომი დანახარჯის ცალ-ცალკე ჩვენებას. ფასის ასეთი სახით მითითება მყიდველს სჭირდება თავისი ქვეყნის მთავრობისათვის წარსადგენად. "FOB დამატებითი მომსახურების განხორციელებით" პირობებიან კონტრაქტებში მყიდველი ექსპორტიორს სთხოვს ფრახტისა და დაზღვევის უზრუნველყოფას. ეს მოთხოვნა სცილდება FOB კონტრაქტის ჩვეულებრივ მოვალეობებს, ამიტომ იგი ცალკე შეთანხმების საგანია და მყიდველს მასზე ცალკე ანგარიში წარედგინება. ამ ანგარიშში შედის: ფრახტის წინასწარი ანაზღაურების, სადაზღვევო პრემიის, კომისიის შემთხვევითი ხარჯები და სხვა მოსაკრებლებზე განხორციელებული დანახარჯები.

ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი შეიძლება ითვალისწინებდეს მხარეთა შორის საერთო პირობებიანი აკრედიტივით ანგარიშსწორებას. ამ შემთხვევაში კომერციული ანგარიში-ფაქტურა ავიზო-ბანკში წარსადგენი ერთ-ერთი აუცილებელი და უმნიშვნელოვანესი დოკუმენტია. ასეთ სიტუაციაში კიდევ უფრო მეტი სიზუსტის დაცვაა საჭირო მისი შევსებისას. განსაკუთრებით ზედმიწევნით უნდა აღიწეროს საქონელი და მასთან დაკავშირებული ნებისმიერი სხვა დეტალი.

ზოგიერთი ქვეყნის მოთხოვნით ანგარიში-ფაქტურა გარკვეული სახით უნდა იყოს გაფორმებული ან ითვალისწინებდეს გარკვეული წესების დაცვას. მაგალითად, მას უნდა ახლდეს ღირებულების და (ან) წარმოშობის სერთიფიკატი. ასეთ ანგარიშ-ფაქტურას სერთიფიცირებულს უწოდებენ.

ანგარიში-ფაქტურისადმი წაყენებული მოთხოვნები განსხვავდება ქვეყანათა მიხედვით. ამასთან, ისინი პერიოდულად იცვლება. ამიტომ გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, ექსპორტიორმა უნდა დააზუსტოს ისინი საქონლის დანიშნულების ქვეყნის საკონსულოში ან საკუთარი ქვეყნის კომპეტენტურ ორგანოებში. საკონსულო ორგანოებში დამოწმებულ ანგარიშ-ფაქტურას საექსპორტო საკონსულოს უწოდებენ. მისი გამოყენება ხდება იმ ქვეყანაში საქონლის ექსპორტირებისათვის, სადაც იგი სავალდებულოა.

საქონლის მიწოდებისას სათანადო ყურადღება უნდა დაეთმოს საფუთავს. იგი უნდა პასუხობდეს საქონლის დანიშნულების ქვეყნის მოქმედ კანონმდებლობას. საქონლის შეფუთვისას გასათვალისწინებელია ის გარემოება, რომ გარკვეული ტიპის საფუთავის გამოყენება აკრძალულია (ან შეზღუდულია) ამა თუ იმ ქვეყანაში. ზოგიერთ ქვეყანაში არსებობს

საფუთავის მარკირების მკაცრი წესები. ექსპორტიორის მოვალეობაში შედის (თუ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში სხვა რამ არაა მითითებული) საქონლის ისეთი შეფუთვა, რომელიც უზრუნველყოფს მის ნორმალური სახით მიწოდებასა და გადაზიდვაში მოხერხებულობას.

განსაკუთრებული მოთხოვნები აქვს წაყენებული საშიში ტვირთების შეფუთვასა და მარკირებას. ამასთან, ისინი მნიშვნელოვნად განსხვავდება საზღვაო, საჰაერო, სარკინიგზო და საავტომობილო ტრანსპორტით გადაზიდვისას. საშიში ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების რეგულირება ხორციელდება საშიში ტვირთების საერთაშორისო კოდექსით.

ზოგიერთ გარემოებაში მყიდველს უფლება აქვს უარი განაცხადოს საქონლის მიღებაზე, თუ მისი საფუთავი არ შეესაბამება ინსტრუქციებით ან სავაჭრო წეს-ჩვეულებებით გათვალისწინებულ საფუთავის სახეს. ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში ჩვეულებრივ ფიქსირდება საფუთავისადმი წაყენებული მოთხოვნები და მისი დაუცველობის შემთხვევაში კონტრაქტი დარღვეულად ითვლება.

გაყიდულ საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემის მომენტები განსაზღვრულია მიწოდების პირობებითა და გაეროს კონვენციით. ამასთან, მათი შეცვლა შეიძლება კონტრაგენტთა შეთანხმების საფუძველზე, რომელიც აუცილებლად უნდა იყოს დაფიქსირებული კონტრაქტში.

საკუთრების უფლების გადაცემა განსხვავებულია ინდივიდუალიზებული და არაინდივიდუალიზებული საქონლისათვის. არაინდივიდუალიზებულ საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემისათვის საჭიროა მათი ინდივიდუალიზება (იხ. VIII.2 პარაგრაფი).

საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ მიღებული ვენის კონვენციის თანახმად, გაყიდულ საქონელზე შემთხვევითი დაღუპვის რისკი გადადის საქონლის მიწოდების მომენტიდან. საერთო წესით საქონლის საექსპორტო გაყიდვის კონტრაქტებში რისკის გადაცემა ძირითადად ხდება გამყიდველის კონტროლიდან საქონლის გამოსვლის მომენტში. ფრანკო-საწარმოს მიწოდების პირობებით რისკი ჩვეულებრივ გადაიცემა საქონლის მყიდველისათვის ან მისი აგენტისათვის ჩაბარების მომენტში. FAS პირობებით - როდესაც საქონელი განლაგებულია გემის ბორტის გასწვრივ, ხოლო FOB და CIF პირობებით - გემის ზღუდის გადაკვეთისას.

ხშირად საერთაშორისო ვაჭრობაში საჭიროა ხარისხისა და ინსპექტირების სერთიფიკატების გამოყენება. ხარისხის სერთიფიკატები

ორი სახისაა: ნებისმიერი პირისათვის განკუთვნილი სტანდარტული სახის სერთიფიკატი (in rem სერთიფიკატი) და კონტრაქტის მხარეთათვის განკუთვნილი სერთიფიკატი კონტრაქტის მოთხოვნათა შესახებ (in personam სერთიფიკატი). გამოსაყენებელი სერთიფიკატის სახე ჩვეულებრივ კონტრაქტის პირობებშია დათქმული.

In rem სერთიფიკატი ოფიციალური ლაბორატორიის ან აღიარებული კლასიფიკაციის საინჟინირინგო, საკონტროლო ან სხვა ორგანიზაციის მიერ გაცემული სერთიფიკატია. ზოგიერთ შემთხვევაში ასეთ სერთიფიკატს გასცემენ საინსპექციო ორგანიზაციები.

In personam სერთიფიკატი აუცილებელია მყიდველისა და გამყიდველისათვის, როდესაც იგი ხარისხისათვის საბოლოოა. ზოგჯერ კონტრაგენტები განასხვავებენ საქონლის ხარისხსა და მის მდგომარეობას. ასეთ სიტუაციაში in personam სერთიფიკატში მოცემული უნდა იყოს მხოლოდ ხარისხის მაჩვენებლები, რათა მყიდველს საჭიროების შემთხვევაში საშუალება ჰქონდეს გაასაჩივროს საქონლის მდგომარეობა.

ინსპექტირების სერთიფიკატი გაიცემა საინსპექციო (საკონტროლო) ორგანიზაციების მიერ. მასში აუცილებლად ფიქსირდება ინსპექტორის მიერ საქონლის ვიზუალური შემოწმების შედეგები. ამასთან, მითითებული უნდა იყოს, რომ იგი გარეგნულად კარგ მდგომარეობაშია. შემოწმებისათვის ინსპექტირების რაიმე სპეციალური მეთოდის გამოყენებისას აუცილებელია მისი მითითება.

საინსპექციო ორგანიზაციები უამრავია. ისინი ახორციელებენ სხვადასხვა სახის საქონლის შემოწმებას. მათგან უმნიშვნელოვანესია ოთხი ორგანიზაცია, რომელთა წარმომადგენლობა საერთაშორისო ვაჭრობის მრავალ ცენტრში იმყოფება. ესაა Sociente Generele de Surveillance SA (SGS); Cargo Superintendents Ltd., London; Superintendence Co. Inc., New York; Bureau Veritas of France. SGS ყველაზე მსხვილი დამოუკიდებელი ორგანიზაციაა, რომლის შტაბ-ბინა ჟენევაშია.

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობაში განსაკუთრებით მნიშვნელოვან ადგილს იკავებს ჩატვირთვისწინა ინსპექტირება (PSI), რომელსაც ჩვეულებრივ დამოუკიდებელი საკონტროლო ორგანიზაცია ახორციელებს. ასეთი ინსპექციის შედეგად გამოირიცხება მყიდველსა და გამყიდველს შორის გაუგებრობა კონტრაქტის პირობებთან საქონლის შესაბამისობის შესახებ, აგრეთვე ადვილია დამზღვევსა და მზღვეველს შორის ურთიერთობათა გარკვევა იმის საფუძველზე, თუ როდის დაიკარგა

ან დაზიანდა საქონელი რისკის გადაცემამდე თუ მისი გადაცემის შემდეგ.

საყოველთაოდაა გავრცელებული საქონლის ხარისხის შემოწმება გადამზიდავისათვის მისი გადაცემის მომენტში. იგი ჩვეულებრივ ითვალისწინებს საქონლის ხარისხისა და მდგომარეობის დადგენას. ამასთან, შემოწმების ხერხი საქონლის ინსპექციის კონტრაქტის პირობებით განისაზღვრება.

ზოგიერთი საკონტროლო ორგანიზაციები საქონლის ხარისხის შემოწმებასთან ერთად ახორციელებენ ფასების კონტროლს. ასეთი კონტროლის მიზანია მოცემული საქონლის ფასის ანალოგიური სახის საქონლის სხვა მიმწოდებლების ფასებთან შესაბამობის დადგენა და ამ ინფორმაციის მყიდველისათვის მიწოდება.

კონტრაქტში მიზანშეწონილია საქონლის მიუწოდებლობის ან მისი დაგვიანებით მიწოდების შემთხვევაში მიღებული ზარალის ანაზღაურების ან ჯარიმების გათვალისწინება.

საქონლის მიწოდებისას ანგარიშგასაწევია პროდუქტზე პასუხისმგებლობა. მასში იგულისხმება ნაწარმის დეფექტით მომხმარებლის ჯანმრთელობისათვის მიყენებულ ზიანსა და ზარალზე მწარმოებლის პასუხისმგებლობა. დეფექტი შეიძლება გამოწვეული იყოს პროდუქტის უხარისხობით, ან მისი ექსპლოატაციის ინსტრუქციის ნაკლოვანებებით, ან ნაწარმის მავნე თვისებებით. პროდუქტზე პასუხისმგებლობა უმეტესწილად მწარმოებელს ევალება, მაგრამ გარკვეულ სიტუაციაში იგი შეიძლება მიმწოდებელსაც შეეხოს.

ნაწარმის დეფექტზე პასუხისმგებლობა შეიძლება იყოს უცილობელი, პირობითი და დანაშაულზე ანუ მიზეზზე. სამართლებრივი თვალსაზრისით უცილობელ პასუხისმგებლობას ადგილი აქვს, როდესაც დასტურდება მიზეზობრიობის კავშირი, ე.ი. ზიანი ნაწარმის დეფექტითაა გამოწვეული. პირობითი პასუხისმგებლობის დროს აგრეთვე საჭიროა მიზეზობრიობის კავშირის დადასტურება, მაგრამ მწარმოებელს შეუძლია თავის გამართლება იმ გარემოებით, რომ საქონლის რეალიზაციის მომენტში არსებული სამეცნიერო-ტექნიკური ცოდნის დონეზე იგი არ მოელოდა დეფექტის წარმოქმნას. ასეთი გამართლება ცნობილია "რისკის განვითარებისაგან დაცვის" სახელწოდებით ან "განვითარების დონეზე დაფუძნებული დაცვის" სახელწოდებით. დანაშაულზე (მიზეზზე) პასუხისმგებლობისას საჭიროა მწარმოებლის დანაშაულის დამტკიცება

ანუ ნაწარმის დამზადებისას მისი დაუდევრობის დადასტურება.

საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შესრულება ითვალისწინებს მყიდველის მიერ საქონლის მიღებას, ამიტომ პრაქტიკაში დიდი მნიშვნელობა აქვს საქონლის დათვალიერების, მისი მიღებისა და მასზე უარის თქმის ნორმებსა და წესებს.

ჩვეულებრივ საქონელი ითვლება მიღებულად, როდესაც მყიდველი გამყიდველს აცნობებს, რომ მან მიიღო საქონელი, ან უარის თქმისათვის დადგენილ ვადაზე მეტი ხნის განმავლობაში იტოვებს საქონელს და გამყიდველს არ ატყობინებს მისი დაბრუნების განზრახვას.

თუ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში სხვა რამ არაა დათქმული, მყიდველს უფლება აქვს გამყიდველისაგან მოითხოვოს მისი დათვალიერება კონტრაქტის პირობებთან მისი შესაბამობის დადგენის მიზნით. თუ მყიდველს არ ჰქონდა საქონლის ნორმალური დათვალიერების შესაძლებლობა, ითვლება, რომ საქონელი მის მიერ არაა მიღებული. ამასთან აღსანიშნავია, რომ საქონლის დათვალიერება არაა მისი მიღების არსებითი და გადამწყვეტი პირობა, ამიტომ მყიდველზეა დამოკიდებული, გამოიყენებს იგი ამ უფლებას თუ არა. გარდა ამისა, თუ მყიდველი უარს ამბობს ამ უფლების გამოყენებაზე, იგი ფაქტობრივად კარგავს საქონლის მიღებაზე უარის თქმის უფლებას. ყველა შემთხვევაში მიზანშეწონილად ითვლება საქონლის დათვალიერება პირველივე რეალური შესაძლებლობისას.

საერთაშორისო ვაჭრობაში საქონლის დათვალიერების ადგილი და დრო ჩვეულებრივ არ ემთხვევა მისი ჩაბარების ადგილსა და დროს.

საქონლის მიწოდების ადგილი და დრო განისაზღვრება მიწოდების პირობებით. თუ გამყიდველის მოვალეობაში არ შედის მყიდველისათვის კონოსამენტის გადაცემა, მაშინ "ფრანკო-საწარმო", FAS და FOB პირობებით ან კონტეინერებით მიწოდებისას, საქონლის ფაქტობრივი ჩაბარების ადგილი გამყიდველის ქვეყანაშია და იგი ემთხვევა გადამზიდავისათვის საქონლის ჩაბარების ადგილს. კონოსამენტის გადაცემის შემთხვევაში კი კლასიკური ტიპის FOB და FOB დამატებითი მომსახურებით. CIF და CFR პირობებში საქონლის ჩაბარება მთლიანად მოწყვეტილია მის ფაქტობრივ ადგილსამყოფელს, ამიტომ იგი აბსტრაქტული ხასიათისაა.

თუ მყიდველს სურს საქონლის მიღებაზე უარის თქმა, მან დადგენილი დროის ფარგლებში გამყიდველს უნდა შეატყობინოს ამის შესახებ. ეს შეტყობინება უნდა იყოს მკაფიო, კონკრეტული და არ

ეწინააღმდეგებოდეს საქონელზე გამყიდველის საკუთრების უფლებას.

მყიდველს უფლება აქვს უარი თქვას საქონლის მიღებაზე, თუ იგი არ შეესაბამება კონტრაქტით განსაზღვრულს, არ პასუხობს მიზნობრივ დანიშნულებას და ეს მიზანი ცნობილი იყო გამყიდველისათვის, არ შეესაბამება ნიმუშს ან დაბალი ხარისხისაა.

საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტზე დაფუძნებული მყიდველისა და გამყიდველის მიერ პრეტენზიების წაყენების უფლებები ჩამოყალიბებულია სასარჩელო ხანდაზმულობის შესახებ გაეროს მიერ მიღებულ კონვენციაში. ეს კონვენცია ხელმოწერილია 1974 წლის 14 ივნისს ნიუ-იორკში, ხოლო 1980 წლის 11 აპრილს (საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ კონვენციის მიღების დღეს) ვენაში ხელი მოეწერა ოქმს, რომელმაც სასარჩელო ხანდაზმულობისა და საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ კონვენციების დებულებები ურთიერთდაკავშირა.

ვენის კონვენცია სასარჩელო ხანდაზმულობის შესახებ მყიდველისა და გამყიდველის მოთხოვნათა წაყენების უფლებებს ზღუდავს 4 წლის ვადით. ეს კონვენცია შეიცავს დებულებას სასარჩელო ხანდაზმულობის ვადის დაწყების, მისი შეწყვეტის, მხარეთა შეთანხმებით ვადის შეცვლისა და მისი გაანგარიშებების შესახებ.

მყიდველის მიერ მიწოდებულ საქონელში დეფექტის აღმოჩენის ან კონტრაქტის პირობებთან მისი შეუსაბამობის შემთხვევაში, სასარჩელო ხანდაზმულობის ვადა იწყება მყიდველისათვის საქონლის გადაცემის ან საქონლის მიწოდებაზე უარის თქმის თარიღიდან.

რეზიუმე

1. მსოფლიო ბაზარზე საქონლის გატანა მოითხოვს საერთაშორისო გადაზიდვების ორგანიზაციას, რომლის მიზანია ერთი ქვეყნიდან მეორეში საქონლის ტრანსპორტირება და მიმოქცევის პროცესში მისი ყოფნის დროისა და ხარჯების მინიმუმამდე დაყვანა. ერთი სახის ტრანსპორტით განხორციელებულ საერთაშორისო გადაზიდვებს პირდაპირი საერთაშორისო მიმოსვლა ეწოდება, ხოლო ორი ან მეტი სახის ტრანსპორტის გამოყენებისას შერეული ანუ კომბინირებული

მიმოსვლა. ერთი (გამჭოლი) სატრანსპორტო დოკუმენტით გაფორმებულ შერეულ გადაზიდვებს პირდაპირი შერეული მიმოსვლა ეწოდება.

2. "სატრანსპორტო ოპერაციის" ცნება ვიწრო და ფართო გაგებით გამოიყენება. ვიწრო გაგებით მასში იგულისხმება ექსპორტიორი ქვეყნიდან იმპორტიორი ქვეყნის დანიშნულების პუნქტამდე ტვირთების გადაზიდვა. ფართო ცნებაში, ტვირთების გადაზიდვის გარდა, შედის აგრეთვე თანამდე ოპერაციების შესრულება. სატრასპორტო ოპერაცია ითვლება საერთაშორისოდ, თუ ტვირთების მოძრაობა ხორციელდება საქონლის გამყიდველი და მყიდველი ქვეყნებისათვის უცხო ტერიტორიაზე. სატრასპორტო ოპერაციები ხორციელდება ტვირთის მფლობელთა და შესაბამისი სახის ტრანსპორტის მფლობელთა შორის დადებული ხელშეკრულების საფუძველზე.
3. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის დადებისას ყველა ქვეყნის კომერსანტი ხელმძღვანელობს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ შემუშავებული საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობებით, რომელიც ცნობილია "INCOTERMS"-ის სახელწოდებით. საერთაშორისო ვაჭრობაში გამოყენებული საბაზისო პირობების ძირითად ტიპებს მიეკუთვნება: ფრანკო-საწარმო, თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ (FAS), თავისუფალია გემის ბორტზე (FOB), ღირებულება და ფრახტი (CFR), ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი (CIF), მიწოდება ფრანკო-გემი (DES), მიწოდება ფრანკო-მისადგომი (DEQ), მიწოდება ფრანკო-საზღვარი (DAF), მიწოდება ბაჟის გადახდით (DDP), მიწოდება ანაზღაურებულია უბაჟოდ (DDU), ფრანკო-გადამზიდავი (FCA), ფრახტი გადახდილია ...მდე (CPT), ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია ...მდე (CIP).
4. საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვებში მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია საზღვაო ტრანსპორტს. ზღვით საქონლის გადაზიდვა ხორციელდება მთელი გემის დაქირავებით ანუ ჩარტერების საფუძველზე და ერთი გემით ტვირთების სხვადასხვა პარტიების გადაზიდვით ანუ კონოსამენტის საფუძველზე. პირველი დამახასიათებელი ტრამპული (რაგინდარა) გადაზიდვებისათვის, მეორე ხაზური (რეგულარული) გადაზიდვებისათვის. გემის მფლობელის მიერ საზღვაო გადაზიდვის ხელშეკრულების საფუძველზე მიღებულ გასამრჯელოს ეწოდება ფრახტი. იგი შეიძლება იყოს მყარი, შეთანხმებული და პროპორციული.
5. კონოსამენტი გემის მფლობელის მიერ გადაზიდვისათვის საქონლის

მიღების დამადასტურებელი ქვითარია, რომელშიც გამეორებულია ხელშეკრულების პირობები. იგი შეიძლება იყოს შესწორებიანი და სუფთა, საბრუნავი და არასაბრუნავი, საბორტო და არასაბორტო, შიგა და გამჭოლი, წარმომდგენზე ან კონკრეტულ პირზე. სავაჭრო წეს-ჩვეულებებით კონოსამენტის ფლობა საქონლის ფლობის ეკვივალენტურია, ამიტომ იგი ითვლება საქონელგანმკარგულებით დოკუმენტად და საქონლის სიმბოლოს ან მის გასაღებს წარმოადგენს.

6. ამჟამად საქონლის ტრანსპორტირების ყველაზე ეკონომიური ხერხია კონტეინერული გადაზიდვები, რომლებიც ხორციელდება კონტეინერული გადაზიდვების ექსპედიტორთან ან უშუალოდ ფირმასთან დადებული ხელშეკრულების საფუძველზე. გადასაზიდი ტვირთის რაოდენობის შესაბამისად, კონტეინერული გადაზიდვები შეიძლება იყოს სრული (ექსპორტიორის განკარგულებაშია მთელი კონტეინერი) და არასრული (ერთ კონტეინერში გაერთიანებულია სხვადასხვა ექსპორტიორთა ტვირთები) ანუ ჯგუფური კონტეინერებით. კონტეინერებში ჩატვირთული საქონლის გადაზიდვისათვის მიღებისას გაიცემა ქვითარი. თუ საქონლის მიმღები სანაოსნო კომპანიაა, მას შეუძლია კონტეინერის კონოსამენტის გაცემა. შერეულ გადაზიდვებში შეიძლება გაიცეს კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტი, რომელიც გამოიყენება გადაზიდვის "დასაწყისიდან-ბოლომდე".

7. უკანასკნელ პერიოდში, საჰაერო გადაზიდვების ღირებულების შემცირების გამო, კონტინენტთაშორის გადაზიდვებში ფართო გამოყენებას პოულობს საჰაერო ტრანსპორტი. საჰაერო გადაზიდვები ორი სახისაა: რეგულარული და არარეგულარული (ჩარტერული). რეგულარული საერთაშორისო გადაზიდვები ხორციელდება ვარშავის კონვენციის საფუძველზე, ხოლო არარეგულარული - გვადალაჰარის კონვენციის საფუძველზე. ამ კონვენციების გარდა, საერთაშორისო ავიაგადაზიდვებში გამოიყენება საერთაშორისო საავიაციო სატრანსპორტო ასოციაციის IATA-ს მიერ შემუშავებული სატვირთო ავიაგადაზიდვების წესები. ავიაგადაზიდვების ძირითადი დოკუმენტია ავიაზედნადები, რომელიც სამ ეგზემპლარად ფორმდება. IATA-ში შემავალი ქვეყნები, აგრეთვე მათთან ურთიერთობაში მყოფი ქვეყნები, იყენებენ ავიაზედ-ნადების საერთო ბლანკსა და ხელშეკრულების შესაბამის პირობებს, რომელთა უკუმხარეზე დაბეჭდილია ზედნადების ორიგინალის სამი ეგზემპლარი.

8. საქონლის სახმელეთო გადაზიდვებში გამოიყენება რკინიგზისა და საავტომობილო ტრანსპორტი. საერთაშორისო სარკინიგზო გადაზიდვები რეგულირდება ბერნის კონვენციით, ხოლო საავტომობილო - ჟენევის კონვენციით. რკინიგზით გაგზავნილ საქონელზე ფორმდება სარკინიგზო სატვირთო ზედნადები, საავტომობილო გადაზიდვებში კი გამოიყენება საავტომობილო ზედნადები.
9. საქონლის მიწოდებაში იგულისხმება ერთი პირის მიერ მეორისათვის მისი ფლობის უფლების ნებაყოფლობითი გადაცემა. საქონელი ითვლება მყიდველისათვის მიწოდებულად, როდესაც იგი ან მისი აგენტი ხდება ამ საქონლის მფლობელი ან მათ შეუძლიათ მასზე კონტროლის განხორციელება. საქონლის მიწოდებაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობს კომერციული დოკუმენტი - ანგარიში-ფაქტურა, რომელიც უნდა შეიცავდეს გამყიდველისა და მყიდველის დასახელებასა და მისამართებს, გაყიდული საქონლისა და საფუთავის აღწერას, ფასს და შეძლებისდაგვარად გადაზიდვის ზოგიერთ დეტალებს. ანგარიშ-ფაქტურას, რომელსაც თან ახლავს ღირებულების და (ან) წარმოშობის სერთიფიკატები, სერთიფიცირებული ეწოდება, ხოლო საკონსულო ორგანოებში დამოწმებულს - საექსპორტო საკონსულო.
10. გაყიდულ საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემის მომენტები განისაზღვრება მიწოდების პირობებითა და გაეროს კონვენციით. მათი შეცვლა შეიძლება კონტრაგენტთა შეთანხმების საფუძველზე, რომელიც აუცილებლად უნდა იყოს დაფიქსირებული კონტრაქტში. საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემა მოითხოვს მის ინდივიდუალიზებას, ე.ი. საქონელი, როგორც ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის საგანი, უნდა იყოს განცალკევებული ან სხვა სახით აღნიშნული.
11. საერთაშორისო ვაჭრობაში ხშირად გამოიყენება ხარისხისა და ინსპექტირების სერთიფიკატები. ხარისხის სერთიფიკატები ორი სახისაა: ნებისმიერი პირისათვის განკუთვნილი ხარისხის სტანდარტული სერთიფიკატი და კონტრაგენტთათვის განკუთვნილი ხარისხის სერთიფიკატი კონტრაქტის მოთხოვნათა შესახებ. თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობაში დიდი მნიშვნელობა აქვს საქონლის ჩატვირთვისწინა ინსპექტირებას, რომელსაც ჩვეულებრივ დამოუკიდებელი ორგანიზაციები ახორციელებენ. ასეთი ინსპექცია გამორიცხავს გამყიდველსა და მყიდველს შორის გაუგებრობას კონტრაქტის პირობებთან საქონლის შეუსაბამობის შესახებ და ხელს უწყობს

დამზღვევსა და მზღვეველს შორის ურთიერთობათა გარკვევას.

12. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შესრულება ითვალისწინებს მყიდველის მიერ საქონლის მიღებას. ჩვეულებრივ საქონელი ითვლება მიღებულად, როდესაც მყიდველი გამყიდველს აცნობებს საქონლის მიღების შესახებ ან უარის თქმისათვის დადგენილ ვადაზე მეტი ხნის განმავლობაში იტოვებს საქონელს და გამყიდველს არ ატყობინებს მისი დაბრუნების განზრახვას.

საკონტროლო საკითხები

1. საერთაშორისო გადაზიდვების როლი საქონლის მსოფლიო ბაზარზე გატანის დროს;
2. საერთაშორისო გადაზიდვებში გამოყენებული ტრანსპორტის სახეები და სატრანსპორტო სისტემები;
3. პირდაპირი, შერეული და პირდაპირი შერეული საერთაშორისო მიმოსვლები;
4. სატრანსპორტო ოპერაციის ცნება და მისი განხორციელების საფუძველი;
5. თანამდე სატრანსპორტო ოპერაციები;
6. შუამავლობა საერთაშორისო გადაზიდვებში;
7. INCOTERMS და მისი მნიშვნელობა;
8. საერთაშორისო ვაჭრობაში გამოყენებული საბაზისო პირობების ძირითადი ტიპები;
9. საქონლის მიწოდება "ფრანკო-საწარმოს" პირობით;
10. საქონლის მიწოდება FAS პირობით;
11. საქონლის მიწოდება FOB პირობით;
12. საქონლის მიწოდება CFR პირობით;
13. საქონლის მიწოდება CIF პირობით;
14. საქონლის მიწოდება DES პირობით;
15. საქონლის მიწოდება DEQ პირობით;
16. საქონლის მიწოდება DAF პირობით;
17. საქონლის მიწოდება DDP და DDU პირობებით;
18. საქონლის მიწოდება FCA პირობით;
19. საქონლის მიწოდება CPT პირობით;
20. საქონლის მიწოდება CIP პირობით;

21. საქონლის საზღვაო გადაზიდვების მნიშვნელობა და სახეები;
22. არარეგულარული (ჩარტერული) საზღვაო გადაზიდვები;
23. რეგულარული საზღვაო გადაზიდვები;
24. ფრახტი და მისი სახეები;
25. კონოსამენტის დანიშნულება და სახეები;
26. საბრუნავი და არასაბრუნავი კონოსამენტების თავისებურებანი;
27. საბორტო და ჩასატვირთად მიღებული ტვირთის კონოსამენტების თავისებურებანი;
28. შესწორებიანი და სუფთა კონოსამენტები;
29. გამჭოლი და შიგა კონოსამენტები;
30. ბარათი გემის გასვლის შესახებ;
31. შტურმანის ხელწერილი და მისი დანიშნულება;
32. ტვირთის დეკლარაცია (გემის მანიფესტი) და მისი დანიშნულება;
33. არასაბრუნავი სატრანსპორტო დოკუმენტები;
34. კონტეინერული გადაზიდვების მნიშვნელობა;
35. კონტეინერული გადაზიდვები სრული და არასრული კონტეინერების საფუძველზე;
36. კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტი და მისი სახეები;
37. საფუთავის ანუ ერთეულის ცნება კონტეინერული გადაზიდვების დროს;
38. საჰაერო ტრანსპორტის როლი საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვებში;
39. საერთაშორისო საჰაერო გადაზიდვების ძირითადი მარეგულირებელი კონვენციები და წესები;
40. ავიაზედნადები და მისი გაფორმების წესი;
41. გადამზიდავის პასუხისმგებლობა საერთაშორისო საჰაერო გადაზიდვებში;
42. საერთაშორისო სარკინიგზო გადაზიდვები;
43. საერთაშორისო საავტომობილო გადაზიდვები;
44. საქონელმოძრაობის სტადიები და მათი გამოკვეთის მნიშვნელობა;
45. საქონლის მიწოდების ადგილი და დრო მიწოდების სხვადასხვა პირობების გამოყენებისას;
46. კომერციული ანგარიში-ფაქტურა და მისი როლი საქონლის მიწოდებაში;
47. საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემა;
48. ხარისხისა და ინსპექტირების სერთიფიკატები;
49. პროდუქტზე პასუხისმგებლობა;
50. საქონლის მიღება ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის შესრულების დროს.

IX თავი. მსოფლიო ბაზარზე საქონლის წინსვლის ორგანიზაცია

IX. 1. საქონლის კონკურენტუნარიანობა, როგორც მსოფლიო ბაზარზე წინსვლის საფუძველი

მსოფლიო ბაზარზე ცენტრალური ადგილი უკავია საქონელს, რომელიც გამიზნულია სხვადასხვა ქვეყნის მომხმარებელთა მოთხოვნილებებისა და საჭიროების დასაკმაყოფილებლად. იგია საზოგადოების მატერიალური და სულიერი კულტურის მატარებელი და წარმოების განვითარების უტყუარი ბარომეტრი. საქონელში კონცენტრირებულია ბაზარზე მეტოქეობის წარმომქმნელი ყველა ფაქტორი, რომელთა შედეგიანობა უზრუნველყოფს მოგების მიღებას.

თანამედროვე ეტაპზე საქონელი კონკურენტული ბრძოლის მთავარი იარაღი, მისი აშკარა მიზეზი და გარდაუვალი შედეგია. კონკურენცია ანუ მეტოქეობა მოგების მიღების მიზნით, ექსპორტიორთა საქმიანობის მთავარი მიზანი და საზრუნავია. ამ მიზნის მიღწევა კი შეიძლება მხოლოდ კონკურენტუნარიანი საქონლით. საქონლის კონკურენტუნარიანობა შედარებითი მახასიათებელი მაჩვენებელია. იგი მოიცავს საქონლის ხარისხობრივი და ეკონომიკური პარამეტრების კომპლექსურ შეფასებას, რომელიც ხორციელდება ბაზრის მოთხოვნების ან სხვა საქონლის თვისებების მიმართ. კონკურენტუნარიანობა განსაზღვრავს საქონლის პოზიციას ბაზარზე და, შესაბამისად, იგი განიხილება მომხმარებლის თვალსაზრისით.

თანამედროვე საერთაშორისო კონკურენცია ხასიათდება არნახული მასშტაბებით, დინამიკურობითა და სიმძაფრით, ხოლო კონკურენციის წინა პლანზე გამოდიან საქონელმწარმოებლები. კონკურენტული ბრძოლის მასშტაბებით განპირობებული შრომის საერთაშორისო დანაწილების, სპეციალიზაციისა და კოოპერირების განვითარების შედეგად იზრდება საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილეთა რიცხვი. გარდა ამისა, სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია ხელს უწყობს კონკურენტულ ბრძოლაში ახალი ქვეყნებისა და სხვადასხვა ზომის კომპანიების ჩართვას. ამასთან ერთად, მთავრობები დახმარებას უწევენ ეროვნულ

საქონელმწარმოებლებს და ასტიმულირებენ ექსპორტს.

კონკურენტული ბრძოლის დინამიზმს განაპირობებს მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი, რომლის ზემოქმედებით მცირდება წარმოების ხარჯები, უმჯობესდება საქონლის ხარისხი და იზრდება მოგება. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის შედეგად საქონელმწარმოებლები ღებულობენ კონკურენციის ახალ შესაძლებლობებსა და ეფექტიან საშუალებებს, რის შედეგად მათ ეძლევათ საქონლის ნომენკლატურის განახლების, მომხმარებელთა მოთხოვნაზე სწრაფი რეაგირების შესაძლებლობა.

მომხმარებელთა მოთხოვნების სპექტრის გაფართოებისა და მათი დონის ამაღლების შედეგად სულ უფრო მკაცრდება საქონლის კონკურენტუნარიანობისადმი და, შესაბამისად, საქონელმწარმოებლისადმი წაყენებული მოთხოვნები. ამა თუ იმ საქონელმწარმოებელს კონკურენტუნარიანი საქონლის წარმოებისათვის სჭირდება გარკვეული პირობები, რომლის შექმნის შესაძლებლობის უნარი ყველა ქვეყანას არ შესწევს. მართალია, უკანასკნელ პერიოდში გავრცელებულია აზრი, რომ კომპანიათა ინტერნაციონალიზაციის შედეგად მათი ადგილსამყოფელი ქვეყნები საერთაშორისო წარმატების უზრუნველყოფაში თითქოსდა არავითარი როლს არ თამაშობენ, მაგრამ როდესაც სხვადასხვა ქვეყნის ფირმები ამყარებენ კავშირს, ასეთ კავშირში უდავო ლიდერებია კონკურენტული უპირატესობის მქონე ქვეყნების ფირმები. აღნიშნული კავშირურთიერთობის ფაქტი ამჟამად ყურადღების ცენტრშია და სისტემური შესწავლის ობიექტია. საერთაშორისო ორგანიზაცია "ევროპული ფორუმი მართვის პრობლემებზე" (მისი ცენტრია ქ. ჟენევაში) რეგულარული გამოკვლევების საფუძველზე აწარმოებს დასავლეთის ქვეყნების კონკურენტუნარიანობის შეფასებას. ამ ორგანიზაციის განმარტებით კონკურენტუნარიანობა განისაზღვრება როგორც ფირმების რეალური და პოტენციური შესაძლებლობა მათთვის არსებულ პირობებში დააპროექტონ, დაამზადონ და გაასაღონ საქონელი, რომელიც თავისი ძირითადი მაჩვენებლებით უფრო მიმზიდველია მომხმარებლისათვის, ვიდრე მათი კონკურენტების საქონელი.

კონკურენტუნარიანობის განსაზღვრისათვის გამოიყენება დაახლოებით 340 მაჩვენებელი და ექსპერტ-ეკონომისტთა 100-ზე მეტი შეფასება. ანალიზის შედეგები ჯგუფდება შემდეგ 10 ფაქტორში: 1. ეკონომიკური პოტენციალი და ეკონომიკის ზრდის ტემპები; 2. საერთაშორისო

წარმოების ეფექტიანობა; 3. მეცნიერებისა და ტექნიკის დონე. სამეცნიერო-ტექნიკურ მიღწევათა ათვისების ტემპები; 4. შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მონაწილეობა; 5. შიგა ბაზრის დინამიკურობა და ტევადობა; 6. ფინანსური სისტემის მოქნილობა; 7. ეკონომიკის სახელმწიფო რეგულირების ზემოქმედება; 8. შრომითი რესურსების კვალიფიკაციის დონე; 9. შრომითი რესურსებით უზრუნველყოფა; 10. სოციალურ-ეკონომიკური და შიგაპოლიტიკური სიტუაცია.

მსოფლიოში ყველაზე მაღალი კონკურენტუნარიანობით ხასიათდება აშშ, იაპონია, გერმანია და შვეიცარია. ექსპერტთა შეფასებით ამ ქვეყანათა კონკურენტუნარიანობა გამოირჩევა არამარტო მძლავრი საერთო ეკონომიკური ბაზისით, არამედ აგრეთვე კონკურენტუნარიანობის სტრუქტურული ასპექტით, რომელიც გამოიხატება მსოფლიო მოთხოვნების ევოლუციასთან ეკონომიკის ადაპტაციის შიგა შესაძლებლობების შესაბამის სარისხში, ეროვნული სრეციალიზაციის ზუსტ შერჩევაში, მძაფრი და უაზრო კონკურენციის თავიდან აცილებაში. ეს უკანასკნელი ვლინდება ახალი საქონლის წარმოების ან ახალი ბაზრების ათვისებაში. კონკურენციის თავიდან აცილების უნარი თანამედროვე ეტაპზე კონკურენციის მთავარ ხელოვნებად ითვლება.

მძაფრი კონკურენციის პირობებში კონკრეტული საბაზრო შედეგების მიღწევა შესაძლებელია მომხმარებელთა თვალისაზრისით განხილული საქონლის კონკურენტუნარიანობის საფუძველზე. მომხმარებელს, როგორც წესი, აინტერესებს მოხმარების ეფექტიანობა, რომელიც განისაზღვრება ერთობლივი სასარგებლო ეფექტის შეფარდებით საქონლის შეძენასა და გამოყენებაზე გაწეულ მთლიან დანახარჯებთან. მომხმარებელთა პოზიციებიდან განხილული საქონლის კონკურენტუნარიანობა განისაზღვრება ფორმულით:

$$K = \frac{P}{C} \rightarrow max$$

სადაც K საქონლის კონკურენტუნარიანობაა; P ერთობლივი სასარგებლო ეფექტი; C - საქონლის შეძენასა და გამოყენებაზე გაწეული მთლიანი დანახარჯები.

მოცემული ფორმულის საფუძველზე შეიძლება დავასკვნათ, რომ რაც უფრო მეტი სასარგებლო ეფექტი აქვს საქონელს ფასის ერთეულზე გაანგარიშებით, მით უკეთ აკმაყოფილებს იგი მომხმარებელთა მოთხოვნას სხვა კონკურენტულ საქონელთან შედარებით. აღნიშნულიდან გამომდინარე,

იგი მომხმარებლისთვისაა მიზანშეწონილი, მაგრამ, ამასთან ერთად, კონკურენტუნარიანობის ამაღლების პირობები ხელსაყრელი უნდა იყოს საქონელმწარმოებლისთვისაც, რომლის მთავარი მიზანი რაც შეიძლება მეტი მოგების მიღებაა. შესაბამისად, მომხმარებლისათვის ფასის, ხარისხის, მიწოდების პირობებისა და სხვა პარამეტრებით სასურველი საქონლის მისაწოდებლად გათვალისწინებულია საქონელმწარმოებლის (ექსპორტიორის) ის მომგებიანობაც, რომელიც თან ახლავს კონკურენტული ბრძოლის წარმოების პროცესს. ტრადიციულად მიღებულია საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება მწარმოებლის თვალსაზრისით და ამიტომ ჩვეულებრივ იგი ექსპორტიორის სტრატეგიაშია ჩადებული. ამასთან, სათანადო მომგებიანობის უზრუნველსაყოფად იგი თანამიმდევრულ კონტროლს საჭიროებს. მიუხედავად ამისა, ბაზარზე წარმატების მისაღწევად მომგებიანობა, როგორც ასეთი, გასათვალისწინებელი, მაგრამ არასაკმარისი მაჩვენებელია, ვინაიდან საბოლოოდ საქონლის კონკურენტუნარიანობა ფასდება მოხმარებელთა მიერ.

მწარმოებელთა მიერ საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება ითვალისწინებს ერთობლივი სასარგებლო ეფექტისა და მთლიანი დანახარჯების სტრუქტურის განსაზღვრას, მათი ყოველი ელემენტის გაანგარიშებასა და შერჩეული სტრატეგიის საფუძველზე ამ ელემენტებზე ზემოქმედებას მათი შემცირების ან გადიდების მიზნით.

ყოველი საქონლის სასარგებლო ეფექტი დამოკიდებულია ხარისხობრივ ანუ სამომხმარებლო პარამეტრებზე (თვისებებზე). ეს პარამეტრები იყოფა ე.წ. "მტკიცე" და "რბილ" პარამეტრებად. მტკიცე პარამეტრებიდან ყველაზე არსებითია ტექნიკური და რეგლამენტირების პარამეტრების ჯგუფი. ტექნიკური პარამეტრების ჯგუფში შედის დანიშნულებისა და ერგონომიკური პარამეტრები. დანიშნულების პარამეტრებს მიეკუთვნება საკვალიფიკაციო, ტექნიკური ეფექტიანობისა და კონსტრუქციული პარამეტრები, ხოლო ერგონომიკულს უშუალოდ საქონლის ტექნიკურ შესრულებასთან დაკავშირებული პარამეტრები. რეგლამენტირების პარამეტრები საერთაშორისო და ეროვნული სტანდარტების, ნორმატიული, საკანონმდებლო და სხვა მსგავსი აქტების შესაბამისი პარამეტრებია. მათი ცვლილებები, როგორც წესი, საერთაშორისო შეთანხმებების, კონტრაქტების და ა.შ. დარღვევას იწვევს და ბაზარზე ექსპორტიორის პოზიციების ნაწილობრივ ან სრულ დაკარგვას განაპირობებს.

"რბილი" პარამეტრები საქონლის ესთეტიკური პირობების მახასიათებელია. ესაა საქონლის დიზაინი, ფერი, საფუთავი და ა.შ. "რბილი" პარამეტრების მეშვეობით შესაძლებელია მსგავსი "მკაცრი" პარამეტრებიანი საქონლის ერთობლიობიდან რომელიმე მათგანის უკეთ წარმოჩენა და ამით მომხმარებელთა მიზიდვა. ამიტომ უკანასკნელ პერიოდში საქონლის კონკურენტუნარიანობის ამაღლებაში სულ უფრო იზრდება ამ პარამეტრების მნიშვნელობა.

საქონლის კონკურენტუნარიანობის შესაფასებლად საჭიროა ბაზრის ანალიზის განხორციელება ნიმუშის (ყველაზე კონკურენტუნარიანი საქონლის) შესარჩევად, ამ ნიმუშისა და საკუთარი საქონლის შედარებისათვის მიზანშეწონილია პარამეტრების დადგენა, საკუთარი საქონლის კონკურენტუნარიანობის განმაზოგადებელი ანუ ე.წ. ინტეგრალური მაჩვენებლის განსაზღვრა.

ნიმუშის ანუ ეტალონის შერჩევა საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასებაში ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მომენტია, ვინაიდან არასწორად შერჩეული ნიმუში ამახინჯებს ანალიზის შედეგებს და, შესაბამისად, არასწორი იქნება ის გზა, რომელიც უნდა შეარჩიოს მწარმოებელმა (ექსპორტიორმა) თავისი საქონლის კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად. ნიმუშის შერჩევისას საჭიროა შემდეგ გარემოებათა გათვალისწინება: იგი უნდა მიეკუთვნებოდეს საანალიზო საქონლის ჯგუფს, მოცემულ ბაზარზე უნდა იყოს ყველაზე მეტად გავრცელებული (წარმოდგენილი), ე.ი. მომხმარებლები მას ანიჭებენ უპირატესობას; სწრაფად ცვალებად საბაზრო სიტუაციაში მისი ძირითადი პარამეტრები უნდა განიხილებოდეს დროის ფაქტორის გათვალისწინებით.

ნიმუშისა და საანალიზო საქონლის შესადარებლად აუცილებელია ანალიზისათვის მიზანშეწონილი პარამეტრების დადგენა. პარამეტრების ერთი ნაწილი ახასიათებს საქონლის სამომხმარებლო თვისებებს, მეორე ეკონომიკურ თვისებებს. აქედან უმთავრესი მნიშვნელობა აქვთ სამომხმარებლო პარამეტრებს, ამიტომ, მათ უნდა დაეთმოს ძირითადი ყურადღება. ამასთან, საჭიროა მათი რაოდენობრივი განსაზღვრა. "მკაცრი" პარამეტრების სიდიდეთა დადგენა ადვილი საქმეა, ვინაიდან ისინი ამა თუ იმ ერთეულებშია გამოსახული. მაგალითად, სიმძლავრე, ენერგოტევადობა, ზომები და ა.შ. სამაგიეროდ მთელ რიგ სირთულეებთანაა დაკავშირებული "რბილი" პარამტრების რაოდენობრივი შეფასება, ამიტომ ანალიზი ერთიან მიდგომას (მეთოდოლოგიურ ბაზას) საჭიროებს.

მაგალითად, ასეთი ბაზის როლის შესრულება შეუძლიათ ორგანოლეპტიკური და ექსპერტთა შეფასების მეთოდებს. ორგანოლეპტიკური მეთოდები ითვალისწინებენ ადამიანის მიერ საანალიზო საქონლის სუბიექტურ აღქმასა და ბალურ სისტემაში /ციფრული ფორმით/ მის გამოხატვას. თავის მხრივ, ექსპერტთა შეფასებები უშუალო აღქმასთან ერთად ემყარება ბაზარზე მუშაობის პრაქტიკულ გამოცდილებასა და ინტუიციას. ნაწარმის სხვადასხვა თვისებების თანაზომადობის დადგენის ამ მეთოდს კვაზიმეტრიული მეთოდი ეწოდება.

საანალიზო საქონლის პარამეტრების ნიმუშის პარამეტრებთან შესაბამობა მომხმარებელთა მოთხოვნილების სრულ დაკმაყოფილებას გულისხმობს. ამ შესაბამობის დონე გამოიხატება პროცენტული თანაფარდობის სახით. ყოველი პარამეტრისათვის (რომელთა განსაზღვრა შესაძლებელია) განისაზღვრება შესაბამისი პარამეტრული ინდექსი:

$$J_i = \frac{P_i}{P_i^0}, \qquad (i = 1, \ldots, n),$$

სადაც J_i პარამეტრული ინდექსია; P_i – შესაფასებელი (საანალიზო) საქონლის სამომხმარებლო პარამეტრის მნიშვნელობა; P_i^0 – შესაფასებელი საქონელი-ნიმუშის i სამომხმარებლო პარამეტრის მნიშვნელობა.

საქონლის ერთობლივი სასარგებლო ეფექტის ფორმირებაში ესა თუ ის პარამეტრი სხვადასხვა როლს თამაშობს, ამიტომ საჭიროა მათი მნიშვნელობის (წონადობის) ანუ ე. წ. პარამეტრების იერარქიის დადგენა. ეს წონადობა არსებითია მომხმარებლისათვის. იგი დგინდება ექსპერტთა ჯგუფების მიერ საიმედო საბაზრო ინფორმაციის საფუძველზე. ამ პარამეტრების წონადობის დადგენისას მომხმარებელთა მთლიანი მოთხოვნილება მიღებულია 100%-ის ტოლად.

პირველ რიგში საკვლევ პარამეტრებს მიეკუთვნება ყველაზე "წონადი" ანუ პრიორიტეტული პარამეტრები, ვინაიდან სწორედ ამ პარამეტრების გაუმჯობესებით შეიძლება საქონლის კონკურენტუნარიანობის ამაღლება და ბაზარზე უპირატესობის მიღწევა.

საქონლის სამომხმარებლო თვისებებით მომხმარებელთა დაკმაყოფილების დონის შეფასება შეიძლება კრებსითი პარამეტრული ინდექსის მეშვეობით, რომელიც გაიანგარიშება შემდეგი ფორმულით:

$$J_p = \sum_{1}^{n} a_i \cdot j_i \qquad (i = 1, \ldots, n)$$

სადაც J_p კრებსითი პარამეტრული ინდექსია; n – რაოდენობრივად განსაზღვრული სამომხმარებლო პარამეტრების რაოდენობა; a_i – ექსპერტთა ჯგუფის მიერ გამოვლენილი i პარამეტრის წონადობა; J_i–i პარამეტრის პარამეტრული ინდექსი.

J_i და I_p მნიშვნელობები შეიძლება 100%-ს აღემატებოდეს, მაგრამ ეს მეტობა ძალიან დიდი არ უნდა იყოს, ვინაიდან 100%-ზე მეტად დაკმაყოფილებული მოთხოვნა აბსურდია, ხოლო მოცემულ შემთხვევაში იგი გამოხატავს მომხმარებლის მიერ გაუთვალისწინებელ, ეკონომიკურად გაუმართლებელ რესურსების დანახარჯს.

ფაქტობრივად ნებისმიერი რეგლამენტირებული პარამეტრის პარამეტრულ ინდექსს შეიძლება ჰქონდეს ორი მნიშვნელობა: 0 და 1. ეს მნიშვნელობები გამოხატავენ ყველა წაყენებულ ნორმასთან და სტანდარტთან შესაბამობას.

საქონლის სამომხმარებლო თვისებების კრებსითი პარამეტრული ინდექსის გაანგარიშებასთან ერთად დიდი მნიშვნელობა აქვს მის ღირებულებით ანუ ეკონომიკურ პარამეტრებს, რომლებშიც პირდაპირ ან ირიბად გამოიხატება საქონლის ყიდვისა და მისი გამოყენების პროცესში მომხმარებლის მიერ გაწეული ხარჯები.

ეკონომიკური პარამეტრების შემადგენელი სიდიდეები დამოკიდებულია საქონლის სახეზე და მათი კონკრეტული მნიშვნელობა ინდივიდუალურია ყოველი მათგანისათვის. მაგალითად, ეს შეიძლება იყოს ნაწარმის ფასი, ტრანსპორტირების, ტექნიკური მომსახურების, პერსონალის მომზადების, გადასახადებისა და ა.შ. ხარჯები. საერთო ჯამში ეს დანახარჯები შეადგენენ მოხმარების ფასს.

ზოგადად მოხმარების ფასი გამოიხატება შემდეგი სახით:

$$C = C_1 + C_2 + C_3 + C_4 + C_5 + C_6 + \quad + C_m$$

სადაც C მოხმარების ფასია; C_1 – ნაწარმის ფასი; C_2 – ტრანსპორტირების ხარჯები; C_3 – მონტაჟის ხარჯები; C_4 – ექსპლუატაციის ხარჯები; C_5 – რემონტის ხარჯები; C_6 – ტექნიკური მომსახურების ხარჯები და ა. შ.

პარამეტრული ინდექსების გაანგარიშებისა და ყოველი პარამეტრის წონადობის დადგენის შემდეგ განისაზღვრება კონკურენტუნარიანობის კრებსითი ინდექსი ეკონომიკური პარამეტრების მიხედვით. მისი გაანგარიშება შეიძლება შემდეგი ფორმულით:

$$J_c = \sum_{i=1}^{n} a_j \cdot i_j \qquad (j = 1, \ \ldots, n)$$

სადაც J_c კონკურენტუნარიანობის კრებსითი ინდექსია (ეკონომიკური პარამეტრების მიხედვით); m – საანალიზო ეკონომიკური პარამეტრების რიცხვი; $a_j = -j$ პარამეტრის წონადობა; i_j–i პარამეტრის პარამეტრული ინდექსი.

$$i_j = \frac{C_j}{C_j^0} \qquad (j = 1, \ \ldots, m)$$

სადაც C_j საქონლის ეკონომიკური პარამეტრის მნიშვნელობაა; C^0_j– ნიმუშის ეკონომიკური პარამეტრის მნიშვნელობა.

სამომხმარებლო და ეკონომიკური პარამეტრების მიხედვით გაანგარიშებული კონკურენტ-უნარიანობის კრებსითი ინდექსების საფუძველზე დგინდება უარდობითი კონკურენტუნარიანობის განმაზოგადებელი მაჩვენებელი:

$$K = \frac{J_p}{J_c}$$

K ასახავს დანახარჯების ერთეულზე გამოსახულ სამომხმარებლო ეფექტში არსებულ შესადარ და სანიმუშო ნაწარმთა შორის არსებულ განსხვავებას. თუ K>1, საანალიზო ნაწარმი ნიმუშზე უფრო კონკურენტუნარიანია, თუ K<1, შესაბამისად, ნაკლებია, ხოლო K=1 შემთხვევაში ისინი ერთ დონეზე იმყოფებიან. აღნიშნულის მიუხედავად, პრაქტიკაში საქონლის სრული კონკურენტუნარიანობის დადგენა ერთი ნიმუშის მიხედვით ფაქტობრივად შეუძლებელია, ამიტომ საანალიზო ნაწარმის შედარება უნდა მოხდეს სხვადასხვა ქვეყნისა და ფირმების მთელ რიგ ნიმუშებთან. ნიმუშების შერჩევა წარმოებს კატალოგების მიხედვით. ამ მიზნით შესაძლებელია საქონლის თანმხლები დოკუმენტაციის, უცხოური ნაწარმის გამოცდის ანგარიშების და სხვა მასალების გამოყენება. ამასთან, ინფორმაციის წყაროს შერჩევისას აუცილებელია მაჩვენებელთა შესადარისობისა და სისრულის უზრუნველყოფა.

ექსპორტიორი უცხო ბაზარზე გასვლისას აწყდება სხვადასხვა სახის წინააღმდეგობას. ამასთან, ეს წინააღმდეგობები განსხვავებულია ქვეყანათა მისედვით და დამოკიდებულია მათ ეკონომიკურ, სოციალურ და პოლიტიკურ პირობებზე. წეს-ჩვეულებებსა და ტრადიციებზე. ამიტომ ექსპორტიორის მიერ უცხო ქვეყანაში საქონლის წარმატებული რეალიზაციის პრობლემის გადაჭრა მარკეტინგის გამოყენებას საჭიროებს. მარკეტინგი სხვადასხვა სახის ღონისძიებათა, სისტემებისა და ტექნიკური სერსების ერთობლიობაა, რომელიც გამოიყენება ბაზრის მოსაპოვებლად და მასზე დასამკვიდრებლად.

საერთაშორისო საქმიანობის ორგანიზაციის პროცესში საჭიროა: ბაზრის შესწავლა, ბაზარზე მოქმედების სტრატეგიის დაგეგმვა და დასახული მიზნის შესაბამისი კომერციული წინადადების განსაზღვრა, საქონლისა და მომსახურების რეალიზაცია.

საერთაშორისო ბაზარზე გასასვლელად ექსპორტიორმა პირველ რიგში უნდა განახორციელოს ბაზრის გამოკვლევა ფარიო და მრავალფეროვანი ინფორმაციის საფუძველზე. საერთაშორისო ბაზრის კვლევა, ეროვნულისაგან განსხვავებით, საკმაოდ რთული და სპეციფიკური საქმეა. სიძნელეები, უწინარესად, წარმოიქმნება სრულიად მოულოდნელი მიზეზებით. მაგალითად, ეროვნული წეს-ჩვეულებებითა და ტრადიციებით, რომლებიც ხშირ შემთხვევაში ინფორმაციის კლასიკურ მასივებს არ მოიცავს. ამასთან ერთად, ზოგიერთ ქვეყნებსა და რეგიონებში, მთელი რიგი მიზეზების გამო, ძალიან რთულია ინფორმაციის მოპოვება ან იგი საერთოდ არ არსებობს. მაგალითად, ზოგიერთ ქვეყნებში გამოქვეყნებული დოკუმენტები საერთოდ არ ასახავენ ინფორმაციას კონკურენციის შესახებ ყოველივე აღნიშნულის გამო, საერთაშორისო ბაზარზე გასვლა რისკის საკმაოდ მაღალ დონესთანაა დაკავშირებული.

პოტენციურ ბაზარზე მიძღინარე და პერსპექტიული სიტუაციების გამოვლენისათვის მიზანშეწონილია სხვადასხვა სახის კრიტერიუმების გამოყენება. საქმიანობის სფეროს შესაბამისად ისინი იყოფა პოლიტიკურ, ეკონომიკურ, სოციალურ-დემოგრაფიულ, ტექნიკურ-ტექნოლოგიურ და ეკოლოგიურ კრიტერიუმებად.

პოლიტიკურ კრიტერიუმებს მიეკუთვნება: პოლიტიკური სიტუაციის სტაბილურობა, გლობალური პოლიტიკური პროცესების ტენდენცია

(ლოკალური კონფლიქტები, იდეოლოგიური ორიენტაცია და ა.შ.); ქვეყნის პარტიულ-პოლიტიკური განვითარება; ეკონომიკური პოლიტიკის ტენდენციები; ტენდენციები შრომით კანონმდებლობაში; პროფკავშირების გავლენა; მეწარმეობის თავისუფლების დონე; თანაფარდობა მართვაში შემსრულებელ და წარმომადგენლობით ხელისუფლებას შორის; ინტეგრაცია შრომის საერთაშორისო ბაზარზე და ეკონომიკური ინტეგრაცია; სახელმწიფო სტრუქტურების სტაბილურობა.

ეკონომიკური კრიტერიუმებია: ეროვნული შემოსავლის ფორმირების ტენდენციები; კოოპერაციული კავშირები; ინფლაცია; კაპიტალის ბაზრის მდგომარეობა; კონიუნქტურის მოსალოდნელი ცვლილებები; საინვესტიციო პოლიტიკა; პრიორიტეტები ეკონომიკის მნიშვნელოვანი სექტორების განვითარებაში; ფასების სტაბილურობა; მომხმარებელთა და მწარმოებელთა ბაზრების განვითარების ტენდენციები და კონკურენციის სიმძაფრე.

სოციალურ-დემოგრაფიული კრიტერიუმებია: დემოგრაფიული განვითარების საერთო ტენდენციები; მოსახლეობის მიგრაცია; მოსახლეობის ცხოვრების დონე; თავისუფალი დროის გამოყენება; დასაქმების სტრუქტურა (სქესობრივ-ასაკობრივი და პროფესიული); საერთო აზრი წარმოების ორგანიზაციის თანამედროვე პრინციპების შესახებ; ეროვნული ტრადიციები და ეროვნებათაშორისი ურთიერთობანი; სოციალურ-ფსიქოლოგიური მიმდინარეობა საზოგადოებრივ შეგნებაში.

ტექნიკურ-ტექნოლოგიური კრიტერიუმებია: ძირითადი კაპიტალის სტრუქტურა; საწარმოო ტექნოლოგიები; ტექნოლოგიების შენაცვლება; წარმოებული პროდუქტების ელემენტური დონე; პროდუქციის მოხმარებისათვის მზადყოფნის დონე; პროდუქციის წარმოების სერიულობა.

ეკოლოგიური კრიტერიუმებია: წარმოებისათვის გამოყენებული ენერგია; გარანტირებული სანედლეულო რესურსების არსებობა; მწვანეთა პარტიების მოძრაობის ტენდენციები; ეკოლოგიური ზედამხედველობის ორგანოთა მოთხოვნები; საფუთავის უტილიზაციის პერსპექტივები; მაკომპლექტებელი ელემენტების, სათადარიგო ნაწილების, საექსპლუატაციო მასალების უტილიზაცია; ბუნებრივი რესურსების (ჰაერი, წყალი და ა.შ.) გამოყენება საწარმოო პროცესში.

აღნიშნული კრიტერიუმების საფუძველზე შესაძლებელია გარემოს სკანირება - საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციებზე მოქმედი პირობების სისტემატიზებული შეფასება და მის საფუძველზე მოცემულ ბაზარზე გასვლის მიზანშეწონილობის დადგენა და კარგად გააზრებული სტრატეგიის

შეიძლება.

ბაზრის კვლევასთან ერთად დიდი მნიშვნელობა აქვს საქონელწარმოების საექსპორტო შესაძლებლობების შეფასებას. ასეთი შეფასება ხორციელდება საქონელწარმოებლის ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზისა და ბაზარზე მისი კონკურენტუნარიანობის დასკვნის საფუძველზე. გამოკვლევებისა და ანალიზის შედეგები გამოიყენება მარკეტინგის ალტერნატიული ვარიანტების შესაქმნელად და მათგან ოპტიმალურის შესარჩევად.

საქონელმწარმოებელია შესაძლებლობებისა და ბაზარზე არსებული სიტუაციის შესაბამობაში მოყვანა მარკეტინგის სტრატეგიაა. იგი მოიცავს შემდეგ მიმართულებებს:

1. სასაქონლო პოლიტიკა, რომელიც ითვალისწინებს წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ოპტიმალური ნაკრების განსაზღვრას მოგების ზრდის დინამიკაზე რისკის ელემენტების გათვალისწინებით; ყოველი საქონლის საბაზრო პოტენციალის მახასიათებელი კრიტერიუმების შეძენას; ავრეთვე სამარკო საქონლის პოლიტიკისა და მისი დიფერენციაციის პრინციპებისა და მიმართულებების ფორმირებას. ბაზარზე კონკრეტული საქონლის შემადგენლობის ფორმირებისას მნიშვნელოვანია მასალები ის ფაქტი, რომ წარმოებული პროდუქტის ყოველი სახე შეყვარებით სრულიად დროის განმავლობაში მიაღწევს გაყიდვის ზღვარს.

სასაქონლო პოლიტიკის წარმატება დამოკიდებულია საქონლის კონკურენტუნარიანობაზე (იხ. IX.1 პარაგრაფი). ამრიგად ეკონომიკურად ეფექტიანი სასაქონლო ასორტიმენტის შერჩევაზე. სასაქონლო პოლიტიკაში ძირითადია კონკურენტული. ჰორიზონტალური და კონგლომერატული სახეები. კონცენტრული სასაქონლო პოლიტიკა ითვალისწინებს საექსპორტო ასორტიმენტში ისეთი ახალი საქონლის ჩართვას, რომელიც ტექნოლოგიური და (ან) საბაზრო თვალსაზრისით შესაძლებელი იქნება უკვე არსებულ საქონელთან და მიიზიდავს ახალ მომხმარებელს. მაგალითად, ავტოკარავი მსუბუქი ავტომანქანისათვის, კომპიუტერი ტელეინფორმაციისათვის, სათესი მანქანა ტრაქტორისათვის და ა.შ. ჰორიზონტალური სასაქონლო პოლიტიკის დროს ახალი საქონელი უკვე გამოშვებულის გაგრძელებაა. იგი ჩვეულებრივ გამიზნულია მომხმარებლისთვის უკვე არსებულ წრეზე და ითვალისწინებს არსებულ ტექნოლოგიაში უმნიშვნელო ცვლილებების შეტანით. კონგლომერატული სასაქონლო პოლიტიკა კი ეულისმობის ისეთი საქონლის ექსპორტს, რომელიც საერთოდ არაა

დაკავშირებული სხვა საქონელთან. ამის გამო იგი მოითხოვს ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებას, აგრეთვე ახალი ბაზრების ათვისებას.

საექსპორტო სასაქონლო პოლიტიკის შერჩევისას საჭიროა შემდეგი სტრატეგიების გათვალისწინება: ახალ ბაზარზე გასვლა ახალი საქონლით; ლიდერობის მიღწევა განსაკუთრებით მაღალხარისხოვანი საქონლის შექმნით; ისეთი პიონერი საქონლის დამუშავება, რომელიც უზრუნველყოფს ბაზარზე ლიდერობას ან მონოპოლისტურ მდგომარეობას; კონკურენტული საქონლისაგან განსხვავებული და მიმზიდველი გარეგანი გაფორმება; მოძრავებლისათვის სასურველი ერთი საქონლის შერჩევა და არადიფერენცირებული მარკეტინგის განხორციელება; ათვისებული საქონლისათვის გასაღების ახალი სფეროების შერჩევა მოთხოვნის ფორმირებისა და გასაღების სტიმულირების გაძლიერების გზით.

2. ფასების პოლიტიკა. იგი განსაზღვრავს საქონლის რეალიზაციისაგან მისაღები მოგების ზომას, ამიტომ მნიშვნელოვანია ფასების საერთაშორისო პოლიტიკას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს. ფასი განსაკუთრებით აქტიური ინსტრუმენტია ბაზრის ათვისებასა და უზრუნველყოფაში, როდესაც მისი როლი არაა გამოკვეთილი. ფასების საერთაშორისო პოლიტიკის საკითხები განხილულია IV.2 პარაგრაფში.

3. მიმოქცევის არხებში საქონელმოძრაობის ანუ გასაღების პოლიტიკა. გასაღების ქსელი უნდა შეესაბამებოდეს საქონლის გასაღების ამოცანებს. მისი ორგანიზაცია ითვალისწინებს საქონელმოძრაობის არხების ფორმირებას, მათი დონეების დადგენასა და მართვის ოპტიმალური სისტემის განსაზღვრას, გასაღების მეთოდების შერჩევას, საექსპორტო საქონლის ასორტიმენტისათვის გასაღების სხვადასხვა არხების კომბინირებისა და შეხამების ოპტიმალური სტრუქტურის უზრუნველყოფას.

გასაღების პოლიტიკის შემადგენელი ნაწილია სერვისი - საქონლის გასაღებასთან დაკავშირებული მომსახურება. იგი შეიძლება იყოს გაყიდვისწინა და გაყიდვის შემდგომი. უკანასკნელი, თავის მხრივ, შეიძლება იყოს საგარანტიო (უფასო) და გარანტიის შემდგომი (ფასიანი).

4. მოთხოვნის ფორმირებისა და გასაღების სტიმულირების პოლიტიკა. მსოფლიო ბაზარზე ერთსა და იმავე საქონელს რამდენიმე კონკურენტი-ანალოგი გააჩნია, ამიტომ მისი წარმატებული რეალიზაცია მოითხოვს მოთხოვნის ფორმირებისა და გასაღების სტიმულირების ორგანიზაციას. ამ საქმიანობის ტრადიციული საშუალებაა რეკლამა.

საკუთრივ რეკლამის გარდა არსებობს მომხმარებელზე კომპლექსური ზემოქმედების სხვა საშუალებები, რომლებიც ცნობილია "Marketing communications"-ის სახელწოდებით. ამ კომპლექსში შედის: რეკლამა, საქონლის წინწაწევა და საზოგადოებასთან კავშირის უზრუნველყოფა ("პაბლიკ რილეიშნზი").

ყველა ზემოაღნიშნული მიმართულება ურთიერთდაკავშირებულია, ამიტომ მსოფლიო ბაზარზე წარმატების მისაღწევად საჭიროა მათი კოორდინაცია.

IX. 3. საგაჭრო შუამავლები

საერთაშორისო სავაჭრო ოპერაციების განხორციელების ერთ-ერთი ძირითადი მეთოდია საქონლის გაყიდვის არაპირდაპირი (ირიბი) მეთოდი, რომელიც გულისხმობს საშუამავლო რგოლის გამოყენებას. მსოფლიო ბაზარზე საქონლის რეალიზაცია შუამავალთა გამოყენებით დაკავშირებულია შემოსავლების შემცირებასთან და იმპორტული საქონლის გაძვირებასთან. ამის მიზეზია შუამავალთა მომსახურების ანაზღაურებაზე გაწეული დანახარჯები. მიუხედავად ამისა, თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობაში ამ მეთოდზე მოდის მსოფლიო ექსპორტის ნახევარზე მეტი.

სავაჭრო შუამავალთა გამოყენება განსაკუთრებით მიზანშეწონილია ახალ ან ნაკლებად ცნობილ ბაზარზე გასვლისას. ამ შემთხვევაში შუამავლები უკეთ იცნობენ კონკრეტულ ბაზარზე არსებულ მოთხოვნას და ამიტომ უფრო ეფექტიანად შეუძლიათ საქონლის რეალიზაცია. მართალია, მთელი რიგი ქვეყნების კანონმდებლობით ექსპორტიორს საქონლის გაყიდვა შეუძლია პირდაპირი მეთოდითაც, მაგრამ ადგილობრივი შუამავლების გამოყენებისას შესაძლებელია გარკვეული შეღავათების (მაგალითად, საბაჟო გადასახადებში) მიღება. გარდა ამისა, ცალკეულ სასაქონლო ბაზარზე დამკვიდრებული წეს-ჩვეულებებით ვაჭრობა მხოლოდ შუამავლებით ხორციელდება.

საექსპორტო და საიმპორტო ოპერაციებში შუამავალთა გამოყენება წარმოებს საშუამავლო ხელშეკრულებათა გაფორმების საფუძველზე. საშუამავლო ხელშეკრულება ეწოდება ისეთ შეთანხმებას, რომლითაც ერთი მხარე (შუამავალი) მეორის დავალებით ახორციელებს საქონლის მომზადებისა და მისი ყიდვა-გაყიდვის ოპერაციებს.

უცხოურ ბაზარზე გასვლისას ექსპორტიორებს ჩვეულებრივ შეუძლიათ ისარგებლონ თავიანთი ქვეყნის საგარეო სავაჭრო ორგანიზაციის მომსახურებით. ამ შემთხვევაში მათ შორის იდება კომისიის, მიწოდების და დავალების (მინდობილობის) ხელშეკრულებები.

კომისიის ხელშეკრულების პირობებით საგარეო სავაჭრო ორგანიზაცია კონტრაქტებს დებს საკუთარი სახელით, მაგრამ საქონლის ექსპორტიორის ან იმპორტული საქონლის შემკვეთის ხარჯზე. ამ ხელშეკრულებაში განისაზღვრება საქონლის ნომენკლატურა, რაოდენობა და ხარისხი, მისი მიწოდების (შემკვეთისათვის ჩაბარების) ვადები, ფასი (თუ იგი ცნობილია ხელშეკრულების დადების მომენტში), შუამავლის ასეთი მომსახურების ანაზღაურებისათვის გათვალისწინებული საკომისიოების ზომები.

მიწოდების ხელშეკრულებები ითვალისწინებენ საგარეო სავაჭრო ორგანიზაციის მიერ მიმწოდებლისაგან საქონლის შესყიდვასა და საკუთარი სახელითა და ხარჯებით მის გადაყიდვას. ამ მომსახურების ანაზღაურება წარმოებს შეთანხმებული ანარიცხების საფუძველზე.

დავალების ხელშეკრულებათა პირობებით საექსპორტო საქონლის მიმწოდებლები და საიმპორტო საქონლის შემკვეთნი საგარეო სავაჭრო ორგანიზაციას აძლევენ მათი სახელითა და ხარჯებით კონტრაქტების გაფორმების უფლებას. ასეთი მომსახურებისათვის შუამავალს ეძლევა გარკვეული ანაზღაურება.

ზოგიერთ შემთხვევაში საგარეო სავაჭრო ორგანიზაცია ექსპორტიორთან ხელშეკრულებისა და შეთანხმებული ზომის ანაზღაურების საფუძველზე ახორციელებს სხვადასხვა სახის მომსახურებას. მაგალითად, ბაზრის გამოკვლევას, სარეკლამო კომპანიებს, კონსულტაციებს კომერციულ და იურიდიულ საკითხებზე, უცხოელი პარტნიორების შერჩევას და ა.შ.

უცხოურ ბაზარზე დამოუკიდებლად გასვლისას ექსპორტიორებისა და უცხოელი შუამავლების ურთიერთობანი ფორმდება შემდეგი სახის ხელშეკრულებებით: ხელშეკრულებები უბრალო შუამავლებთან, მინდობილობის ხელშეკრულებები, კონსიგნაციის ხელშეკრულებები, ხელშეკრულებები გამსაღებელ შუამავლებთან, სააგენტო ხელშეკრულებები.

ხელშეკრულებები უბრალო შუამავლებთან ითვალისწინებენ უცხოელი იურიდიული და ფიზიკური პირების მიერ (გარკვეული ანაზღაურების საფუძველზე) დაინტერესებული პარტნიორების მოძებნასა და კონტრაქტის გაფორმების მიზნით ექსპორტიორთან მათ დაკავშირებას.

ზოგიერთ შემთხვევაში ამ ხელშეკრულებებით შეიძლება გათვალისწინონ დამატებითი მომსახურების (მაგალითად, ბაზრის გამოკვლევა, სარეკლამო ღონისძიებები, კონტრაქტების შედგენაში დახმარების აღმოჩენა და ა.შ.) განხორციელება.

დავალების ხელშეკრულების საფუძველზე უცხოელი შუამავლები ექსპორტიორის სახელითა და ხარჯებით დებენ კონტრაქტებს. ასეთ ხელშეკრულებებში ჩვეულებრივ გათვალისწინებულია ნდობით აღჭურვილ პირთა მოქმედების ზღვრები, რომელთა დარღვევისას მათ ეკისრებათ მატერიალური პასუხისმგებლობა. მინდობილობის ხელშეკრულებით შუამავლებს დამატებით შეიძლება დაეკისროთ სხვადასხვა სახის მომსახურების განხორციელება.

კომისიის ხელშეკრულებები გულისხმობენ შუამავალი კომისიონერების მიერ კონტრაქტების გაფორმებას საკუთარი სახელით, მაგრამ შემკვეთის (მიმწოდებლის) ხარჯზე. შემკვეთი და მიმწოდებელი (ექსპორტიორი) ცნობილია კომიტენტის სახელწოდებით. ამ ხელშეკრულებებში, დავალების ხელშეკრულების მსგავსად, გათვალისწინებულია კომისიონერთა მოქმედების ზღვარი. კომისიონერებს შეიძლება დაეკისროთ დამატებითი მომსახურების განხორციელება. საკომისიო ოპერაციებში გასაყიდი საქონელი შესამე პირისათვის მიყიდვის მომენტამდე იმყოფება ექსპორტიორის ქვეყანაში.

კონსიგნაციის ხელშეკრულება კომისიის ხელშეკრულების ნაირსახეობაა, მაგრამ, საკომისიო ოპერაციებისაგან განსხვავებით, კონსიგნაციის დროს საქონელი იმყოფება იმპორტიორი ქვეყნის საწყობში (მაღაზიაში) და იქიდან ხდება მისი გაყიდვა. კონსიგნაციის ხელშეკრულების საფუძველზე იყიდება ისეთი საქონელი, რომელიც ძოითხოვს წინასწარ დათვალიერებასა და მისი მოხმარების წესების გაცნობას (მანქანები, მოწყობილობა, სატრანსპორტო საშუალებები). საქონლის მიმწოდებელი ცნობილია კონსიგნანტის სახელწოდებით, ხოლო საწყობიდან საქონლის გამყიდველ შუამავალს ეწოდება კონსიგნატორი.

კონსიგნაციის ხელშეკრულებაში აუცილებელია საწყობიდან საქონლის რეალიზაციის ვადების მითითება, რომელიც გასვლის შემდეგ საქონელი უნდა დაუბრუნდეს კონსიგნანტს. საქონლის რეალიზაციაზე კონსიგნატორიც პასუხისმგებლობის ამაღლების მიზნით ხელშეკრულებაში ითვალისწინებენ კონსიგნაციას საქონლის ნაწილობრივი დაბრუნებით ან დაბრუნების გარეშე. პირველ შემთხვევაში კონსიგნატორი მოკალეა

შეისყიდოს კონსიგნაციის დასრულების პერიოდისათვის გაუყიდავი საქონლის ის ნაწილი, რომელიც ხელშეკრულებაშია დათქმული. მეორე შემთხვევაში კი კონსიგნატორმა უნდა შეისყიდოს ყველა გაუყიდავი საქონელი.

კონსიგნაციის ხელშეკრულებაში ითვალისწინებენ საწყობში საქონლის შენახვის პირობებს. კონსიგნატორი პასუხისმგებელია საქონლის შენახვასა და მის დაზღვევაზე კონსიგნატორის სასარგებლოდ. მან სისტემატურად უნდა მიაწოდოს ინფორმაცია ექსპორტიორს გაყიდული საქონლისა და საწყობში დარჩენილი ნაშთის შესახებ. კონსიგნანტი, თავის მხრივ, ვალდებულია გასწიოს საქონლის ტრანსპორტირების, შენახვის, დემონსტრირების და ექსპლუატაციის ხარჯები. მან უნდა უზრუნველყოს მოწყობილობის მიწოდება ტექნიკურ დოკუმენტაციასთან, კატალოგებთან და სხვა სარეკლამო დოკუმენტაციასთან ერთად, აგრეთვე საჭიროების შემთხვევაში გაგზავნოს სპეციალისტები მისი მოხმარების განსახორციელებლად.

კონსიგნაციის ხელშეკრულებები ჩვეულებრივ მოიცავენ შუამავალთა დამატებით ვალდებულებებს ბაზრის კვლევის, რეკლამის, გასაღებისა და ტექნიკური მოხმარების ქსელის ორგანიზაციის და ა.შ. შესახებ. მოწყობილობის მიწოდების შემთხვევაში განსაკუთრებული ყურადღება ეთმობა კონსიგნანტის მიერ სათადარიგო ნაწილების მიწოდების ვალდებულებებს.

ხელშეკრულებები გამსაღებელ შუამავლებთან (ისინი ცნობილია სოდაგრების ან დისტრიბიუტორების სახელწოდებით) ითვალისწინებენ შუამავალთა სახელითა და ხარჯით საქონლის გაყიდვას, ამიტომ ამ შუამავლებს კომერციული დამოუკიდებლობის უფრო მაღალი დონე ახასიათებთ. ამასთან, გამსაღებელი შუამავლები ვალდებულნი არიან დაიცვან მიმწოდებლის ინტერესები, მიაწოდონ ინფორმაცია ბაზარზე არსებული მდგომარეობისა და თავიანთი საქმიანობის შესახებ. ხელშეკრულებაში ჩვეულებრივ გარკვეული პერიოდისათვის დადგენილია გაყიდვების მინიმალური მოცულობა. თუ რეალიზაციის მოცულობა არ აღწევს დადგენილ დონეს, მიმწოდებელს უფლება აქვს გააუქმოს ხელშეკრულება.

სააგენტო ხელშეკრულებები იდება გარიგების ხელშემწყობ (უბრალო) შუამავლებთან ან ნდობით აღჭურვილ პირებთან, რომლებიც გარიგებებს ახორციელებენ ექსპორტიორისა და იმპორტიორის სახელით.

ამ ხელშეკრულებებში მონაწილე შუამავლები გამოდიან სხვადასხვა აგენტის როლში, ხოლო მეორე მხარე ექსპორტიორები ან იმპორტიორები-ცნობილნი არიან პრინციპალის სახელწოდებით. სააგენტო ხელშეკრულებებში ჩვეულებრივ განსაზღვრულია აგენტთა ვალდებულებანი დამატებითი მომსახურების განხორციელების შესახებ (ბაზრის გამოკვლევა, რეკლამა, ტექნიკური მომსახურება და ა.შ.).

სააგენტო ხელშეკრულებით განსაზღვრულია აგენტებისა და პრინციპალების თანამშრომლობის ზოგადი პირობები, ხოლო საქონლით მიწოდება ან შესყიდვა ხორციელდება ამ ხელშეკრულებათა ჩარჩოში გაფორმებული ცალკეული კონტრაქტების საფუძველზე. აგენტები თავიანთი საქმიანობის საზღაურად იღებენ სააგენტო ანაზღაურებას.

სხვადასხვა ქვეყნის კანონმდებლობათა განსხვავების გამო, შუამავალთა სამართლებრივი სტატუსი, მათი მოქმედებანი და თვით დადებულ ხელშეკრულებათა კლასიფიკაცია განსხვავებულია. აღნიშნულის გამო, ხელშეკრულების სამართლებრივი ბუნება ასახვას პოულობს მის კონკრეტულ შინაარსში. შესაბამისად, იგი ზუსტად უნდა ასახავდეს პრინციპალისა და შუამავლის უფლება-მოვალეობებს.

ინგლისურ ტერმინოლოგიაზე დაფუძნებულ საშუამავლო ხელშეკრულებებში თითქმის ყველა შუამავალი განიხილება სხვადასხვა დამოუკიდებელი და სპეციალური აგენტების როლში. აგენტად ითვლება პირი, რომელსაც პრინციპალის მიერ მინიჭებული აქვს უფლება წარმოადგინოს იგი ან მისი სახელით მესამე პირებთან დაამყაროს ურთიერთობები. დამოუკიდებელი აგენტები არ არიან პრინციპალის მოსამსახურენი. პრინციპალის მიერ მათთვის მინიჭებული უფლება-მოსილებანი ჩვეულებრივ ორი ფორმითაა წარმოდგენილი: 1. აგენტს ეძლევა თავის ტერიტორიაზე მესამე პირებთან პრინციპალის წარმოდგენის უფლება. მაგრამ პრინციპალი ინარჩუნებს კონტრაქტის დადების შესახებ გადაწყვეტილების მიღების უფლებას; 2. პრინციპალის სახელით დებს ხელშეკრულებებს მესამე პირებთან.

ყოველი სახის სააგენტო ხელშეკრულების შედეგად მყარდება სამი სახის ურთიერთობანი: 1. პრინციპალსა და აგენტს შორის; 2. პრინციპალსა და მესამე პირს შორის; 3. აგენტსა და მესამე პირს შორის. პირველი სახის ურთიერთობანი ითვლება ნამდვილ სააგენტო ხელშეკრულებად, რომლის საფუძველზე განისაზღვრება მხარეთა უფლება-მოვალეობანი, უფლებამოსილებათა მასშტაბები და აგენტის ანაზღაურება.

მეორე სახის ურთიერთობანი ყიდვა-გაყიდვის ჩვეულებრივი კონტრაქტია, რომელშიც ერთდროულად ასახულია შუამავლის როლი (ხელშეკრულება გაფორმებულია წარმომადგენლის მეშვეობით). მესამე სახის ურთიერთობანი მყარდება მხოლოდ განსაკუთრებულ პირობებში.

სპეციალურ აგენტთა რიცხვს მიეკუთვნება: აგენტი-კომისიონერი, აგენტი-დელკრედერე, სავაჭრო აგენტი და აგენტი-ექსპედიტორი.

კომისიონერები დამოუკიდებელი კომერციული აგენტების სპეციალური კლასია. კომისიონერი ეწოდება პირს, რომელიც შინაგანად (პრინციპალთან ურთიერთობაში) ასრულებს აგენტის როლს, მაგრამ გარეგნულად (მესამე პირებთან ურთიერთობებში) საკუთარი სახელით მოქმედი გამყიდველია.

აგენტი-დელკრედერე ისეთი აგენტია, რომელიც კისრულობს პრინციპალის იმ ნებისმიერი დანაკარგის ანაზრაურებას, რომელიც მან შეიძლება განიცადოს აგენტის მიერ შერჩეული მყიდველის მიერ ვალდებულებათა შეუსრულებლობის გამო.

სავაჭრო აგენტი ეწოდება ისეთ აგენტს, რომელიც მისთვის მინიჭებული უფლებებით საქონელს ინახავს საწყობში და იქიდან ახორციელებს მის გაყიდვას.

ისტორიულად ექსპედიტორის სახელით ცნობილი იყო თავისი კლიენტების სახელით მოქმედი აგენტი, მაგრამ ამჟამად პრაქტიკა შეიცვალა და მას ეკისრება სხვა ვალდებულებათა შესრულებაც. მაგალითად, ტვირთების შეფუთვა, მათი დაწყობა, გადაზიდვა და ა.შ. აღნიშნულის გამო ხშირ შემთხვევაში ექსპედიტორი გამოდის პრინციპალის როლში. შესაბამისად, ყოველ კონკრეტულ სიტუაციაში საჭიროა მისი როლის დაზუსტება.

საშუამავლო ოპერაციებთან დაკავშირებულ ხელშეკრულებებში ჩვეულებრივ განისაზღვრება შუამავალთა მოქმედების ტერიტორია და მათი პოზიცია ამ ტერიტორიაზე. ექსპორტიორთა და შუამავალთა შორის დადებულ ხელშეკრულებებში შეიძლება გათვალისწინებულ იქნეს გაყიდვის არაგანსაკუთრებული, განსაკუთრებული და უპირატესი უფლებები.

გაყიდვის არაგანსაკუთრებული უფლებით ხელშეკრულებები არ გამორიცხავენ გამყიდველის მიერ ხელშეკრულებით გათვალისწინებულ ტერიტორიაზე დათქმული ასორტიმენტის საქონლის თავისუფალი რეალიზაციის უფლებას. ე.ი. გამყიდველი იტოვებს საქონლის თავისუფალი რეალიზაციის უფლებას.

საქონლის გაყიდვის განსაკუთრებული უფლება გულისხმობს შუამავლის მონოპოლიურ უფლებას ხელშეკრულებით განსაზღვრულ ტერიტორიაზე შეთანხმებული საქონლის რეალიზაციაზე. ე.ი. ამ შემთხვევაში გამყიდველს არც თვითონ და არც სხვა შუამავლებით არ შეუძლია მიცემულ ტერიტორიაზე ხელშეკრულებით განსაზღვრული საქონლის რეალიზაცია. ხელშეკრულებაში შეიძლება აღინიშნოს მონოპოლიურ უფლებათა დარღვევასთან დაკავშირებული საჯარიმო სანქციები და ზიანების ანაზღაურება. ზოგიერთ შემთხვევაში, გამონაკლისის სახით, თვითონ გამყიდველს ეძლევა ანალოგიური საქონლის რეალიზაციის უფლება.

ექსპორტიორები, დაზღვევის მიზნით, ჩვეულებრივ ხელშეკრულების პირობებში განსაზღვრავენ შეთანხმებულ ტერიტორიაზე შუამავლის მიერ გაყიდვის წლიურ მინიმალურ მოცულობას. ამ პირობის შეუსრულებლობისას გამყიდველს შეუძლია გადასინჯოს ხელშეკრულება ან დადგენილ ვადაზე ადრე შეწყვიტოს მისი მოქმედება.

გაყიდვის უპირატესი ანუ პირველი ხელის უფლება გამყიდველს ავალდებულებს პირველ რიგში საქონელი შესთავაზოს პირველი ხელის უფლების მქონე შუამავალს და მხოლოდ მისი უარის შემთხვევაში თვითონ ან სხვა შუამავლებით განახორციელოს ამ საქონლის რეალიზაცია იმავე ტერიტორიაზე. გაყიდვის უპირატესუფლებიანი ხელშეკრულებებით ჩვეულებრივ გამყიდველს (როგორც თვითონ, ისე სხვა შუამავლების მეშვეობით) ეკრძალება საქონლის გაყიდვა იმაზე უკეთესი პირობებით, ვიდრე მან შესთავაზა პირველი ხელის უფლების მქონე შუამავალს. ამ პირობის დარღვევისათვის ხელშეკრულება ითვალისწინებს გამყიდველის მიერ შუამავლისათვის ანაზღაურების გაცემას, აგრეთვე საჯარიმო სანქციებსა და ზიანების ანაზღაურებას.

IX.4. საბირჟო ვაჭრობა

ბირჟა ორგანიზებული საბითუმო ბაზარია, სადაც საბირჟო საქონელი იყიდება სტანდარტულ პარტიებად. უწინ ბირჟებზე იყიდებოდა 200-ზე მეტი დასახელების საქონელი, ამჟამად კი მათი რიცხვი დაახლოებით 60-ს შეადგენს. ამასთან ერთად, ბირჟები განიცდიან მსხვილი კომპანიების ზეგავლენას, რის შედეგად ისინი გადაიქცნენ სპეკულაციური ოპერაციების ცენტრებად. ზოგიერთ საქონელზე ამ ოპერაციათა წილი

საბირჟო გარიგებათა ღირებულებითი მოცულობის 90%-ს აღემატება. ამჟამად ძირითადი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტებით (მარცვლეული, ყავა, შაქარი, კაკაო) ვაჭრობა ხორციელდება ბირჟების გვერდის ავლით, საერთაშორისო სასაქონლო შეთანხმებების საფუძველზე. აღნიშნულის მიუხედავად, ბირჟები მნიშვნელოვან ზემოქმდებას ახდენენ მსოფლიო ვაჭრობაზე. აქ განხორციელებული ოპერაციების ფასები საორიენტაციოა არასაბირჟო ვაჭრობისათვის. ბირჟებზე იყიდება სავაჭრო გარიგებათა ოპერაციების ბრუნვაში მყოფი ნედლეულის დაახლოებით 20%. საბირჟო ოპერაციები გამოიყენება სავაჭრო გარიგებათა და ნედლეულის მარაგის საბაზრო ფასების ცვლილებათა დასაზღვევად.

მართალია, ბირჟა გარიგებაში არ მონაწილეობს, მაგრამ იგი ხელს უწყობს მის განხორციელებას. შესაბამისად, იგი გამოდის კომერციული შუამავლის როლში. ბირჟის კლიენტების როლში გამოდიან რეალური საქონლის მყიდველები და გამყიდველები, საქონლის მფლობელები, რომელთაც სურთ ფასების ცვლილებებისაგან დაზღვევა, საქმოსნები სპეკულიანტები, რომლებიც მოგებას იღებენ ბირჟაზე სასპეკულაციო ოპერაციების წარმოებით და ა.შ. კლიენტები თავიანთი მიზნების განსახორციელებლად მიმართავენ ბროკერებს. მათ შორის ფორმდება შეთანხმებები, რომლებშიც უთითებენ საქონლის რაოდენობას, ვადებს, ფასების ლიმიტებსა და ანაზღაურების ზომებს. საჭიროების შემთხვევაში ბროკერები კლიენტებისაგან მოითხოვენ გარანტიებს. მათი ზომა ჩვეულებრივ გარიგების დაახლოებით 10%-ს შეადგენს.

ბირჟები შეიძლება იყოს საჯარო და კერძო. საჯაროა ისეთი ბირჟები, სადაც გარიგებებს ახორციელებენ როგორც ბირჟის წევრები, ისე მეწარმეები, რომლებიც ბირჟის წევრები არ არიან. საჯარო ბირჟების საქმიანობა რეგულირდება სპეციალური კანონმდებლობით. კერძო ბირჟები ორგანიზდება სააქციო კომპანიების სახით, მაგრამ, სხვა სააქციო საზოგადოებებისაგან განსხვავებით, ისინი დივიდენდებს არ გასცემენ. სამაგიეროდ ბირჟის წევრებს (ბროკერებს) აქვთ მონოპოლიური უფლება გარიგებებზე, რომლებისგანაც ისინი იღებენ ანაზღაურებას.

სასაქონლო ბირჟებზე ძირითადად ხორციელდება ორი სახის გარიგებები: რეალურ საქონელზე (სპოტი გარიგებები) და ვადიანი (ფიუჩერსული გარიგებები). გარიგებები რეალურ საქონელზე ხორციელდება ნაღდ ფულზე, ამიტომ მათ საკასო გარიგებებსაც უწოდებენ. რეალური საქონლის გამყიდველებმა საბირჟო წესებით დადგენილ ვადებში

(ჩვეულებრივ ორი კვირის განმავლობაში) უნდა უზრუნველყონ მისი მიტანა ბირჟის საწყობში. ჩაბარებულ საქონელზე გამყიდველი იღებს მოწმობას ანუ ვარანტს, რომელიც გადაეცემა მყიდველს გადახდილი თანხის სანაცვლოდ.

ზოგიერთ შემთხვევაში გარიგებები რეალურ საქონელზე ითვალისწინებენ მიწოდებას განსაზღვრული ვადის (მაგალითად, 3 თვის) შემდეგ. ასეთი გარიგებები ცნობილია ფორვარდული გარიგებების სახელწოდებით. ფორვარდული გარიგებების დროს მოსალოდნელია საქონლის ფასის ცვლილება, ამიტომ ამ შემთხვევაში ითვალისწინებენ დამცავ ღონისძიებებს ფასების ცვლილებათა შესწორების სახით. ეს შესწორება გაითვალისწინება სპოტი გარიგების ფასის მიმართ.

ვადიანი ანუ ფიუჩერსული გარიგებები ხორციელდება არარეალურ საქონელზე. ამ გარიგებით გამყიდველსა და მყიდველს შორის იდება კონტრაქტი, რომლის თანახმად ერთმა მხარემ გარკვეული ვადის შემდეგ თავის კონტრაგენტს უნდა მიაწოდოს საქონლის გარკვეული რაოდენობა. ასეთ გარიგებებში ანგარიშსწორება ხდება ფიუჩერსული კონტრაქტის მოქმედების ვადის გასვლის შემდეგ.

ვადიანი გარიგებების მიზანია სპეკულაცია ან დაზღვევა (ჰეჯირება). ეს ოპერაციები მოიცავენ ორი სახის ურთიერთსაწინააღმდეგო გარიგებას: ფიუჩერსულსა და ოფსეტურს. ფიუჩერსული გარიგებით ხდება არარსებული საქონლის გაყიდვა ან ყიდვა, ოფსეტურით - ყიდვა ან გაყიდვა. ოფსეტური ოპერაციით სრულდება "ფიუჩერსული კონტრაქტის ლიკვიდაცია". მაგალითად, საქონლის გამყიდველი კონტრაქტს აფორმებს 15 თებერვალს, რომლის საფუძველზე იგი კისრულობს საქონლის მიწოდებას 3 თვის შემდეგ, ე.ი. 15 მაისს, თებერვალში არსებული ფასით. ფიუჩერსული კონტრაქტის მიზანია გარიგებისა და საქონლის მიწოდების დღეებში არსებულ ფასებს შორის სხვაობაზე მოგების მიღება. თუ მაისში საქონელი გაძვირდება, მოიგებს გამყიდველი, ხოლო გაიაფებისას - მყიდველი.

ფიუჩერსული ოპერაციები ფაქტობრივად სპეკულაციური ხასიათისაა, ვინაიდან საქონლის კურსებზე თამაშით მებირჟეები ცდილობენ მოგების მიღებას. მებირჟეებს, რომლებიც თამაშობენ ფასის აწევაზე, უწოდებენ "ხარებს", ხოლო ფასის დაწევაზე მოთამაშეებს - "დათვებს". "ხარები" ცდილობენ კონტრაქტები იყიდონ იაფად და შემდგომ ძვირად გაყიდონ, "დათვები" კი ცდილობენ კონტრაქტები გაყიდონ, სანამ მათი ფასი დაეცემა.

სპეკულაციური ოპერაციების გარდა, ფიუჩერსული კონტრაქტები გამოიყენება დაზღვევისათვის. ურთიერთსაწინააღმდეგო ოპერაციებით (ყიდვა-გაყიდვა ან გაყიდვა-ყიდვა) დაზღვევის ხერხს ეწოდება ჰეჯირება (hedging დაცვა). ფიუჩერსების მეშვეობით რეალური საქონლის მფლობელი ან მყიდველი იზღვევს თავს საბირჟო კურსების ცვლილებებით გამოწვეული დანაკარგებისაგან. ე.ი. ჰეჯირება, სპეკულაციისაგან განსხვავებით, მოგების მიღებას არ ითვალისწინებს. სასაქონლო ბირჟაზე ჰეჯირება წარმოებს შემდეგნაირად: კომპანია ყიდის საქონელს. ერთდროულად ბირჟაზე დებს ფიუჩერსულ კონტრაქტს იმავე რაოდენობის საქონლის ყიდვაზე და იმავე ფასით, როგორითაც თვითონ ყიდის. ფიუჩერსული კონტრაქტის შესრულების ვადა ემთხვევა რეალური საქონლის გაყიდვის ვადას. ფასების ცვლილებათა შემთხვევაში კომპანია წაგებაში იქნება როგორც მყიდველი, მაგრამ მას მოგება ექნება როგორც გამყიდველს ან პირიქით. შესაბამისად, ჰეჯირების პრინციპი დამყარებულია რეალურ საქონელზე დადებული კონტრაქტების ყიდვისა და ლიკვიდაციის საბირჟო ფასების დამთხვევაზე. განასხვავებენ სრულყოფილ და არასრულყოფილ ჰეჯს. სრულყოფილია ისეთი ჰეჯი, რომლის დროსაც რეალური საქონლის კონტრაქტით მიღებული ზარალი მთლიანად კომპენსირდება ფიუჩერსული კონტრაქტით მიღებული მოგებით. სრულყოფილი ჰეჯი იდეალური ვარიანტია, მაგრამ პრაქტიკაში რეალური საქონლისა და ფიუჩერსების ბაზრებზე ფასები ერთმანეთს არ ემთხვევა. შესაბამისად, ადგილი აქვს არასრულყოფილ ჰეჯს, რომლის დროსაც ხდება ზარალის ნაწილობრივი კომპენსაცია ან სრული დაზღვევა და, ამასთან, გარკვეული მოგების მიღება.

ჰეჯირების გამოყენება შეიძლება იმ რეალური საქონლის შესყიდვის გარიგებათა დასაზღვევად, რომლის მიწოდება გათვალისწინებულია რამდენიმე კვირის ან თვის შემდეგ და რომლის ანგარიშსწორება უნდა მოხდეს მიწოდების მომენტში კოტირებული ფასებით. ასეთი გარიგებები ცნობილია ონკოლის გარიგებათა სახელწოდებით.

ონკოლის გარიგებები გამოიყენება საქონელმწარმოებელთა მიერ იმ ნედლეულის შესასყიდად, რომელიც მათ გარკვეული პერიოდის შემდეგ დასჭირდებათ. ასეთი წინასწარი შესყიდვები აიხსნება ხელსაყრელი კონიუნქტურის პირობებში ნედლეულის იაფად ყიდვის შესაძლებლობაში. გარდა ამისა, საქონელმწარმოებლებს არ სჭირდებათ წინასწარი კაპიტალდაბანდებების განხორციელება და, შესაბამისად, ამ კაპიტალის

ბრუნვიდან ამოღება, აგრეთვე ბანკისათვის კრედიტზე პროცენტის გადახდა (თუ საბანკო კრედიტის აღებაა საჭირო) და საქონლის შენახვის ხარჯების გაღება.

ონკოლის ოპერაციების დროს, ანგარიშსწორების მომენტისათვის შესაძლებელი საქონლის ფასის ზრდით გამოწვეული ზარალის თავიდან აცილების მიზნით, საქონელმწარმოებლები იყენებენ ჰეჯირებას. ისინი ყიდულობენ ფიუჩერსებსა და რეალური საქონლის მიღებისას ყიდიან მათ. საბაზრო ფასების ზრდის შემთხვევაში ფიუჩერსული ოპერაციებისაგან მიღებული მოგება მიდის ონკოლის ოპერაციის რეალური საქონლის ფასების ზრდით გამოწვეული ზარალის დასაფარავად. ამ სახით განხორციელებული ჰეჯირება უზრუნველყოფს ნედლეულის ყიდვას ონკოლის კონტრაქტით, მაგრამ მათი დადების ძღვს არსებული საბირჟო ფასებით, რაც სელსაყრელი და მომგებიანია საქონელმწარმოებლებისათვის.

ჰეჯირების გამოყენება აგრეთვე ხელსაყრელია საბითუმო შუამავლებისათვის, რომლებიც საქონლის გასაღების უზრუნველსაყოფად მომხმარებლებთან წინასწარ დებენ კონტრაქტებს მიმდინარე საბირჟო ფასებით, ხოლო თვით რეალური საქონლის შესყიდვას ახორციელებენ მიწოდების მომენტში არსებული საბირჟო ფასებით. ასეთ სიტუაციაში საბითუმო შუამავლები ყიდულობენ ფიუჩერსებსა და რეალური საქონლის შესყიდვის მომენტში ახორციელებენ მის ლიკვიდაციას.

საბირჟო საქონლით ვაჭრობის განვითარებისა და საბირჟო ოპერაციების დაჩქარების მიზნით წარმოიშვა ოპციონების ბაზარი, სადაც ხდება საქონლის ყიდვისა და გაყიდვის უფლებებით ვაჭრობა. საბირჟო საქონლის ყიდვის უფლების ოპციონები ცნობილია "კოლი" (call) ოპციონების სახელწოდებით, ხოლო საბირჟო საქონლის გაყიდვის უფლების ოპციონები "პუტი" (put) ოპციონებია.

ოპციონის ოპერაციის განხორციელება წარმოებს შემდეგნაირად: A და B ინვესტორთა შორის ფორმდება კონტრაქტი, რომლის საფუძველზე A-მ B-ს უნდა მიჰყიდოს გარკვეული რაოდენობის საბირჟო საქონლის ყიდვის (ან გაყიდვის) უფლება. ამ უფლების მიცემის სანაცვლოდ B ინვესტორი A-ს უხდის გარკვეულ თანხას, რომელსაც პრემია ეწოდება. თუ ბაზარზე მყიდველისათვის იქმნება არახელსარელი პირობები, მაშინ იგი კონტრაქტის რეალიზაციას არ მოახდენს (ამ შემთხვევაში მყიდველს პრემია არ უბრუნდება). ე.ი. მყიდველს აქვს არჩევანის უფლება და სწორედ ამიტომ ასეთ კონტრაქტს საოპციონოს უწოდებენ (option

არჩევანი). მაგრამ თუ მყიდველი ისურვებს ოპციონის რეალიზაციას, მაშინ გამყიდველი მოვალეა იგი შეასრულოს ნებისმიერ, თუნდაც მისთვის არახელსაყრელ საბაზრო სიტუაციაში. აღნიშნულის გამო, საოპციონო გარიგებებში ოპციონის მყიდველი თამაშობს აქტიურ როლს, ხოლო გამყიდველი — პასიურს. განასხვავებენ ამერიკულ და ევროპულ ოპციონებს. ამერიკულ ოპციონში მყიდველს ოპციონის რეალიზაცია შეუძლია მისი მოქმედების ვადის ნებისმიერ დღეს, ხოლო ევროპულში — მხოლოდ მისი მოქმედების უკანასკნელ დღეს.

საოპციონო გარიგება დაზღვევის ოპერაციაა, ვინაიდან მისი მოქმედების ვადაში იგი იცავს მყიდველს, რომელიც იხდის სადაზღვევო შენატანს (პრემიას). თუ მყიდველის რეალური დანაკარგები სადაზღვევო სარჯებს აღემატება, მაშინ ასეთი დაზღვევა გამართლებულია, მაგრამ რისკის არარსებობის შემთხვევაში მას აქვს ოპციონზე უარის თქმის უფლება. ამ შემთხვევაში მისი დანაკარგები სადაზღვევო შენატანებს უტოლდება.

IX.5. საბაუქციონო ვაჭრობა

საბაუქციონო ვაჭრობა საქონლის რეალიზაციის ხერხია, რომელიც დამყარებულია გაყიდვის პროცესში რამდენიმე ან მრავალი მყიდველის კონკურენციის გამოყენების გზით მაქსიმალური მოგების მიღების პრინციპზე. აუქციონები სპეციალურად ორგანიზებული და პერიოდულად მოქმედი ვაჭრობებია, სადაც ხდება მოთხოვნა-მიწოდების კონცენტრაცია. ისინი ტარდება წინასწარ დადგენილ ვადებში (ჩვეულებრივ ყოველი აუქციონისათვის დადგენილია მისი ჩატარების ტრადიციული ვადა) და სპეციალურად განსაზღვრულ ადგილში. ბირჟებისაგან განსხვავებით, აუქციონებზე იყიდება განსხვავებული სორტისა და ინდივიდუალური თვისებების მქონე საქონელი, ამიტომ საჭიროა ყოველი მათგანის ხარისხის აქცეპტაცია: საქონელი აუცილებლად უნდა იყოს გარიგების ადგილზე. აუქციონებზე წარმოებს როგორც საქონლის დიდი პარტიების, ისე ცალკეული ეგზემპლარების რეალიზაცია. შესაბამისად, აუქციონის ხასიათიდან გამომდინარე, მისი კონკრეტული ფორმა შეიძლება მიეკუთვნებოდეს საბითუმო ან საცალო ვაჭრობას.

აუქციონებზე ძირითადად იყიდება: ძვირფასი საქონელი (ძვირფასი

ქვები, ხელოვნების ნაწარმოებები, საფოსტო მარკები და ა.შ.), ნედლეული (კაუჩუკი, ჩაი, მატყლი, ტყავი და ა.შ.), მალფუჭებადი საქონელი (ხილი, თევზი, ხორცი, ყვავილები და ა. შ.).

აუქციონები ტარდება საკომისიო საწყისებზე მოქმედი კომერციული ორგანიზაციების მიერ, რომელთაც აქვთ შესაბამისი სათავსები, მოწყობილობა და ჰყავთ კვალიფიციური პერსონალი. აუქციონთა უმეტესი ნაწილი შექმნილია სააქციო საზოგადოებათა სახით და მსხვილი კომპანიებია. მსხვილ კომპანიებს, როგორც წესი, აქვთ საკუთარი წარმოება, სადაც ხდება დამამზადებლებისაგან შესყიდული ნედლეულის გადამუშავება. ისინი ჩვეულებრივ დასპეციალებულნი არიან ცხოველებით, ბეწვეულით, ხელოვნების ნიმუშებითა და ზოგიერთი სხვა საქონლით ვაჭრობაზე. ძირულ რიგ კომპანიებს მონოპოლიზებული აქვთ ცალკეული სახის საქონლით ვაჭრობა.

სააუქციონო კომპანიები მწარმოებლებისაგან ყიდულობენ საქონელს (ამასთან, ისინი კარნახობენ შესყიდვის ფასს) და ახორციელებენ მის გადაყიდვას საბითუმო შუამავლებზე, იშვიათ შემთხვევაში კი მომხმარებლებზე. მათი მოგება წარმოიქმნება ფასთა სხვაობის ხარჯზე.

აუქციონები შეიძლება იყოს ღია და დახურული. ღია აუქციონები ტარდება მყიდველთა მონაწილეობით და იგი დამახასიათებელია მსხვილი აუქციონებისათვის. დახურულ აუქციონებში მყიდველები და გამყიდველები თვითონ არ მონაწილეობენ. მათ დავალებებს ასრულებენ ბროკერები (სპეციალიზებული საბროკერო ფირმები), რომლებიც საქონლის გადაყიდვას ახორციელებენ კომისიის საფუძველზე და ამ საქმიანობისათვის ანაზღაურებას იღებენ მყიდველებისა და გამყიდველებისაგან. ბროკერების მოქმედების უფლებამოსილებანი განისაზღვრება მყიდველთა და გამყიდველთა დავალებებით. სპეციალიზებული საბროკერო ფირმები ძირითადად ახორციელებენ შალის, ჩაის, თამბაქოს, ზოგიერთ შემთხვევაში აგრეთვე ბეწვეულის გადაყიდვას.

აუქციონზე წარმოდგენილი საქონელი მოითხოვს ხარისხობრივ კლასიფიკაციას სტანდარტების შესაბამისად. შემდეგ დახარისხებული საქონლისაგან ქმნიან გასაყიდად განკუთვნილ პარტიებს (ლოტებს), საიდანაც ხდება ნიმუშის შერჩევა. პარტიაში შემავალ საქონლის რაოდენობა დამოკიდებულია მის სახესა და დამკვიდრებულ ტრადიციებზე. ყოველ ლოტს ანიჭებენ რიგით ნომერს, რომლის შესაბამისად იგი იყიდება აუქციონზე. მსგავსი ხარისხის საქონლის ლოტებს აერთიანებენ

სტრინგებში, საიდანაც ისევ ხდება ნიმუშის შერჩევა.

მყიდველთა მიერ საქონლის შეფასების მიზნით მისი გამოწყობა წარმოებს აუქციონის საწყობებში და აღწერილია აუქციონის კატალოგებში, რომლებსაც უშვებენ საქონლის დახარისხების შემდეგ. კატალოგებში უთითებენ აუქციონის ჩატარების დღეს, საათს, აგრეთვე გაყიდვის პირობებსა და ადგილს, სადაც გამოფენილია საქონლის პარტიები ან ნიმუშები. კატალოგები საუქციონო ვაჭრობის წესებთან ერთად ეგზავნებათ პოტენციურ მყიდველებს, რომელთაც აუქციონის წინ (ჩვეულებრივ რამდენიმე დღით ადრე) შეუძლიათ საქონლის ნახვა და ხარისხის განსაზღვრა. თუ აუქციონის საგანი სასურსათო საქონელია, მყიდველთათვის ეწყობა დეგუსტაცია. ზოგიერთ შემთხვევაში ტრადიციული მყიდველები თანხმდებიან ლოტების განაწილებაზე. ასეთი მოლაპარაკების მიზანია ხელსაყრელი პირობებით საქონლის შეძენა.

აუქციონზე გამოტანილი საქონლის გაყიდვა წარმოებს ვაჭრობის სტადიაზე. იგი ხოციელდება აუქციონისტის მიერ ასისტენტთა დახმარებით. ვაჭრობის პროცესი ტარდება სხვადასხვა ხერხით. ფასების აწევაზე გამიზნული საუქციონო ვაჭრობა წარმოებს საჯარო ან საიდუმლო ხერხებით. საჯარო ხერხის დროს აუქციონისტი თანამიმდევრულად აცხადებს ლოტის ნომრებს, საწყისს ფასს და სვამს კითხვას "ვინ მეტს?". ყოველ ასეთ კითხვაზე მყიდველთა მიერ ხდება ფასის აწევა აუქციონის ჩატარების წესებში მითითებულ მინიმალურ წანამატზე მეტი ზომით. ეს წანამატი ჩვეულებრივ საწყისი ფასის 0,01-0,025 %-ითაა განსაზღვრული. ვაჭრობა მიმდინარეობს მანამდე, სანამ ხდება ფასის მომატება. თუ მყიდველები ფასის შემდგომ მატებას არ სთავაზობენ, აუქციონისტი სამჯერ იმეორებს შეკითხვას "ვინ მეტს?" და მისი უპასუხოდ დატოვებისას ჩაქუჩის დატყმით აფიქსირებს მოცემული ლოტის იმ პირისათვის მიყიდვას, რომელმაც დაასახელა მაქსიმალური ფასი. ზოგიერთ ლოტზე აუქციონსტი ვერ ლახავს გასაყიდი ფასის დანიშნულ ზღვარს. ამ შემთხვევაში მას აქვს უფლება ყოველგვარი ახსნა-განმარტების გარეშე მოხსნას ლოტი ვაჭრობიდან და მოგვიანებით გამოიტანოს გასაყიდად.

საიდუმლო ანუ მუნჯი საუქციონო ვაჭრობა ითვალისწინებს მყიდველის მიერ აუქციონისტისათვის ფასის აწევაზე თანხმობის შესახებ წინასწარ განსაზღვრული ნიშნების მიცემას. ამ შემთხვევაში აუქციონისტი მყიდველის დასახელების გარეშე აცხადებს ფასის მორიგ მატებას. ასეთი საიდუმლო საუქციონო ვაჭრობა გამიზნულია მყიდველის სახელის

დაფარვაზე.

ზოგიერთ აუქციონზე საქონელი იყიდება საწყისი ფასის დაკლებით. ამ შემთხვევაში აუქციონისტი აცხადებს ფასის მორიგ დაკლებას დადგენილი დათმობის ზომის შესაბამისად. ლოტის მყიდველად ითვლება ის, ვინც პირველი განაცხადებს თანხმობას.

ამჟამად ზოგიერთი აუქციონი ტარდება ავტომატიზებულ საშუალებათა გამოყენებით. ავტომატიზებულ ვაჭრობებზე გამოსახულია ისრიანი ციფერბლატი (ისარი აჩვენებს ფასის ცვლილებას). ფასის დაწევაზე გამიზნული საუქციონო ვაჭრობებზე ლოტის მყიდველად ითვლება ის პირი, რომელიც პირველი დააჭერს ხელს ისრის გასაჩერებელ ელექტროლილაკს (ამ შემთხვევაში ისარი მოძრაობს ფასის დაკლების მიმართულებით), ფასის აწევაზე გამიზნულ ვაჭობებში კი მყიდველია ის, ვინც სულ ბოლოს გაუშვებს ხელს ელექტროლილაკს.

ვაჭრობის დამთავრების შემდეგ მყიდველები ხელს აწერენ აუქციონის ტიპურ კონტრაქტებს, შეაქვთ ავანსი, დადგენილ ვადებში გააქვთ საქონელი საწყობიდან და ახორციელებენ საბოლოო ანგარიშსწორებას. ზოგიერთი აუქციონები აწარმოებენ მყიდველებისა და გამყიდველების დაფინანსებას ფულადი და სასაქონლო კრედიტების სახით.

გარიგებათა რეგისტრაციის საფუძველზე აუქციონები ამზადებენ კრებსით ანგარიშს საბაზრო ფასებით. მასში წარმოდგენილია გასაყიდი და სარეზერვო ფასები (ვის რამდენი), მიწოდებათა დახასიათება, საბაზრო ტენდენციები (ზრდა, შემცირება), პერსპექტივები მომავლისათვის, ინფორმაცია მარაგის შესახებ (მოძრაობა, ზრდა, დაცემა). საბაზრო ინფორმაცია აგრეთვე ქვეყნდება ყოველდღიურ პრესაში, ბიულეტენებში, უცხოეთში საქონლის შეძენით დაინტერესებულ პირთათვის საბროკერო ფირმების მიერ გასაგზავნ ტელექსებში.

IX.6. საერთაშორისო ვაჭრობები

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობაში შეკვეთების განთავსება წარმოებს საერთაშორისო ვაჭრობების მეშვეობით, რომლებიც მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოებაში. საერთაშორისო ვაჭრობები ანუ ტენდერები ყიდვა-გაყიდვის ან სანარდო ხელშეკრულებათა დადების მეთოდია. იგი ითვალისწინებს

მყიდველის (შემკვეთის) მიერ გამყიდველებისათვის (მიმწოდებლებისათვის) წინასწარ განსაზღვრული მახასიათებლების მქონე საქონელზე კონკურსის გამოცხადებას და მიღებული წინადადებებიდან მისთვის ყველაზე ოპტიმალური ვარიანტის (პირობების) მქონე გამყიდველთან (მიმწოდებელთან) კონტრაქტის გაფორმებას. საერთაშორისო ვაჭრობებზე შეკვეთების განთავსებით შესაძლებელია კონკურსში მაღალკვალიფიციური მიმწოდებლებისა და მოიჯარეების მიზიდვა. საერთაშორისო ვაჭრობები განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენება მანქანებისა და მოწყობილობების მიწოდების, სამეცნიერო, საპროექტო და სამრეწველო და სოციალურ-კულტურული ობიექტების მშენებლობის დროს.

ამჟამად მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ზემოქმედებით გაფართოვდა და გართულდა მანქანებისა და მოწყობილობის ნომენკლატურა, არსებითად შეიცვალა შეკვეთების ტექნიკური პირობები ობიექტების მშენებლობაზე. ყოველივე ამან კი განაპირობა შემკვეთის ტექნიკური პირობების დასამუშავებლად ინჟინირინგული ფირმების მომსახურების გამოყენების აუცილებლობა.

მრავალი სახელმწიფოს კანონმდებლობით სახელმწიფო კაპიტალის მონაწილეობით მომქმედ ორგანიზაციებს საქონლისა და მომსახურების შეძენა შეუძლიათ შეკვეთების საერთაშორისო ვაჭრობებზე განთავსების გზით. გამონაკლისია მხოლოდ უნიკალური ტექნოლოგიური პროცესებისათვის განკუთვნილი მოწყობილობა, ვინაიდან მათ კონკურენტული ანალოგები არ გააჩნიათ და, შესაბამისად, ამ შემთხვევაში ვაჭრობების გამართვა შეუძლებელია. ვაჭრობების გარეშე შეკვეთების განთავსება ხდება აგრეთვე სათადარიგო ნაწილებზე, სტიქიური უბედურებების შედეგების ლიკვიდაციისათვის (ისინი ჩვეულებრივ სასწრაფოა) ან სპეციალური მთავრობათაშორისი შეთანხმებებით გათვალისწინებულ შესყიდვებზე.

საერთაშორისო პრაქტიკაში ვაჭრობები ტარდება ღია და დახურული ფორმით. ღია ვაჭრობების ობიექტი ჩვეულებრივ ნაკლებად რთული მოწყობილობა და მომსახურებაა, რომელთა შეთავაზება მრავალ ფირმას შეუძლია. ღია ვაჭრობები საჯაროა და მათი ორგანიზება წარმოებს რეკლამის ან საჯარო შეტყობინების სხვა საშუალებათა გამოყენებით. საჯარო ვაჭრობების ღონისძიებები რეგულირებულია სამთავრობო შესყიდვების შესახებ GATT/WTO-ს მიერ მიღებული შეთანხმებით. ეს

შეთანხმება ცნობილია GATT-ის კოდექსის სახელწოდებით. იგი შეიცავს იმ სამთავრობო ორგანიზაციების საკმაოდ გრძელ სიას, რომლებისთვისაც ეს შეთანხმება გამოიყენება. ეს კოდექსი ვრცელდება მხოლოდ იმ ხელშეკრულებებზე, რომელთა ღირებულება აღემატება 130 ათას ეკიუს.

ღია ვაჭრობების საჯაროობის გამო, მასში მონაწილეობის მიღება ყველა მსურველს შეუძლია. მათგან განსხვავებით დახურულ ვაჭრობებში შემკვეთი იწვევს მიმწოდებელთა (მოიჯარეთა) შეზღუდულ რაოდენობას: ჩვეულებრივ 5-7 ფირმას. დახურული ვაჭრობების მონაწილეთა შერჩევა წარმოებს ან ადრინდელი გამოცდილებისა და ბაზრის კარგი ცოდნის საფუძველზე, ან წინასწარი შერჩევის პროცედურით. უკანასკნელ შემთხვევაში საერთაშორისო ვაჭრობების ორგანიზაცია ხორციელდება ორ ეტაპად: პირველი - ღია პრეკვალიფიკაციური (წინასაკვალიფიკაციო) ვაჭრობები, მეორე - დახურული ვაჭრობები.

პრეკვალიფიკაციური ეტაპისათვის სტანდარტული პროცედურა არ არსებობს. ზოგიერთ შემთხვევაში შემკვეთი განმცხადებლებს უგზავნის პრეკვალიფიკაციურ კითხვარს. ამ ეტაპზე ფირმებმა ჩვეულებრივ უნდა წარადგინონ შესაბამისი სამუშაოების ან მომსახურების განხორციელების მაღალი კომპეტენტურობისა და გამოცდილების დამადასტურებელი მასალები, რომლებშიც ასახული უნდა იყოს გამყიდველის მონაწილეობით აშენებული ობიექტების ან სამუშაოთა ჩამონათვალი, აგრეთვე მყიდველთა და შემკვეთთა დასკვნები.

პრეკვალიფიკაციური პროცედურის ჩატარება, როგორც წესი, აუცილებელია მსოფლიო ბანკის სესხით ან განვითარების საერთაშორისო ასოციაციის კრედიტით დასაფინანსებელი გარიგებებისათვის. მსოფლიო ბანკის სახელმძღვანელო პრინციპების თანახმად, პრეკვალიფიკაციური პროცედურა რეკომენდებულია მსხვილი ან რთული სამუშაოებისათვის და განსაკუთრებით კლიენტის შეკვეთილი მოწყობილობისა და სპეციალური მომსახურებისათვის. ამ პროცედურით დასტურდება, რომ ვაჭრობებში მონაწილე ფირმებს შესწევთ მოცემული სამუშაოების შესრულების უნარი.

მსოფლიო ბანკი და განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია ჩვეულებრივ აანალიზებენ პრეკვალიფიკაციურ პროცედურას: ისინი ითხოვენ შერჩევაში მონაწილე ფირმების სიას და მასში მონაწილეობის ნებისმიერი მსურველის ამორიცხვის დასაბუთებას.

შეკვეთების ვაჭრობებზე გამოტანისას მყიდველთა მიერ იქმნება ე.წ. სატენდერო კომიტეტები. ისინი კომპლექტდებიან ტექნიკური და კომერციული ექსპერტებით, ადმინისტრაციის წარმომადგენლებით, თავმჯდომარეებად კი ინიშნებიან შემსყიდველი ორგანიზაციების ხელმძღვანელები. სატენდერო კომიტეტის ფუნქციაში შედის ვაჭრობების ჩატარების სამუშაოთა ორგანიზაცია. კერძოდ, განცხადებების გამოქვეყნება (ინფორმაციის მიწოდება) ვაჭრობების ჩატარების შესახებ, მონაწილეთა შორის მისი პირობების გავრცელება, შეთავაზებული წინადადებების ანალიზი და შეკვეთის გადაცემის შესახებ გადაწყვეტილების მიღება.

ვაჭრობებში მონაწილეობის მისაღებად შემკვეთი (უცხოური სამთავრობო ორგანიზაცია) მსოფლიოს წამყვან გაზეთებში აქვეყნებს განცხადების წინასწარი შერჩევის შესახებ. ამ განცხადებაში უთითებენ გარიგების არსს, შემკვეთის გვარსა და მისამართს. შეკვეთის მიწოდების ვადას, პრეკვალიფიკაციური პროცედურის პირობებს ანუ ვაჭრობაში მონაწილეობის მისაღებად საჭირო შემკვეთთა ტექნიკურ და ფინანსურ შესაძლებლობებს. სატენდერო დოკუმენტაციის გასაფორმებლად მსურველებმა უნდა გადაიხადონ გარკვეული ბაჟი. სხვადასხვა ქვეყნის დაინტერესებული ფირმები მიმართავენ შემკვეთს სატენდერო დოკუმენტაციის მისაღებად. შემკვეთი ამ დოკუმენტაციას უგზავნის იმ განმცხადებელთ, რომლებიც, მისი აზით, აკმაყოფილებენ გამოცხადებულ პირობებს. სატენდერო დოკუმენტაცია საკმაოდ მრავალფეროვანია და ჩვეულებრივ ტიპოგრაფიული წესითაა დაბეჭდილი. იგი შედგება სამი ნაწილისაგან: 1. ხელშეკრულების პირობები; 2. ტექნიკური წვრილმანები (ნახაზები, სპეციფიკაცია და მოწმობა რაოდენობის შესახებ); 3. დაწვრილებითი ინსტრუქციები ვაჭრობაში მონაწილეობის მსურველთა მიერ წინადადებათა წარდგენის შესახებ.

ვაჭრობაში მონაწილეთათვის განკუთვნილი მოსაწვევების ყველაზე ფართოდ გავრცელებულ მუხლში ნათქვამია, რომ შემკვეთი არაა ვალდებული მიიღოს ყველაზე იაფი წინადადება ან საერთოდ რომელიმე წინადადება (ამ მუხლის არარსებობის შემთხვევაში შემკვეთს აქვს აღნიშნული უფლება); შემკვეთი იტოვებს ნებისმიერი პრეტენდენტისაგან მისი წინადადების ახსნა-განმარტების მოთხოვნის ვალდებულებას, მაგრამ იგი არაა მოვალე მოსთხოვოს ან დაუშვას ასეთი წინადადების არსის შეცვლა ვაჭრობების დაწყების შემდეგ. ზოგიერთ შემთხვევაში წინასწარ ითვალისწინებენ ამა თუ იმ წინადადებისათვის უპირატესობის მინიჭებას

არაკომერციული მიზეზების გამო (მაგალითად, ადგილობრივი, პოლიტიკური ან რელიგიური მოსაზრებით). ასეთი სიტუაცია აუცილებლად უნდა აისახოს მოსაწვევში. მასში აგრეთვე უნდა იყოს მითითებული, რომ შემკვეთს შეუძლია არ გააფორმოს ხელშეკრულება იმ შემთხვევაში, თუ დადგინდა მონარდის ან ნებისმიერი სხვა თანამშრომლის მიერ კონტრაქტთან დაკავშირებული ქრთამის მიცემის ან კორუფციის ფაქტი.

ვაჭრობაში დაშვებული ფირმები ეცნობიან დოკუმენტაციას და თუ შეკვეთა მათთვის საინტერესოა, შეაქვთ ოფიციალური წინადადება ვაჭრობებში მონაწილეობის შესახებ. ზოგიერთ შემთხვევაში ასეთი წინადადების შესატანად საჭიროა გარკვეული ფორმალობის შესრულება. მაგალითად, კონფიდენციალობის შენარჩუნების მიზნით წინადადება წარდგენილი უნდა იყოს დაბეჭდილ კონვერტში. გარდა ამისა, ვაჭრობის ყოველი მონაწილე იძლევა სპეციალურ გარანტიას (გარკვეული თანხის სახით), რომელსაც უწოდებენ ვაჭრობის მონაწილის გარანტიას. ამ გარანტიის მთავარი მიზანია მონაწილეთა სერიოზული დაინტერესების დადასტურება. გარანტიის გაფორმება ჩვეულებრივ ბანკის მეშვეობით ხდება. ვაჭრობის მონაწილეთა გარანტიების რეგულირება ხორციელდება საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ შემუშავებული სახელშეკრულებო გარანტიების უნიფიცირებული წესების საფუძველზე. ამ წესების თანახმად, წინადადებაზე გარანტია მოქმედებს მხოლოდ საწყისი (ორიგინალი) წინადადებისათვის და არ ეხება სხვა რომელიმე ცვლილებას, რომელიც არაა მოწონებული გარანტის მიერ. ვაჭრობისწინა ფორმალობათა შესრულების შემდეგ შემკვეთი ხსნის ვაჭრობას. ზოგიერთ შემთხვევაში იგი ითვალისწინებს განსაკუთრებულ პროცედურას, რომლის დროსაც დაბეჭდილ კონვერტებში მოთავსებული წინადადებები ერთ დღეს იხსნება და საჯაროდ იკითხება. სხვა შემთხვევაში წინადადებათა გამოცხადება ხდება ნაკლებად ოფიციალურ ვითარებაში და მათი მიღების თანამიმდევრობის დაცვით. არასაჯარო ვაჭრობებზე წინადადებათა საჯარო გახსნა, აგრეთვე მონაწილეთა და მათი პირობების დასახელება არ ხდება.

მსოფლიო ბანკის სახელმძღვანელო პრინციპების თანახმად, ფორმალური თვალსაზრისით მომზადებული ვაჭრობები უნდა გაიხსნას საჯარო სხდომით. ე.ი. მასში მონაწილეობა უნდა მიიღონ კონკურენტებმა ან მათმა წარმომადგენლებმა. ყოველი მონაწილის გვარები და ყოველი წინადადების, აგრეთვე ალტერნატიული წინადადების საერთო თანხა

უნდა წაიკითხონ ხმამაღლა და ჩაიწეროს ვაჭრობის გახსნისას.

წინადადებათა გამოცხადების შემდეგ ინჟინერ-კონსულტანტის რჩევის საფუძველზე (იგი ინიშნება შემკვეთის მიერ) შემკვეთი აწარმოებს მის შეფასებას. ამასთან, მან შეიძლება დაიწყოს მოლაპარაკება ამა თუ იმ პრეტენდენტთან, მაგრამ ეს მოლაპარაკება მხოლოდ მათი წინადადების არსის გარკვევას ემსახურება. ყველა წინადადების შეჯერების შემდეგ შემკვეთი ირჩევს მათგან საუკეთესოს (იგი, როგორც წესი, არაა ყველაზე იაფი) და შერჩეულ მოიჯარეს უგზავნის სააქტეპტაციო წერილს. ყოველივე ამის შემდეგ მათ შორის ფორმდება ოფიციალური ხელშეკრულება მოკლე დოკუმენტის სახით, რომელშიც არის მითითება ტენდერის შესახებ (ან იგი შეიცავს მას). იგი შეიცავს ნახაზებს, ხელშეკრულების პირობებს, სპეციფიკაციას, რაოდენობას (სამუშაოთა და ა.შ.), სააქცეპტაციო წერილს და ა.შ. დანარჩენ ვაჭრობაში მონაწილეებს უბრუნებენ სატენდერო გარანტიებს. ხშირ შემთხვევაში მათი დაბრუნება გათვალისწინებულია ოფიციალური კონტრაქტის ხელმოწერის შემდეგ, ვინაიდან უკანასკნელ მომენტში ხელშეკრულება შეიძლება არ შედგეს.

უცხოეთში ქარხნებისა და ნაგებობების მშენებლობაზე ხელშეკრულებები ფორმდება სტანდარტული ბლანკების გამოყენებით. სამოქალაქო მშენებლობის სამუშაოზე ხელშეკრულების პირობები განსაზღვრულია და სტანდარტული ხელშეკრულება შემუშავებულია ინჟინერ-კონსულტანტების საერთაშორისო ფედერაციის მიერ. ეს ხელშეკრულება ცნობილია "FIDIC ხელშეკრულების" სახელწოდებით. მსოფლიო ბანკის სესხისა და განვითარების საერთაშორისო ასოციაციის კრედიტებით განხორციელებული შესყიდვებისათვის სახელმძღვანელო პრინციპებს ეწოდება "მსოფლიო ბანკის სახელმძღვანელო პრინციპები", ხოლო ევროპის განვითარების ფონდის მიერ დასაფინანსებელი სახელმწიფო სამუშაოთა და მიწოდებების შესრულების ხელშეკრულებათა ზოგად პირობებს "EDF პირობები".

ვაჭრობების დახურვის შემდეგ მათ მონაწილეებს არ აქვთ თავიანთი პირობების შეცვლის უფლება და შეკვეთის მიღების შემთხვევაში იგი უნდა შეასრულონ შეთავაზებული წინადადების შესაბამისად.

საერთაშორისო ვაჭრობებში ერთ-ერთი რთული პრობლემაა წინადადების ფასის ოპტიმალური დონის განსაზღვრა. ერთი მხრივ, შეკვეთის მისაღებად იგი კონკურენტთა ფასზე ნაკლები უნდა იყოს, მაგრამ, მეორე მხრივ, ექსპორტის ეფექტიანობის ასამაღლებლად სხვაობა

უნდა იყოს მინიმალურად დასაშვები.

ამ გარემოებათა გარდა, გასათვალისწინებელია ყოველ კონკრეტულ ქვეყანაში ვაჭრობების ჩატარების მარეგულირებელი ნორმები. ხშირ შემთხვევაში ისინი პრიორიტეტს ადგილობრივ ფირმებს ანიჭებენ. მაგალითად, აშშ-სა და კანადაში ვაჭრობების მარეგულირებელი წესებით დადგენილია 6%-იანი "ფასების ბარიერი". ეს ნიშნავს, რომ თუ უცხოელი პრეტენდენტებისა და ამერიკელი მიმწოდებლების ფასებს შორის სხვაობა 6%-ზე ნაკლებია, სატენდერო კომიტეტებმა უპირატესობა ეროვნულ კომპანიებს უნდა მიანიჭონ.

გასაღების სფეროებისათვის კონკურენტული ბრძოლა უშუალო ზემოქმედებას ახდენს საერთაშორისო ვაჭრობებზე და ამკაცრებს მათ პირობებს. სატენდერო კომიტეტებს ყოველგვარი ახსნა-განმარტების გარეშე შეუძლიათ გადასწიონ ვაჭრობების დახურვისა და წინადადებათა განხილვის ვადები, აგრეთვე მათი ანულირება, თუ, მათი აზრით, წარდგენილი წინადადებები არ აკმაყოფილებენ მოთხოვნებს. ვაჭრობების მონაწილენი, თავის მხრივ, თავიანთი წინადადებების წარდგენისას მოვალენი არიან წერილობითი ფორმით დაადასტურონ თავიანთი თანხმობა ვაჭრობებზე შეთავაზებული კონტრაქტების პირობებზე.

IX.7. საცალო ვაჭრობა

საერთაშორისო ბაზარზე გატანილი საქონლის მომხმარებლამდე დაყვანა წარმოებს საცალო ვაჭრობის მეშვეობით. საცალო ვაჭრობა ფართო მოხმარების საგნების მიმოქცევის ბოლო ფაზაა, სადაც ხდება საქონლისა და მომსახურების რეალიზაცია მოსახლეობის ფულად შემოსავლებზე გაცვლის გზით. საცალო ვაჭრობაში მყიდველები საქონელს ყიდულობენ პირადი საჭიროებისათვის და არა გადაყიდვისათვის.

ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში საცალო ვაჭრობას აწარმოებენ მსხვილი კერძო ფირმები, საშუალო და წვრილი მოვაჭრენი. საცალო ბრუნვის უმეტესი ნაწილი თავმოყრილია საცალო მონოპოლიების ხელში, ამიტომ წამყვან როლს ისინი თამაშობენ. საცალო კაპიტალის კონცენტრაციისა და ცენტრალიზაციის პროცესი მჭიდროდაა დაკავშირებული სამრეწველო და საბანკო კაპიტალთან - მსხვილი საცალო კომპანიები იყენებენ დაფინანსების გარე წყაროებს - საბანკო კრედიტსა

და ფასიანი ქაღალდების ემისიას.

საცალო ვაჭრობაში კაპიტალის კონცენტრაციის ძირითადი მიმართულებაა ჰორიზონტალური ინტერგაცია, რომლის საფუძველზე იქმნება ფირმები ქვეყნისა და მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხეში განლაგებული საწარმოებით. მრავალი მაღაზიის მფლობელი ფირმები აშშ-ში ცნობილია მაღაზია-ჯაჭვების სახელწოდებით. ჯაჭვური ფირმა შეიძლება შედგებოდეს ერთ მფლობელობაში მყოფი და ცენტრალიზებული მართვის მქონე ორი და მეტი მაღაზიისაგან. მაგრამ აშშ-ი ცენზების ბიუროს განსაზღვრით, ჯაჭვურად ითვლება მხოლოდ ის ფირმები, რომლებიც ფლობენ 11 ან მეტ ერთეულს. ნაკლები რაოდენობის მაღაზიათა მფლობელი ფირმები ითვლება დამოუკიდებელ ფირმებად. დასავლეთ ევროპის ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია ე.წ. მრავალფილიალიანი კომპანიები, რომლებიც ამერიკული მაღაზია–ჯაჭვების მსგავსია. ფილიალების მინიმალური რაოდენობა, ცალკეულ ქვეყნებში მოქმედი ცენზის შესაბამისად, 5-დან 10-მდე უნდა იყოს.

უკანასკნელ წლებში სხვადასხვა ქვეყნის ვაჭრობაში სულ უფრო მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ ე.წ. "ჰიბრიდული" (კონგლომერატული) კომპანიები, რომლებიც ასრულებენ ტრადიციულად საქმიანობის სხვადასხვა დარგებისათვის დამახასიათებელ ფუნქციებს. ინგლისელი სპეციალისტები გამოყოფენ ჰიბრიდული კომპანიების ოთხ ძირითად კატეგორიას:

1. სამრეწველო-საცალო ფირმა. იგი თვითონ ამუშავებს და აწარმოებს საქონელს, რომლის მნიშვნელოვანი ნაწილის რეალიზაციას ახორციელებს საკუთარ საფირმო საცალო მაღაზიებში. მიუხედავად ამისა, ასეთი ფირმები ბრუნვის უმეტეს ნაწილს იღებენ სხვადასხვა ბითუმად მოვაჭრეთათვის მისაწოდებელი საქონლის გამოშვებით;

2. საცალო სავაჭრო-სამრეწველო ფირმა. მისი საქმიანობის ძირითადი სახეა საცალო ვაჭრობა, მაგრამ ფირმა ფლობს საწარმოებს, რომლებიც უშვებენ მისი ასორტიმენტის საქონელს. ზოგიერთ ტანსაცმლით მოვაჭრე ასეთ ფირმებს აქვთ საკუთარი მოდელების სახლებიც და მოდელირებას ფართო მასშტაბით ახორციელებენ;

3. საბითუმო-საცალო ფირმა;

4. მაღაზიის გარე ვაჭრობაზე (კატალოგების, კაბელური ტელევიზიის გამოყენებით და სხვა) დასპეციალებული ფირმები.

საცალო ვაჭრობა, უპირველეს ყოვლისა, საცალო მაღაზიებია, მაგრამ მათ გარდა არსებობს სამრეწველო ფირმები, რომლებიც ასევე

თვითონ აწარმოებენ საქონლის საბოლოო მომხმარებლებისათვის მიყიდვას, საცალოდ მოვაჭრე საბითუმო საწყობები, მომსახურების სფეროს საწარმოები, რომლებიც თანმხლები საქონლით ვაჭრობენ.

საზღვარგარეთის ქვეყნების საცალო სავაჭრო ქსელის ყველაზე ფართოდ გავრცელებულ და პერსპექტიულ ტიპებს მიეკუთვნება: სუპერმარკეტი, სუპერონტერი, კონვინიეს ონტერი, სუპერტრიადო, დრაგონტერი, დისკაუნტი და სხვა.

სუპერმარკეტი თვითმომსახურების მაღაზიაა, რომელიც ძირითადად ახორციელებს სასურსათო საქონლის რეალიზაციას. მათთან ერთად იყიდება არასასურსათო საქონელი და ახალი პროდუქტები. უკანასკნელ პერიოდში ფართო გავრცელებას პოულობენ ზესუპერმარკეტები. ზესუპერმარკეტი ერთ ჭერქვეშ განლაგებული მაღაზია-საწყობისა და დაბალფასიანი საქონლის უნივერმაღის (დისკაუნტის) სახის სავაჭრო საწარმოა.

სუპერონტერი მაღაზიის პერსპექტიული ტიპია. იგი დასპეციალებულია მალფუჭებადი პროდუქტების რეალიზაციაზე და ძირითადად ქალაქგარეთაა განლაგებული.

კონვინიენს ონტერი მცირე ზომის მაღაზიაა, რომელიც აწარმოებს შეზღუდული ასორტიმენტის მაქსიმალურად მზა პროდუქტების რეალიზაციას ძირითადად სავაჭრო საწარმოს გარეთ მოსახმარად. ამ მაღაზიების უმეტესი ნაწილის ასორტიმენტში შედის საუზმეული, სწრაფი მომზადების ცხელი კერძები და ბენზინი.

სუპერტრიადო მსხვილი მაღაზიის ახალი ტიპია. მის შემადგენლობაში შედის მაღალხარისხოვანი, ძვირადღირებული საქონლის მარეალიზებელი სავაჭრო ცენტრი, სუპერმარკეტი-საწყობისა და გაუმჯობესებული ხარისხის საქონლის გასაყიდი ზონები. თავის მხრივ, სავაჭრო ცენტრი სტანდარტული კლასიფიკაციით განისაზღვრება კომერციულ დაწესებულებათა ჯგუფად, რომელიც დაგეგმარებულია, აშენებულია და იმართება ერთიანი ტერიტორიული კომპლექსის სახით ავტომაგისტრალების გადაკვეთაზე, ჩვეულებრივ ქალაქგარეთ და აქვს ვრცელი სადგომები ავტომანქანებისათვის.

დრაგონეტერი ოპერაციათა ავტომატიზაციის უმაღლესი დონის საცალო საწარმოა, სადაც გამოიყენება კრედიტორული და დებიტორული ბარათები.

დისკაუნტი საცალო სავაჭრო საწარმოა, რომელშიც საქონლის.

რეალიზაცია წარმოებს ფასებისა და სავაჭრო დათმობების სისტემატური შემცირებით. ფასდაკლება წარმოებს ყველა ხარჯის საერთო შემცირების პოლიტიკით, რომელიც ითვალისწინებს მაღაზიების იაფი მოწყობილობით აღჭურვას, საქონლის შეზღუდულ ასორტიმენტს, მარაგის სწრაფ ბრუნვას, მყიდველთა შეზღუდულ მომსახურებას. დისკაუნტები მიმწოდებლებისაგან საქონელს ჩვეულებრივი საბითუმო ფასებით ყიდულობენ, მაგრამ მიმოქცევის ხარჯების შემცირებით ეს მაღაზიები სხვებთან შედარებით იყენებენ დაბალ სავაჭრო დათმობებსა და საქონელს ყიდიან საშუალოზე დაბალ ფასად.

საქონლის გაყიდვის პროცესი ოპერაციათა რთული კომპლექსია. იგი ითვალისწინებს ღირებულების ფორმის შეცვლას და საქონლის მომხმარებლამდე დაყვანას. საქონლის გაყიდვის თავისებურებანი, ცალკეული ოპერაციების განხორციელების თანამიმდევრობა დამოკიდებულია გასაყიდი საქონლის ასორტიმენტის სირთულეზე, მყიდველთა მომსახურების ხასიათზე, ვაჭრობის ფორმებსა და მეთოდებზე.

საქონლის გაყიდვა ტრადიციული მეთოდით მოიცავს შემდეგ ძირითად ოპერაციებს: მყიდველის შეხვედრა და მოთხოვნის გამოვლენა, საქონლის შეთავაზება და ჩვენება, დახმარების აღმოჩენა საქონლის შერჩევაში და კონსულტაცია, თანმხლები საქონლისა და სიახლის შეთავაზება, საქონლის გაზომვასთან, ხარისხის შემოწმებასთან დაკავშირებული ოპერაციების ჩატარება, საქონლის ღირებულების გადახდა, ნავაჭრის შეფუთვა და გაცემა.

საქონლის რეალიზაცია თვითმომსახურების მეთოდით ითვალისწინებს საქონლის გამოწყობას მომხმარებლებისათვის დასანახ და ხელმისაწვდომ ზონაში. ამ შემთხვევაში მყიდველები თვითონ ემსახურებიან თავიანთ თავს სავაჭრო დარბაზში, იხდიან ნავაჭრის ღირებულებას საანგარიშსწორებო კვანძში, რომელიც, როგორც წესი, განლაგებულია სავაჭრო დარბაზის გასასვლელთან და მაღაზიიდან თვითონ გამოაქვთ ნაყიდი საქონელი.

საქონლის გაყიდვა ნიმუშებით ხორციელდება მაღაზია სალონებში. გაყიდვის ამ მეთოდის თავისებურებაა საქონლის ნიმუშის გამოფენა სავაჭრო დარბაზში, ხოლო თვით საქონელი საწყობში ინახება. ზოგიერთ შემთხვევაში საქონლის მიწოდება უშუალოდ სამრეწველო საწარმოდან ხდება.

ამანათვაჭრობა საქონლის რეალიზაციის მეთოდია, რომელიც

მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს შეკვეთის საფუძველზე სახლში მიიღონ საქონელი. შეკვეთა შეიძლება უშუალოდ ფოსტით, ტელეფონით, შეკვეთების მიმღები ბიუროებით ან საშუამავლო საწარმოების მონაწილეობით. ამანათვაჭრობის მიერ შეთავაზებული საქონელი შეიძლება ჩამოთვლილი იყოს კატალოგებში, გაზეთებში, ჟურნალებში, ბროშურებში, სხვა ნებისმიერ ბეჭდით პროდუქციაში, აგრეთვე აუდიოვიზუალურ საშუალებებში.

უკანასკნელ წლებში ფართოდ გავრცელდა მაღაზიის გარეთ ვაჭრობა, რომელსაც "ელექტრონულ ვაჭრობას" უწოდებენ. მასში იგულისხმება ვაჭრობის შემდეგი სქემა: მყიდველი, რომლის ბინა ან სამუშაო ადგილი აღჭურვილია შესაბამისი ელექტრონული საშუალებებით, ათვალიერებს გასაყიდ ასორტიმენტს და საქონლის შერჩევის შემდეგ უკვეთავს მას; სავაჭრო საწარმო დათქმულ ვადაში საქონელს მყიდველს მიუტანს, რომელიც ელექტრონული საშუალებებით საქონლის უნაღდო ანგარიშსწორებას აწარმოებს. ამჟამად მრავალ ქვეყანაში მოქმედებენ კომერციული ელექტრონული სისტემები, რომლებშიც ამა თუ იმ სახითაა რეალიზებული "ელექტრონული ვაჭრობის" ასპექტები.

ვაჭრობის ამგვარი ორგანიზაციის უპირატესობა გამოიხატება შემდეგში: მოხსნილია უზარმაზარი, განშტოებული და ძვირადღირებული საცალო ქსელის აუცილებლობა; იგი შეიძლება შეიცვალოს ოპტიმალურად აგებული გამანაწილებელი ქსელით, რომელიც უფრო ნაკლებია და უფრო ეფექტიანად მუშაობს; მნიშვნელოვნად მცირდება სავაჭრო პერსონალის რაოდენობა; საქონლის ყიდვის დრო მინიმუმამდეა დაყვანილი, რასაც დიდი მნიშვნელობა აქვს მუდმივ დაკავებულ და მოუცლელ მომხმარებლებში; ძალიან ფასობს საოჯახო კომფორტი; მიმზიდველია თვით სახლიდან გაუსვლელად საქონლის ყიდვის იდეა.

საქონლის სახლში გაყიდვა (პირდაპირი გაყიდვა) ვაჭრობის ისეთი სახეა, როდესაც კერძო პირებზე საქონლის გაყიდვას, გაქირავებას ან იჯარა-გაყიდვასა და მომსახურებას აწარმოებს პირადად გამყიდველი ან მისი წარმომადგენელი, რომელიც მოქმედებს მყიდველის მიწვევით ან მიწვევის გარეშე. ამასთან, საქონლის გასაყიდად შეთავაზება, გაყიდვის შეთანხმება ან თვით გაყიდვა ხორციელდება ისეთ ადგილებში, რომლებიც სავაჭრო ობიექტებს არ წარმოადგენენ. ძრავალი საქონელი, რომელიც პირდაპირ მყიდველის სახლში იყიდება, სპეციალურად ამ მიზნით იწარმოება და მათი მაღაზიებში ყიდვა შეუძლებელია საქონლის სახლში გაყიდვის

მეთოდს იყენებს მრავალი საცალო ფირმა-გიგანტი. მაგალითად, ამერიკული ფირმა "ევონი" კოსმეტიკური საქონლის რეალიზაციას ამ მეთოდით ახორციელებს მსოფლიოს რამდენიმე ათეულ ქვეყანაში.

დატარებითი ვაჭრობა გამოიყენება სოფლის იმ დასახლებულ პუნქტებში, სადაც მაღაზიები არაა, აგრეთვე ქალაქის არასაკმაო სტაციონარული სავაჭრო ქსელის მქონე განაპირა რაიონებში. დატარებითი ვაჭრობის დროს მცირე მაღაზიების ნაცვლად გამოიყენება ავტოფარდულები.

ავტომატებით ვაჭრობა სავაჭრო ავტომატების გამოყენებაზე დაფუძნებული საქონლის რეალიზაციის მეთოდია. სავაჭრო ავტომატები დამოუკიდებლად, მომსახურე პერსონალის გარეშე გასცემენ საქონელს მათში ლითონის მონეტებისა და ქაღალდის ბანკნოტების ან სხვა საგადასახდელო საშუალებების შეყვანის შედეგად. სავაჭრო ავტომატები მოითხოვენ მხოლოდ წინასწარ გამართვას, მათში საქონლის ჩატვირთვას და მუშაობის პერიოდულ კონტროლს. ავტომატებით ვაჭრობა განსაკუთრებით ეფექტიანია მასობრივი და მუდმივი მოთხოვნის საქონლის სარეალიზაციოდ.

საქონლის საცალო რეალიზაციის მეთოდები სისტემატურად იხვეწება და სრულყოფილი ხდება, რის შედეგად შესაძლებელია მყიდველთათვის სხვადასხვა სახის მომსახურების შეთავაზება.

რეზიუმე

1. მსოფლიო ბაზარზე საქონლის გატანა შესაძლებელია მისი კონკურენტუნარიანობის უზურნველყოფის შემთხვევაში. საქონლის კონკურენტუნარიანობა მოიცავს მისი ხარისხობრივი და ეკონომიკური პარამეტრების კომპლექსურ შეფასებას, რომელიც ხორციელდება ბაზრის მოთხოვნების ან სხვა საქონლის თვისებების მიმართ. კონკურენტუნარიანობა განსაზღვრავს საქონლის პოზიციას ბაზარზე და ამიტომ იგი განიხილება მომხმარებლის თვალსაზრისით.
2. მსოფლიო ბაზარზე საკუთარი ადგილის მოსაპოვებლად და მასზე დასამკვიდრებლად საჭიროა მარკეტინგის სხვადასხვა სახის ღონისძიებათა სისტემების და ტექნიკური ხერხების ერთობლიობათა - გამოყენება. საერთაშორისო საქმიანობის ორგანიზაციის პროცესში

საჭიროა: ბაზრის შესწავლა, ბაზარზე მოქმედების სტრატეგიის დადგენა და დასახული მიზნის შესაბამისი კომერციული წინადადების განსაზღვრა, საქონლისა და მომსახურების რეალიზაცია.

3. პოტენციურ ბაზარზე მიმდინარე და პერსპექტიული სიტუაციების გამოსავლენად საჭიროა პოლიტიკური, ეკონომიკური, სოციალურ-დემოგრაფიული, ტექნიკურ-ტექნოლოგიური და ეკოლოგიური კრიტერიუმების გამოყენება და მათ საფუძველზე მოცემულ ბაზარზე გასვლის მიზანშეწონილობის დადგენა, აგრეთვე კარგად გააზრებული სტრატეგიების შემუშავება.
4. მარკეტინგის სტრატეგიის ძირითად მიმართულებებს მიეკუთვნება: სასაქონლო პოლიტიკა, ფასების პოლიტიკა, გასაღების პოლიტიკა, მოთხოვნის ფორმირებისა და გასაღების სტიმულირების პოლიტიკა. ეს მიმართულებები ურთიერთდაკავშირებულია და ამიტომ მსოფლიო ბაზარზე წარმატების მისაღწევად საჭიროა მათი კოორდინაცია.
5. ახალ და ნაკლებადცნობილ ბაზარზე გასვლისას მიზანშეწონილია სავაჭრო შუამავლების გამოყენება. შუამავლებთან ექსპორტიორთა ურთიერთობანი ფორმდება სხვადასხვა სახის ხელშეკრულებებით, რომელიც განსაზღვრავს შუამავალთა უფლებამოსილების ზღვარს, მოქმედების ტერიტორიასა და ამ ტერიტორიაზე მათ პოზიციას, ექსპორტიორთა ვალდებულებებს, ანაზღაურების წესებსა და სხვა საკითხებს.
6. სხვადასხვა ქვეყნის კანონმდებლობათა განსხვავების გამო, შუამავალთა სამართლებრივი სტატუსი, მათი მოქმედებანი და თვით დადებულ ხელშეკრულებათა კლასიფიკაცია განსხვავებულია, ამიტომ ხელშეკრულების შინაარსი ზუსტად უნდა ასახავდეს პრინციპალისა და შუამავლის უფლება-მოვალეობებს.
7. სასაქონლო ბირჟა ორგანიზებული საბითუმო ბაზარია, სადაც საბირჟო საქონელი იყიდება სტანდარტულ პარტიებად. აქ ძირითადად ხორციელდება ორი სახის გარიგებები: რეალურ საქონელზე (სპოტი გარიგებები) და ვადიანი (ფიუჩერსული გარიგებები). გარიგებებს რეალურ საქონელზე, რომლებიც ითვალისწინებენ მის მიწოდებას გარკვეული პერიოდის შემდეგ, ფორვარდული გარიგებები ეწოდება. ფიუჩერსული გარიგებები ხორციელდება არარეალურ საქონელზე და ანგარიშსწორება ხორციელდება კონტრაქტის მოქმედების ვადის გასვლის შემდეგ. მათი მიზანია სპეკულაცია ან დაზღვევა

ურთიერთსაწინააღმდეგო გარიგების - ფიუჩერსულისა და ოფსეტურის - განხორციელებით. ფიუჩერსული გარიგებით ხდება არარსებული საქონლის გაყიდვა ან ყიდვა, ოფსეტურით ყიდვა ან გაყიდვა. ოფსეტური ოპერაციით ხორციელდება "ფიუჩერსული კონტრაქტის ლიკვიდაცია".

8. ურთიერთსაწინააღმდეგო ოპერაციებით (ყიდვა-გაყიდვა ან გაყიდვა-ყიდვა) დაზღვევის ხერხს ეწოდება ჰეჯირება. იგი შეიძლება იყოს სრულყოფილი და არასრულყოფილი. სრულყოფილია ისეთი ჰეჯი, რომლის დროსაც რეალური საქონლის კონტრაქტით მიღებული ზარალი მთლიანად კომპენსირდება ფიუჩერსული კონტრაქტით მიღებული მოგებით. არასრულყოფილი ჰეჯის დროს კი ხდება ზარალის ნაწილობრივი კომპენსაცია (ნაწილობრივი დაზღვევა) ან სრული დაზღვევა გარკვეული მოგების მიღებით.
9. ოპციონების ბაზარზე ხდება საქონლის ყიდვისა და გაყიდვის უფლებებით ვაჭრობა. საბირჟო საქონლის ყიდვის უფლების ოპციონებს ეწოდება "კოლი" ოპციონი, ხოლო საბირჟო საქონლის გაყიდვის უფლების ოპციონები "პუტი" ოპციონებია. საოპციონო კონტრაქტის დროს მყიდველს აქვს არჩევანის უფლება და მას შეუძლია არ შეასრულოს იგი.
10. სააუქციონო ვაჭრობა, საბირჟოსაგან განსხვავებით, გულისხმობს განსხვავებული სორტისა და ინდივიდუალური თვისებების მქონე საქონლის გაყიდვას, ამიტომ იგი აუცილებლად უნდა იყოს გარიგების ადგილზე. აუქციონები შეიძლება იყოს ღია და დახურული. პირველ შემთხვევაში აუქციონი ტარდება მყიდველთა მონაწილეობით, მეორეში კი მყიდველებისა და გამყიდველების დავალებებს ასრულებენ ბროკერები (სპეციალიზებული საბროკერო ფირმები).
11. საერთაშორისო ვაჭრობები ანუ ტენდერები ყიდვა-გაყიდვის ან სანარდო ხელშეკრულებათა დადების მეთოდია, რომელიც ითვალისწინებს მყიდველის (შემკვეთის) მიერ გამყიდველისათვის (მიმწოდებლებისათვის) წინასწარ განსაზღვრული მახასიათებლების მქონე საქონელზე კონკურსის გამოცხადებას და მიღებული წინადადებებიდან მისთვის ყველაზე ოპტიმალური ვარიანტის (პირობების) მქონე გამყიდველთან (მიმწოდებელთან) კონტრაქტის გაფორმებას.
12. საერთაშორისო ბაზარზე გატანილი საქონლის მომხმარებლებამდე

დაყვანა წარმოებს საცალო ვაჭრობის მეშვეობით, რომელიც ფარიო მოხმარების საგნების მიმოქცევის ბოლო ფაზაა და გულისხმობს საქონლისა და მომსახურების გაცვლას მოსახლეობის ფულად შემოსავლებზე. საზღვარგარეთის ქვეყნების საცალო სავაჭრო ქსელის ყველაზე ფართოდ გავრცელებულ და პერსპექტიულ ტიპებს მიეკუთვნება: სუპერმარკეტი, სუპერონტერი, კონვინიენს ონტერი, სუპერტრიადო, დრაგონტერი, დისკაუნტი და სხვა, ხოლო საქონლის გაყიდვა წარმოებს გამყიდველებით, თვითმომსახურებით, ნიმუშებით, ამანათვაჭრობით, ელექტრონული ვაჭრობით, სახლში მიტანით, დატარებით, ავტომატებით და ა.შ.

საკონტროლო საკითხები

1. საქონლის კონკურენტუნარიანობის ცნება;
2. "ევროპული ფორუმი მართვის პრობლემებზე" ორგანიზაციის საქმიანობის მიზანი;
3. საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება მომხმარებელთა პოზიციებიდან;
4. საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება მწარმოებელთა პოზიციებიდან;
5. საქონლის სასარგებლო ეფექტი და მისი განმსაზღვრელი პარამეტრები;
6. ნიმუში და მისი შერჩევა;
7. პარამეტრული ინდექსის არსი;
8. პარამეტრების იერარქიის დადგენის წესი;
9. კრებსითი პარამეტრული ინდექსის არსი;
10. მოხმარების ფასი და მისი ზოგადი გამოსახულება;
11. კონკურენტუნარიანობის კრებსითი ინდექსის არსი და გაანგარიშების წესი;
12. ფარდობითი კონკურენტუნარიანობის განმაზოგადებელი მაჩვენებლის არსი;
13. მარკეტინგი და მისი მნიშვნელობა საერთაშორისო სავაჭრო საქმიანობაში;
14. კომერციული საქმიანობის მიზანი;
15. ბაზრის კვლევაში გამოყენებული კრიტერიუმები;

16. საექსპორტო შესაძლებლობები და მათი შეფასება;
17. სასაქონლო პოლიტიკა და მისი მნიშვნელობა;
18. ფასების პოლიტიკა და მისი მნიშვნელობა;
19. გასაღების პოლიტიკა და მისი მნიშვნელობა;
20. მოთხოვნის ფორმირებისა და გასაღების სტიმულირების პოლიტიკა და მისი მნიშვნელობა;
21. საქონლის გაყიდვის არაპირდაპირი მეთოდი და მისი გამოყენების მიზეზები;
22. საშუამავლო ხელშეკრულების მნიშვნელობა;
23. კომისიის ხელშეკრულება;
24. მიწოდების ხელშეკრულება;
25. დავალების ხელშეკრულება;
26. კონსიგნაციის ხელშეკრულება;
27. ხელშეკრულება უბრალო შუამავლებთან;
28. ხელშეკრულება გამსაღებელ შუამავლებთან;
29. სააგენტო ხელშეკრულებები;
30. აგენტების სახეები;
31. საქონლის გაყიდვის არაგანსაკუთრებული უფლება;
32. საქონლის გაყიდვის განსაკუთრებული უფლება;
33. პირველი ხელის უფლება;
34. საბირჟო ვაჭრობის მნიშვნელობა;
35. სასაქონლო ბირჟა და მისი კლიენტები;
36. გარიგებები რეალურ საქონელზე;
37. ფიუჩერსული გარიგებები;
38. ფორვარდული გარიგებები;
39. სპეკულაციური ოპერაციები სასაქონლო ბირჟებზე;
40. ჰეჯირება და მისი მნიშვნელობა;
41. ონკოლის გარიგებები;
42. ოპციონების ბაზრის მნიშვნელობა;
43. საოპციონო კონტრაქტების თავისებურებანი;
44. სააუქციონო ვაჭრობა და საბირჟო ვაჭრობისაგან მისი განმასხვავებელი ნიშნები;
45. აუქციონების სახეები;
46. სააუქციონო ვაჭრობის განხორციელების ტექნიკა;
47. საერთაშორისო ვაჭრობების მნიშვნელობა;

48. ღია საერთაშორისო ვაჭრობები;
49. დახურული საერთაშორისო ვაჭრობები;
50. საერთაშორისო ვაჭრობების ჩატარების წესები;
51. სატენდერო კომიტეტების როლი საერთაშორისო ვაჭრობების ორგანიზაციაში;
52. სატენდერო გარანტიები და მათი მნიშვნელობა;
53. ფასების პრობლემა საერთაშორისო ვაჭრობებში;
54. მსოფლიო ბანკის როლი საერთაშორისო ვაჭრობებში;
55. საცალო ვაჭრობის მნიშვნელობა;
56. ჰიბრიდული კომპანიების როლი ვაჭრობაში;
57. საცალო საწარმოთა პერსპექტიული ტიპები;
58. საქონლის გაყიდვა ტრადიციული მეთოდით;
59. საქონლის გაყიდვა თვითმომსახურების მეთოდით.
60. საქონლის გაყიდვა ნიმუშებით;
61. ამანათვაჭრობა;
62. ელექტრონული ვაჭრობა;
63. საქონლის სახლში გაყიდვა;
64. დატარებითი ვაჭრობა;
65. ავტომატებით ვაჭრობა.

X თავი. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა და სავალუტო – საანგარიშსწორებო ოპერაციები

X.1. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა

საერთაშორისო ვაჭრობის პროცესში სახელმწიფოებს, იურიდიულ და ფიზიკურ პირებს შორის ხორციელდება ანგარიშსწორება, რომელიც მოითხოვს საერთაშორისო ბრუნვაში ფულის გამოყენებასა და ეროვნული ვალუტის გაცვლას. ვალუტა (იტალიური valuta ნიშნავს ფასს, ღირებულებას) ქვეყნის ფულადი ერთეულია. უფრო ვიწრო გაგებით მასში იგულისხმება უცხო სახელმწიფოთა ფულის ნიშნები, ხოლო საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში ვალუტა ანგარიშებზე არსებული ფულია.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ერთი კონტრაგენტის ვალუტა მეორისათვის უცხოურია. თუ ექსპორტიორი საქონელს ჰყიდის თავისი ქვეყნის ვალუტაზე, უცხოელ მყიდველს სჭირდება ამ ვალუტის გარკვეული რაოდენობა, რომლის მისაღებად მან უნდა მიმართოს ბანკს და საკუთარი ქვეყნის ვალუტა მასზე გაცვალოს. თუ ექსპორტიორი თანახმაა ანგარიშსწორებაში მყიდველის ვალუტის გამოყენებაზე, იგი მიიღებს უცხოური ვალუტის გარკვეულ რაოდენობას, რომელიც შემდგომ შეიძლება საკუთარი ან სხვა ქვეყნის ვალუტაზე გადაიცვალოს. ზოგიერთ შემთხვევაში ანაგრიშსწორების პროცესში კონტრაქტის პირობებით გათვალისწინებულია მესამე ქვეყნის ვალუტის გამოყენება, რომლის მისაღებად აგრეთვე აუცილებელია ერთი ვალუტის მეორეზე გადაცვლა. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთაშორისო ვაჭრობა უშუალოდაა დაკავშირებული სავალუტო ოპერაციებთან.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების საფუძველია საერთაშორისო სავალუტო სისტემა, რომელიც ფუნქციონირებს ეროვნული ვალუტების ბაზაზე და სახელმწიფოთაშორისი შეთანხმებებითაა განმტკიცებული. სავალუტო სისტემა ჩამოყალიბდა მსოფლიო ბაზრის განვითარების შედეგად. მისი აუცილებელი ელემენტებია: საერთაშორისო საგადასახდელო საშუალებები, სავალუტო კურსების დადგენისა და შენარჩუნების მექანიზმი, საერთაშორისო გადასახდელების დაბალანსების წესი, ვალუტების

კონვერტირებადობის პირობები, სავალუტო და ოქროს ბაზრების მუშაობის რეჟიმები, სავალუტო ურთიერთობათა მარეგულირებელი სახელმწიფოთა-შორისი ინსტიტუტების უფლება-მოვალეობანი. მსოფლიო სავალუტო სისტემის ეს ელემენტები ისტორიულ ევოლუციას განიცდიან.

საერთაშორისო სავალუტო სისტემისათვის დამახასიათებელია განვითარების სამი ეტაპი. პირველი ეტაპი დაკავშირებულია "ოქროს სტანდარტის" წარმოშობასთან. ამ სტადიაზე საერთაშორისო სავალუტო სისტემაში ცენტრალურ როლს ასრულებდა ოქრო. "ოქროს სტანდარტის" დადგენის თარიღად ითვლება 1821 წელი, როდესაც ბრიტანეთის იმპერიის გადაწყვეტილებით "სტერლინგების ფუნტი" ოქროზე თავისუფლად შეიცვლად ვალუტად გამოცხადდა. იმ პერიოდში სახელმწიფოს მიერ დადგენილი კურსით 1 ფუნტი სტერლინგი შეესაბამებოდა 7,322 გ ოქროს.

დიდი ბრიტანეთის შემდეგ ოქროს სტანდარტი დაადგინეს აშშ-მა, დასავლეთ ევროპის ქვეყნებმა და რუსეთმა. ოქროს სტანდარტით ფუნქციონირებად ქვეყნად ითვლებოდა სახელმწიფო, რომელსაც შეეძლო თავისი ფულადი ერთეულის ოქროს გარკვეულ რაოდენობაში გამოსახვა, ოქროს საკუთარ მარაგსა და ფულის შიგა მიწოდებას შორის მკაცრი თანაფარდობის დაცვა, აგრეთვე არ ეწინააღმდეგებოდა ოქროს თავისუფალ ექსპორტსა და იმპორტს.

ოქროს სტანდარტის სისტემის დროს ყოველი მასში მონაწილე სახელმწიფოს შეეძლო ფიქსირებული კურსით თავისი ეროვნული ვალუტის ოქროზე (ან პირიქით) გადაცვლა. გარდა ამისა, ოქროს იშვიათობის გამო, მისი ბრუნვაში არსებული რაოდენობის თვითნებური გადიდება (ქაღალდის ფულისაგან განსხვავებით) საკმაოდ რთული საქმეა. შესაბამისად, შეუძლებელი იყო თვით ქაღალდის ფულის რაოდენობის გადიდება, ვინაიდან იგი ოქროთი უნდა ყოფილიყო უზრუნველყოფილი. ყოველივე აღნიშნულის გამო, გამოირიცხა სავალუტო კურსების მკვეთრი მერყეობა და მინიმუმამდე შემცირდა ინფლაცია.

ოქროს სტანდარტის ამ დადებითი მხარეების მიუხედავად, მისთვის დამახასიათებელია გარკვეული ნაკლოვანებები:

1. მსოფლიო ეკონომიკაში ბრუნვაში მყოფი ფულადი მასისა და ოქროს მოპოვება-წარმოების მოცულობათა შორის მჭიდრო ურთიერთ-კავშირია. ოქროს ახალი საბადოების აღმოჩენა და მისი წარმოების ზრდა იწვევდა მსოფლიო ინფლაციას, ხოლო წარმოების შემცირება -

ნაღდი ფულის დეფიციტს;

2. ოქროს სტანდარტის პირობებში შეუძლებელი იყო დამოუკიდებელი ეროვნული საკრედიტო-ფულადი პოლიტიკის გატარება და, შესაბამისად, ქვეყნისშიგა ეკონომიკური პრობლემების გადაწყვეტა. ამ გარემოების გამო, ევროპის ქვეყნებმა პირველი მსოფლიო ომის დროს უარყვეს ოქროს სტანდარტი, რომლის აღდგენა, ზოგიერთი ქვეყნის მცდელობის მიუხედავად, აღარ მოხერხდა.

საერთაშორისო სავალუტო სისტემის მეორე ეტაპის დასაწყისად ითვლება 1944 წელი, როდესაც საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილე ძირითადი ქვეყნების მიერ ბრეტონ-ვუდსში (აშშ) განისაზღვრა სავალუტო-საკრედიტო სისტემის ჩამოყალიბების საკითხი, თვით ამ სისტემის დანერგვის მიზნით კი შეიქმნა საერთაშორისო სავალუტო ფონდი. ბრეტონ-ვუდსის კონფერენციაზე მიიღეს შეთანხმება რეგულირებადი შებოჭილი სავალუტო კურსების სისტემის შექმნის შესახებ, რომელსაც ხშირად ბრეტონ-ვუდ'სის სისტემას უწოდებენ.

ბრეტონ-ვუდსის სისტემის საფუძველია ქაღალდის ფულის ორმაგი უზრუნველყოფა - ოქროთი და ფულით. ამ სისტემაში მონაწილე ქვეყნებმა თავიანთი ეროვნული ვალუტის კურსი დააფიქსირეს დოლარებში, რომელმაც მიიღო ოქროს მყარი შემცველობა: ოქროს 1 უნციაზე 35 დოლარი. დოლარი მსოფლიო ფულად აღიარეს ორი მიზეზის გამო: 1. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ-ის ეკონომიკა ყველაზე ძლიერი იყო; 2. აშშ-ში აკუმულირებული იყო ოქროს უზარმაზარი რაოდენობა. ამასთან ერთად, 1934-1971 წწ. იგი ახორციელებდა უცხოურ ფინანსურ ორგანოებზე ოქროს ყიდვა-გაყიდვას ფიქსირებული კურსით.

დოლარის ოქროზე თავისუფალი შექცევადობის გამო, იგი აღიარეს "სარეზერვო" და "საანგარიშსწორებო" სავალუტო ერთეულად და მან მონოპოლიური პოზიცია დაიკავა. ბრეტონ-ვუდსის სისტემაში შემავალი ყოველი ქვეყანა ვალდებული იყო დაეცვა თავისი ვალუტის კურსი დოლარის მიმართ მუდმივ დონეზე. მოცემული ქვეყნის სავალუტო კურსის მისი მუდმივი დონიდან 1 %-ზე მეტი გადახრის შემთხვევაში სახელმწიფო ცენტრალური ბანკის ჩარევით ხდებოდა მისი სტაბილიზაცია. ვალუტის კურსის სათანადო დონის უზრუნველსაყოფად ყოველი ქვეყანა მოვალე იყო საერთაშორისო სავალუტო ფონდში შეეტანა გარკვეული თანხები ქვეყნის ეროვნული შემოსავლის, მოსახლეობის რაოდენობისა და ვაჭრობის მოცულობის შესაბამისად.

ბრეტონ-ვუდსის სისტემა ნორმალურად მუშაობს მანამ, სანამ ცალკეულ ქვეყანათა საგადასახდელო ბალანსის დადებითი და უარყოფითი სალდო მეტ-ნაკლები ზომით შემთხვევითი მოვლენაა და, ამასთან, ისინი დაახლოებით ერთნაირი სიდიდისაა. თუ საგადასახდელო ბალანსის წინა წლის აქტივი ფარავს მომდევნო წლის დავალიანებას, არავითარი პრობლემა არ წარმოიშვება, მაგრამ მისი სისტემატური დეფიციტის პირობებში, როდესაც ყველა რეზერვი ამოწურულია, ქვეყანას აღარ შეუძლია ფიქსირებული სავალუტო კურსის უზურნველყოფა.

ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის მწვავე დეფიციტის დასარეგულირებლად საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ყოველგვარი ნებართვის გარეშე ბრეტონ-ვუდსის სისტემაში შემავალ ქვეყანას შეეძლო საკუთარი ვალუტის კურსის ცვლილება 1 %-ით მისი დევალვაციის (ფიქსირებული სავალუტო კურსის "მოწესრიგებული" შემცირების) გზით. უფრო მეტი უფლებებისათვის კი საჭირო იყო ფონდის დირექტორთა საბჭოს ნებართვა. ასეთი გზით საერთაშორისო სავალუტო ფონდი აბრკოლებდა ქვეყანათა ვალუტების კურსების თვითნებურ დევალვაციას, რომლის გამოყენება სახელმწიფოს შეუძლია საკუთარი ეკონომიკის განვითარების მასტიმულირებელი საშუალების როლში.

50-60-იან წლებში აშშ-ის საგადასახდელო ბალანსში წარმოიქმნა უარყოფითი სალდო. ამ დეფიციტის გამო, რომელიც მუდმივ მოვლენად გადაიქცა და, ამასთან, ზრდის ტენდენციით ხასიათდებოდა, 1971 წლის 15 აგვისტოს რ. ნიქსონმა შეაჩერა დოლარის ოქროდ კონვერტირება. ამით შეწყდა ვალუტების ფიქსირებული კურსების ბრეტონ-ვუდსის სისტემის არსებობა და დაიწყო სავალუტო სისტემის განვითარების მესამე ეტაპი, რომელიც იურიდიულად გაფორმდა 1976 წელს ქ. კინგსტონში (იამაიკაზე). ამ ეტაპზე ვალუტის კურსი განისაზღვრება მოთხოვნა-მიწოდების საფუძველზე,• მაგრამ მკვეთრი მერყეობის გათანაბრების (ვალუტის კურსის სტაბილიზაციის) მიზნით, შეთანხმების თანახმად, სხვადასხვა ქვეყნის ცენტრალური ბანკები ვალდებულნი არიან იყიდონ და გაყიდონ უცხოური ვალუტა. ე.ი. უზრუნველყონ ე.წ. იამაიკის სავალუტო სისტემით განსაზღვრული სავალუტო კურსების "ცურვის" შემდეგი კურსები:

1. წამყვანი ვალუტების (ამერიკისა და კანადის დოლარები, იაპონური იენი, დიდი ბრიტანეთის ფუნტი სტერლინგი) კურსები მერყეობენ მოთხოვნისა და მიწოდების შესაბამისად;

2. ევროკავშირის წევრი ქვეყნების უმეტესმა ნაწილმა (გერმანია, საფრანგეთი, იტალია, ჰოლანდია, ბელგია, ლუქსემბურგი, ირლანდია, დანია) დააფიქსირეს თავიანთი ვალუტების ურთიერთგაცვლის კურსები და შექმნეს ევროპული სავალუტო სისტემა, რომლის სავალუტო ერთეულად მიღებულია ეკიუ. მესამე ვალუტის მიმართ ისინი ერთობლივად "ცურავენ";

3. 10-ზე მეტმა ქვეყანამ განსაზღვრა თავისი ვალუტების ცენტრალური ოფიციალური კურსები ნასესხობის სპეციალურ უფლებათა ერთეულის მიმართ;

4. ზოგიერთმა ქვეყანამ სავალუტო კურსები დაადგინა ინდივიდუალური "კალათების" მიმართ;

5. მთელი რიგი ქვეყნების ვალუტების კურსები მიბმულია მათთვის წამყვანი საგარეო-ეკონომიკურ პარტნიორთა ვალუტების კურსებთან. 38 ქვეყნის ვალუტები მიბმულია აშშ-ის დოლარზე, 13 - ფრანგულ ფრანკთან, 5 - სხვა ვალუტებთან.

უნდა აღინიშნოს, რომ "ნასესხობის სპეციალური უფლებები" (SDR) და "ეკიუ" (ECU) პირობითი ერთეულებია, ე.ი. ისინი ფიზიკურად არ არსებობენ. მათი გაანგარიშება წარმოებს ე.წ. "სავალუტო კალათის" საფუძველზე. "ნასესხობის სპეციალური უფლებები" შექმნილია საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ. დასაწყისში ეს ერთეული ოქროში იყო გამოსახული, შემდეგ 16 ქვეყნის ვალუტით, ხოლო 1981 წლის 1 იანვრიდან იგი გაიანგარიშება 5 ვალუტისაგან შემდგარი კალათით: აშშ დოლარი (42%), გერმანული მარკა (19%), იაპონური იენი (15%), ფრანგული ფრანკი და ბრიტანეთის ფუნტი სტერლინგი (12-12%). ყოველი ქვეყნის ვალუტათა წილები შერჩეულია საერთაშორისო ვაჭრობასა და ანგარიშსწორებაში მათი მნიშვნელობის შესაბამისად. ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ, დამყარებულია შესაბამისი ქვეყნის საქონლისა და მომსახურების ექსპორტის ღირებულებაზე. ნასესხობის სპეციალური უფლებები საანგარიშო ერთეულია, ამიტომ იგი გამოიყენება სხვადასხვა სახის გარიგებებსა და ოპერაციებში.

ეკიუ შეიქმნა 1979 წელს ევროკავშირის ქვეყანათა შორის ვაჭრობის გასაადვილებლად (ვალუტების კურსების მერყეობის მინიმუმამდე დასაყვანად). ეკიუ, თავისი არსით, ემსგავსება ნასესხობის სპეციალურ უფლებებს იმ განსხვავებით, რომ მისი "კალათა" შედგება ევროკავშირის 12 ქვეყნის ვალუტისაგან. ამ კალათაში ყველაზე წონადია გერმანული

მარკა (30%) და ფრანგული ფრანკი (19%). ეკიუში ყოველი ქვეყნის ეროვნული ვალუტის წილი განსაზღვრულია ურთიერთვაჭრობაში კონკრეტული ქვეყნის ხვედრითი წონის, მისი ეროვნული შემოსავლის, დაკრედიტებაში მონაწილეობის მოცულობის გათვალისწინებით.

საერთაშორისო სავალუტო ფონდი იამაიკის შეთანხმებაში მონაწილე ქვეყნებისაგან ყოველწლიურად იღებს ინფორმაციას სავალუტო კურსების დადგენის წესების შესახებ და მის საფუძველზე ყოველ ქვეყანას შემდეგი სამი კატეგორიიდან ერთ-ერთს მიაკუთვნებს:

I. ვალუტები, რომლებიც მიბმულია ერთ ან რამდენიმე ვალუტასთან;

II. ვალუტები, რომელთა კურსი ერთ ან რამდენიმე ვალუტასთან შედარებით გარკვეული (შეზღუდული) მოქნილობით ხასიათდება;

III. ყველაზე მოქნილი გაცვლის კურსის მქონე ვალუტები.

პირველ კატეგორიაში შემავალი ქვეყნები თავიანთი ვალუტის ღირებულებას აკავშირებენ ან აფიქსირებენ გაღახრის ნულოვანი შესაძლებლობით (თუ იგი ერთ ვალუტაზეა მიბმული), ან ასეთი გადახრა დასაშვებია ძალიან ვიწრო ზღვრებში-ერთი ან უფრო ნაკლები პროცენტით, თუ ისინი მიბმულია ნასესხობის სპეციალურ უფლებებთან ან სხვა კომბინირებულ საანგარიშო ერთეულთან. უკანასკნელ შემთხვევაში ვალუტების კალათა განსხვავდება ნასესხობის სპეციალური უფლებებისაგან.

მეორე კატეგორია იყოფა ორ ქვეკატეგორიად. პირველში შეზღუდული მოქნილობა ვლინდება ერთი ვალუტის მიმართ 2,25% მერყეობის ზღვრებში. ამ ქვეკატეგორიის საორიენტაციო ვალუტა აშშ-ის დოლარია. მეორე ქვეკატეგორია ("ერთობლივი შეთანხმება") გულისხმობს ევროპულ სავალუტო სისტემას.

მაღალი მოქნილობის კატეგორიაში შედის შემდეგი ქვეკატეგორიები: "თავისუფლად მცურავი" ვალუტების, მართვადი მცურავი ვალუტებისა და მაჩვენებელთა ნაკრების შესაბამისად კორექტირებადი ვალუტების. აქედან პირველი ქვეკატეგორიის (თავისუფალად მცურავი) ვალუტები მსოფლიო ეკონომიკისათვის უპირველესი მნიშვნელობისაა.

მართვად მცურავ ვალუტებზე მთავრობა, ჩვეულებრივ, ხანმოკლე პერიოდისათვის (მაგალითად, ყოველ კვირაზე) აწესებს სათანადო კურსს, რომლითაც წარმოებს მისი ყიდვა-გაყიდვა ამ პერიოდის განმავლობაში.

მაჩვენებელთა ნაკრების შესაბამისად კორექტირებადი ვალუტის კურსების კორექტირებისათვის დასაშვებია სხვადასხვა ვალუტის გამოყენება, თუმცა გარიგებებში უმეტესწილად გამოიყენება ფრანგული

ფრანკი და აშშ-ის დოლარი.

იამაიკის შეთანხმების საფუძველზე ქვეყნებმა თავიანთი სავალუტო პოლიტიკის განსაზღვრისას უნდა იხელმძღვანელონ შემდეგი სამი პრინციპით:

1. სავალუტო კურსით ან საერთაშორისო სავალუტო სისტემით დარეგულირების ოპერაციებისაგან თავის არიდების მანიპულაციების დაუშვებლობა;

2. საჭიროების შემთხვევაში სავალუტო ბაზრებზე არეულობის შესაწყვეტად ინტერვენციის განხორციელების ვალდებულება (ეს არეულობა, სხვათა შორის, შეიძლება გამოწვეული იყოს ერთ-ერთი ვალუტის კურსის ხანმოკლე მერყეობით);

3. ყოველი ქვეყნის ვალდებულება გაითვალისწინოს ინტერვენციის საკუთარ პოლიტიკაში პარტნიორთა ინტერესები, განსაკუთრებით კი იმათი, რომელთა ვალუტაში იგი ახორციელებს ინტერვენციას.

ამ პრინციპების დაცვაზე კონტროლის უფლება აქვს საერთაშორისო სავალუტო ფონდს, რომელიც მკაცრ მეთვალყურეობას უწევს ყოველი ქვეყნის მიერ ვალდებულებათა შესრულებასა და სავალუტო კურსების სტაბილიზაციის პოლიტიკის განხორციელებას.

ყოველი ქვეყნის ეროვნული ვალუტა (მაგალითად, ლარი) შეიძლება გაიცვალოს უცხოურ ვალუტაზე (მაგალითად, ამერიკულ ან კანადურ დოლარზე, გერმანულ მარკაზე და ა.შ.). ეროვნული ვალუტის ფულადი ერთეულის განსაზღვრულ რაოდენობაში გამოხატულ უცხოური ვალუტის ფულადი ერთეულის ფასს ვალუტის ანუ გასაცვლელი კურსი ეწოდება. ე.ი. ვალუტის კურსი წარმოადგენს სხვადასხვა ქვეყნის ფულადი ერთეულების თანაფარდობას ანუ ერთი ვალუტის მეორეზე გაცვლის პროპორციას, ანუ განაკვეთს, რომლითაც ბანკები ყიდულობენ და ყიდიან ერთ ვალუტას მეორის სანაცვლოდ.

უცხოური ვალუტის ეროვნულ ან სხვა კონვერტირებად ვალუტაზე ყიდვა-გაყიდვას ვალუტით ვაჭრობა ეწოდება. ვალუტით ვაჭრობის ფუნქციებს მიეკუთვნება: უცხოური ვალუტის მიწოდება კომერციულ და არაკომერციულ სფეროებში ანგარიშსწორებისათვის, აგრეთვე უცხოურ ვალუტაში ლიკვიდურობის მართვის უზრუნველსაყოფად; სავალუტო კურსების და მთლიანად სავალუტო სფეროს რეგულირება სავალუტო ინტერვენციების გზით; სავალუტო კურსების მერყეობით გამოწვეული რისკების დაზღვევა; სავალუტო ოპერაციაში მონაწილეთათვის

მოგების უზრუნველყოფა.

მსოფლიო პრაქტიკაში ვალუტების კურსების ურთიერთკავშირი განისაზღვრება "სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტის" საფუძველზე. იგი წარმოადგენს შესადარი ვალუტების ეროვნულ ბაზრებზე შესაძენ სიკეთეთა (სამომხმარებლო კალათების) შედარების შედეგს. სხვადასხვა ქვეყნის სამომხმარებლო კალათების შედარება ძალიან ძნელია, ვინაიდან არ არსებობს ამ კალათის შედგენილობის განსაზღვრის ერთიანი წესი. მიუხედავად ამისა, სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტზე ზუსტი ვალუტის კურსის განსაზღვრის მეთოდი არ არსებობს.

"სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტის" თეორია ამტკიცებს, რომ ინფლაციის შეფარდებითი ტემპების ცვლილებამ უნდა გამოიწვიოს გასაცვლელი კურსების ცვლილება, რათა ორი ქვეყნის საქონლის ფასები რაც შეიძლება ერთნაირი იყოს. ვალუტის კურსების ცვლილებებისა და ინფლაციისა თანაფარდობა განისაზღვრება შემდეგი ფორმულით:

$$\frac{e_t - e_0}{e_0} = \frac{i_{h,t} - i_{f,t}}{1 + i_{f,t}}$$

სადაც e გასაცვლელი კურსია (ეროვნული ვალუტის ერთეულთა რაოდენობა უცხოური ვალუტის ერთ ერთეულზე); i — ინფლაციის ტემპი; h — საკუთარი ქვეყნის აღნიშვნა; f —სხვა ქვეყნის აღნიშვნა; o — საანგარიშო პერიოდის დასაწყისი; t — საანგარიშო პერიოდის დასასრული.

თუ A ქვეყანაში ინფლაციის ტემპი ნაკლებია B ქვეყანასთან შედარებით, A ქვეყნის ვალუტის ღირებულება იზრდება.

ვალუტის მოსალოდნელი კურსი შეიძლება განისაზღვროს შემდეგი ფორმულით:

$$e_t = e_0 \times \frac{1 + i_{h,t}}{1 + i_{f,t}}$$

ვალუტის კურსს დიდი მნიშვნელობა აქვს როგორც ქვეყნისათვის, (იგი ზემოქმედებას ახდენს მაკროეკონომიკურ წონასწორობაზე), ისე მყიდველებისა და გამყიდველებისათვის. ეროვნული ვალუტის (მაგალითად, ლარის) გაუფასურება სხვა ქვეყნის ვალუტის (მაგალითად, აშშ-ის

დოლარის მიმართ), იწვევს ამ უკანასკნელის გაძვირებას და, პირიქით, თუ ეროვნული ვალუტა ძვირდება სხვა ქვეყნის ვალუტის მიმართ, ეს უკანასკნელი უფასურდება. აღნიშნულის გამო, ეროვნული ვალუტის კურსის შემცირება სხვა ქვეყნის ვალუტის მიმართ ხელსაყრელია ექსპორტიორისათვის, ხოლო მისი აწევა — იმპორტიორისათვის.

უცხოური ვალუტის საბირჟო ფასის დადგენას ეწოდება კოტირება. საერთაშორისო საბანკო პრაქტიკაში გამოიყენება პირდაპირი და შებრუნებული კოტირება, რომელიც, ჩვეულებრივ, მძიმის შემდეგ ოთხი ნიშნის სიზუსტით განისაზღვრება. პირდაპირი კოტირება უცხოური ვალუტის ერთი ერთეულის შესასყიდად საჭირო ეროვნული (შიგა) ვალუტის ერთეულთა რაოდენობაა, ხოლო შებრუნებული კოტირება შიგა ვალუტის ერთი ერთეულის შესასყიდად საჭირო უცხოური ვალუტის ერთეულთა რაოდენობა. პირდაპირი კოტირების დროს უცხოური ვალუტის (როგორც წესი, 100 ერთეული) გარკვეული თანხა გამოიყენება ეროვნული ვალუტის შესაბამისი თანხის გამოსახვისათვის. მაგალითად, 167,4505 გერმანული მარკა ამერიკულ დოლარზე ნიშნავს, რომ 100 $ ღირს 167,4505 გერმანული მარკა.

შებრუნებული ანუ ირიბი კოტირების დროს გამოიყენება ეროვნული (შიგა) ვალუტის მყარი თანხა. კოტირების ეს სახე პირდაპირი კოტირების შებრუნებული სიდიდეა. იგი ძირითადად ბრიტანეთში გამოიყენება. ამ ქვეყნის ფულად-საკრედიტო სისტემაში 1971 წლამდე ათწილადები არ გამოიყენებოდა, ამიტომ შებრუნებული კოტირება უფრო მოხერხებული იყო. ათწილადების შემოღების შემდეგ კოტირების ეს სახე შენარჩუნებულ იქნა. შებრუნებული კოტირება გამოისახება შემდეგი სახით: 1 ფ. სტ 1,6024$.

კოტირებულად ითვლება კურსები, რომლებიც წინა დღის გაყიდვის მინიმალურ ფასსა და ყიდვის მაქსიმალურ ფასს შორის სპრედს ანუ სხვაობას წარმოადგენს, აგრეთვე წინა დღის უკანასკნელ ოპერაციაში (დღის ბოლოს) ვალუტის ყიდვისა და გაყიდვის დაფიქსირებული კურსები. ესაა ბანკთაშორისი ყიდვა-გაყიდვის კურსები. კლიენტებისათვის კოტირებული გაყიდვის კურსი, ჩვეულებრივ, საბანკოზე ნაკლებია, ხოლო შესყიდვის - მეტი.

ვალუტით ვაჭრობაში განასხვავებენ მყიდველის და გამყიდველის კურსებს. პირველი გამოიყენება ვალუტის გასაყიდად, მეორე კი შესასყიდად. ამ შემთხვევაში კოტირება შემდეგი სახისაა: 1,6024/30

გერმანული მარკა 1 ამერიკულ დოლარზე. აქ პირველი ციფრი (ნაკლები მნიშვნელობა) შეესაბამება მყიდველის კურსს, მეორე (მეტი მნიშვნელობა) გამყიდველის კურსს. გამყიდველისა და მყიდველის კურსებს შორის სხვაობა ანუ სპრედი მოგებაა და მას მარჟა ეწოდება. მარჟა ჩვეულებრივ ცვალებადი სიდიდეა და დამოკიდებულია სავალუტო გარიგების განხორციელების დროსა და ადგილზე. ამასთან გასათვალისწინებელია, რომ როდესაც კლიენტი ყიდულობს, ბანკი ჰყიდის, ხოლო როდესაც კლიენტი ყიდის — ბანკი ყიდულობს.

გამყიდველისა და მყიდველის კურსების საშუალო არითმეტიკული ცნობილია საშუალო კურსის სახელწოდებით. ეს კურსი პრაქტიკაში არ გამოიყენება. იგი ქვეყნდება ინფორმაციის საშუალებებში და მისი დინამიკა იძლევა ხანგრძლივ პერიოდში ეკონომიკური შედარების შესაძლებლობას.

რაიმე წინასწარი შეთანხმების გარეშე განხორციელებული სავალუტო ოპერაციებისათვის გამოიყენება ვალუტის ყიდვის ან გაყიდვის (გასაცვლელი) "სპოტი" კურსი. მისი კოტირება მოცემულია მიმდინარე მომენტში, ხოლო ვალუტის მიწოდება ხდება დაუყოვნებლივ ან ორი სამუშაო დღის შემდეგ. ეს თარიღი იწოდება სპოტ თარიღად. ამ თარიღში უნდა მოხდეს ანგარიშსწორება. სპოტი კურსი ვალუტის გაცვლის მიმდინარე კურსია, რომლის მეშვეობით წარმოებს ვალუტის ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული ოპერაციების ფორმირება.

თუ გარიგებაში ეროვნული ვალუტა არ გამოიყენება (ორივე ვალუტა უცხოურია), მაშინ ვალუტის კოტირება ხდება კროს-კურსით. ე. ი. კროს-კურსი ისეთი კურსია, როდესაც A ქვეყნის ვალუტა ფასდება B ქვეყნის ბაზარზე C ქვეყნის ვალუტით.

მაგალითად, 10,40 ფრანგული ფრანკი = 1 ფუნტ სტერლინგს, ხოლო 192,4 ესპანური პესო = 1 ფუნტ სტერლინგს. პესოსა და ფრანკის გაცვლის კროს-კურსი შეადგენს 192,4 : 10,4 = 18,5 პესოს 1 ფრანგულ ფრანკზე.

მსოფლიო ვაჭრობის დაახლოებით ნახევარი ფაქტურირებულია ამერიკულ დოლარებში, ამიტომ ეროვნული ვალუტების კურსები გაიანგარიშება ამერიკული დოლარის საფუძველზე. მაგალითად, თუ შვეიცარიულ ბანკს სურს შვეიცარიული ფრანკის გაანგარიშება იაპონურ იენებში, იგი საფუძვლად იღებს ორივე კურსის ვალუტას დოლარის მიმართ, ხოლო შემდეგ ანგარიშობს შვეიცარიული ფრანკის კროს-კურსს

იენთან მიმართებაში. ამ შემთხვევაში გაანგარიშება შემდეგნაირია:

შვეიცარიული ფრანკი = 100 იენს,

160 იენი = 1 დოლარს,

1 დოლარი = 1,8965 შვეიცარიულ ფრანკს.

$$100 \text{ იენი} = 100 \quad \frac{1.8965}{160} = 1.1853 \text{ შვეიცარიულ ფრანკს.}$$

ვალუტების კურსები სისტემატურად მერყეობენ მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობათა ცვლილებების შედეგად. თავის მხრივ, ეს უკანასკნელი იცვლება სხვადასხვა ფაქტორის ზემოქმედებით, რომელთაც მიეკუთვნება, ფასების დონე და ინფლაციის ტემპი, საგადასახდელო ბალანსის სალდო, ინვესტორთა პროცენტული განაკვეთები, ნდობის დონე და სპეკულაცია, საგარეო სავაჭრო ოპერაციების "დაჩქარება" ან "გაჭიანურება", ჰეჯირება, ცენტრალური ბანკების ინტერვენცია, დადგენილებები სავალუტო რეგულირების შესახებ, "ცხელი ფული" და სხვა. ამის გამო, სავალუტო ურთიერთობანი სახელმწიფო რეგულირების ობიექტია. სახელმწიფო-მონოპოლისტურ რეგულირებაში მთავარი ადგილი უკავია მოთხოვნისა და მიწოდების ფორმირების პროცესზე ზემოქმედების მეთოდებს, რომლებიც უზრუნველყოფენ მმართველი წრეების თვალსაზრისით ეროვნული ვალუტის სელსაყრელ კურსს.

სავალუტო კონტროლის ღონისძიებები შეიძლება იყოს პირდაპირი და ირიბი ზემოქმედების. ვალუტის საბაზრო კურსზე პირდაპირი ზემოქმედების ღონისძიებები, ირიბთან შედარებით, უფრო სწრაფმოქმედია.

პირდაპირი ზემოქმედების ღონისძიებებიდან ყველაზე მნიშვნელოვანია ცენტრალური ბანკის სარგებლის განაკვეთი და სავალუტო ინტერვენციები. სარგებლის განაკვეთის აწევით ბანკს შეუძლია ეროვნული ვალუტის გასაცვლელი კურსის ამაღლება, ხოლო მისი დაწევა პირიქით მოქმედებს.

სავალუტო ინტერვენციებში იგულისხმება ცენტრალური ბანკის მიერ ვალუტის გაყიდვა (ან შესყიდვა) საგარეო სავალუტო ბაზრებზე, რის შედეგად გასაცვლელი კურსი მცირდება (ან იზრდება). ამჟამად მსოფლიო სავალუტო ბაზარზე მიღებულია კოორდინირებული მრავალმხრივი ინტერვენციები. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ ინტერვენციები შეიძლება უშედეგოც აღმოჩნდეს.

სავალუტო კურსების სახელმწიფო რეგულირების პირდაპირ მეთოდებს მიეკუთვნება აგრეთვე ეროვნული ვალუტის დევალვაცია ან რევალვაცია. დევალვაცია ითვალისწინებს ვალუტის კურსის შემცირებას, ხოლო რევალვაცია - ამაღლებას. ეს ღონისძიებები კანონმდებლობითი ხასიათისაა და იწვევს სხვა ქვეყანათა ვალუტების მიმართ ეროვნული ვალუტის კურსის შემცირებას ან ამაღლებას. დევალვაციის შედეგად მცირდება საექსპორტო საქონლის ღირებულება, რის შედეგად იგი მსოფლიო ბაზარზე მეტი მოთხოვნით ისარგებლებს, სამაგიეროდ შემცირდება შემოსავალი ეროვნულ ვალუტაში.

სავალუტო კურსზე ირიბ ზემოქმედებას ახდენს ქვეყნის ცენტრალური ბანკის მიერ განხორციელებული ფულად-საკრედიტო და საფინანსო პოლიტიკის ყველა ინსტრუმენტი (მაგალითად, ინფლაციის შემცირების ღონისძიებები), აგრეთვე ექსპორტის სტიმულირებისა და იმპორტის რეგულირების ღონისძიებები.

თანამედროვე ეტაპზე ვალუტის კურსზე ზემოქმედების ღონისძიებებში სულ უფრო მნიშვნელოვანი ხდება კაპიტალის მოძრაობის რეგულირება. მაგალითად, ფართოდაა გავრცელებული სარგებლის ნორმის პროცენტის ცვლილება, რომელმაც შეიძლება ხელსაყრელი პირობები შეუქმნას ქვეყანაში კაპიტალის მოდენას ან პირიქით.

სავალუტო კურსებზე საპროცენტო განაკვეთების ზემოქმედება აიხსნება ე. წ. "ფიშერის საერთაშორისო ეფექტით", რომლის თანახმად ქვეყანათა შორის არსებული განაკვეთების სხვაობა ნაღდი ვალუტის კურსის შემდგომი ცვლილების მიუდგომელი შეფასებაა. ფიშერის საერთაშორისო ეფექტიდან გამომდინარე, უფრო დაბალი საპროცენტო განაკვეთიანი ქვეყნის ვალუტა მომავალში გამყარდება.

ფიშერის ეფექტის თანახმად, ქვეყანაში პროცენტის ნომინალური განაკვეთი განისაზღვრება ფორმულით:

$$\text{ფე } (1+r) = (1+R)(1+i),$$

სადაც r პროცენტის ნომინალური განაკვეთია, R – პროცენტის რეალური განაკვეთი, i – ინფლაციის ტემპი.

მაგალითად, თუ პროცენტის რეალური განაკვეთი 6 % შეადგენს, ხოლო A ქვეყანაში ინფლაციის ტემპი 3 %-ია და B ქვეყანაში - 4,5 %. მაშინ ნომინალური პროცენტული განაკვეთი ტოლი იქნება: A ქვეყანაში $r = 1.06 \times 1,03 - 1 = 9.18$ %, B ქვეყანაში $r = 1.06 \times 1.45 - 1 = 10.77$ %. ვინაიდან A ქვეყანაში ინფლაცია უფრო დაბალია, ვიდრე B ქვეყანაში.

მოსალოდნელია B ქვეყნის ვალუტის გაუფასურება. ამ ვალუტის გაუფასურებისა და საქონლის მაღალი ფასის გამო, მყიდველთა მოთხოვნა გაიზრდება A ქვეყნის საქონელზე და, შესაბამისად, მის ვალუტაზე. ეს გამოიწვევს მისი მიწოდების შემცირებასა და გამყარებას.

სახელმწიფო, როგორც წესი, ზღუდავს ეროვნული და უცხოური ვალუტების ქვეყნიდან ქვეყანაში გადაგზავნას. სავალუტო შეზღუდვები განსაზღვრავენ ვალუტების შექცევადობის ანუ კონვერტირების დონეს. ამ მაჩვენებლით ვალუტები იყოფა თავისუფლად კონვერტირებად, ნაწილობრივ კონვერტირებად და არაკონვერტირებად ვალუტებად.

ეროვნული ვალუტის კონვერტირება გულისხმობს ყველა სახის ოპერაციაში უცხოურ ვალუტაზე მისი თავისუფალი გაცვლის უნარს სავალუტო ბაზარზე ჩამოყალიბებული სავალუტო კურსების შესაბამისად. ვალუტა თავისუფლად კონვერტირებადია, როდესაც ადგილი აქვს როგორც შიგა, ისე საგარეო შექცევადობას. შიგა შექცევადობის დროს მოცემული ქვეყნის ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს ანუ რეზიდენტებს შეუზღუდავად შეუძლიათ უცხოური ვალუტის ყიდვა მოქმედი კურსითა და ამ ვალუტით უცხოელ პარტნიორებთან ანგარიშსწორების განხორციელება. საგარეო შექცევადობაში იგულისხმება ვალუტის შექცევადობა მხოლოდ უცხოელი ფიზიკური და იურიდიული პირებისათვის ანუ არარეზიდენტებისათვის.

თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტებს მიეკუთვნება: ამერიკული დოლარი, გერმანული მარკა, იაპონური იენი, ინგლისური ფუნტი სტერლინგი, შვეიცარიული ფრანკი და კანადური დოლარი. ეს ვალუტები ასრულებენ მსოფლიო ფულის ფუნქციებს და მათი მეშვეობით ხორციელდება საერთაშორისო ანგარიშსწორების ოპერაციები.

ნაწილობრივ კონვერტირებად ვალუტას ახასიათებს ან შიგა, ან საგარეო შექცევადობა. არაკონვერტირებადია იმ ქვეყნების ვალუტა, რომლებშიც არ არსებობს ეროვნული ან უცხოური ვალუტის თავისუფალი შეტანა და გატანა, გაცვლა და თავისუფალი ყიდვა-გაყიდვა.

X.2. ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსი

ქვეყნის სავალუტო პოლიტიკასა და ვალუტების კურსებზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსი.

საგადასახდელო ბალანსი დოკუმენტია, რომლითაც ხდება ადგილობრივ და უცხოელ რეზიდენტებს შორის საერთაშორისო ოპერაციების შეჯერება. მასში მოყვანილია გარკვეული პერიოდის (ჩვეულებრივ 1 წლის) განმავლობაში განხორციელებული ოპერაციების სტატისტიკური მონაცემები. კერძოდ, მოცემული ქვეყნის მსოფლიოს სხვა ქვეყნებთან წარმოებული სასაქონლო, მომსახურებისა და საფინანსო ოპერაციები; საკუთრებისა და ქვეყნის ეკონომიკის ის ცვლილებები, რომლებიც ეხება მონეტარულ ორბროს, ნასესხობის სპეციალურ უფლებებს, აქტივებსა და პასივებს სხვა ქვეყნების მიმართებაში; მოუკითხავი გზავნილები და შემხვედრი ანგარიშები, რომლებიც საჭიროა საბუღალტრო აღრიცხვაში წინა პერიოდის იმ გარიგებათა და ცვლილებათა დასაბალანსებლად, რომელთა ურთიერთკომპენსაცია არ ხდება.

საგადასახდელო ბალანსში გამოიყენება ორმაგი ბუღალტრული ჩანაწერი - დებეტური, რომელიც ასახავს შემოსავალს /+/ და კრედიტული, რომელიც წარმოადგენს გასავალს /-/. ქვეყნის შემოსავლებსა და გასავლებს შორის სხვაობას ეწოდება საგადასახდელო ბალანსის სალდო. იგი შეიძლება იყოს დადებითი და უარყოფითი. უარყოფითი სალდოს შემთხვევაში ქვეყანა საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტს განიცდის, რაც უარყოფითად მოქმედებს მისი ეროვნული კურსის სტაბილურობაზე.

X.1 ცხრილში მოყვანილია საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ დადგენილი ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის ფორმა.

საგადასახდელო ბალანსის იმ ნაწილს, რომელშიც ასახულია საქონლისა და მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი, სავაჭრო ბალანსი ეწოდება. ექსპორტის იმპორტზე მეტობა ანუ დადებითი წმინდა ექსპორტი ცნობილია აქტიური სავაჭრო ბალანსის სახელწოდებით, ხოლო იმპორტის ექსპორტზე მეტობა ანუ უარყოფითი წმინდა ექსპორტი პასიური სავაჭრო ბალანსია.

მიმდინარე საგადასახდელო ბალანსის ჯამი გვიჩვენებს მიმდინარე ოპერაციების სალდოს. მისი დიდი მერყეობა ქვეყნისათვის არასასურველია, ვინაიდან მიმდინარე ოპერაციების დადებითი სალდოს მკვეთრი ზრდა იწვევს ფულის მასის სწრაფ ზრდას, რაც ინფლაციის გამომწვევი მიზეზია. საწინააღმდეგო შემთხვევაში, ე.ი. მიმდინარე ოპერაციების უარყოფითი სალდოს მკვეთრი ზრდა იწვევს ვალუტის გაცვლის კურსის დაცემას, რაც ქვეყნის ეკონომიკაზე უარყოფით ზემოქმედებას ახდენს და

ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის სტატისტიკური ფორმა

A. მიმდინარე საგადასახდელო ბალანსი, F ჯგუფის გარდა. ვაჭრობა: ექსპორტი, FOB ვაჭრობა: იმპორტი, FOB სავაჭრო ბალანსი სხვა საქონელი, მომსახურება და შემოსავლები კრედიტი რეინვესტირებული მოგება სხვა შემოსავლები ინვესტიციებისათვის სხვა სხვა საქონელი, მომსახურება და შემოსავლები დებეტი რეინვესტირებული მოგება სხვა შემოსავლები ინვესტიციებისაგან სხვა სულ: საქონელი, მომსახურება და შემოსავლები გადაუხდელი კერძო ტრანსფერტები სულ, ოფიციალური გადაუხდელი ტრანსფერტების გარეშე ოფიციალური გადაუხდელი ტრანსფერტები გრანტები სხვა
B. პირდაპირი ინვესტიციები და სხვა გრძელვადიანი კაპიტალდაბანდებანი, F – H ჯგუფის გარდა; პირდაპირი ინვესტიციები: ქვეყანაში საზღვარგარეთ საპორტფელო ინვესტიციები, სხვა გრძელვადიანი კაპიტალდაბანდებანი ოფიციალური სარეზიდენტო სექტორი გადასახდელები გრძელვადიან კრედიტებზე გრძელვადიანი კრედიტების ჩაქრობა სხვა. კომერციული ბანკები სხვა სექტორები სულ: A+B
C. სხვა მოკლევადიანი კაპიტალდაბანდებანი, F – H ჯგუფის გარდა ოფიციალური სარეზიდენტო სექტორი კომერციული ბანკები სხვა სექტორები

D. შეცდომები და გამოტოვებები სულ: A – D
E. დუბლირებული პუნქტები ოქროს მონეტარიზაცია (დემონეტარიზაცია) ნასესხობის სპეციალური უფლებების გამოშვება/ანულირება რეზერვების შეფასებითი ცვლილებები სულ: A–E
F. განსაკუთრებული დაფინანსება ფასიანი ქაღალდების გამოშვება ნომინალით უცხოურ ვალუტაში სულ: A–F
G. უცხოურ სახელმწიფოთათვის რეზერვების მიცემის ვალდებულებები სულ: A–G
H. რეზერვების საერთო ცვლილებები ოქრო მონეტებში ნასესხობის სპეციალური უფლებები რეზერვების ნაშთი საერთაშორისო სავალუტო ფონდში სხვა აქტივები საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კრედიტები და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მართვადი რესურსები ვალუტის გადასაყვანი კურსი ნასესხობის სპეციალურ უფლებებთან მიმართებაში

შეიძლება სრული კრახით დასრულდეს.

მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპისათვის დამახასიათებელია ცალკეულ ქვეყანათა ჯგუფებს შორის საერთაშორისო ანგარიშსწორების დაუბალანსებელი სტრუქტურა. აქტიური სალდო ტიპურია იმ ქვეყნებისათვის (მაგალითად, იაპონია, გფრ და ა.შ.), რომლებიც

მსოფლიო ბაზარზე აქტიური ექსპანსიის პოლიტიკას ახორციელებენ, მაგრამ თვით ლიდერი ქვეყნების რიცხვშიც არიან პასიური სალდოს მქონე ქვეყნები. მათ შორის განსაკუთრებით გამოირჩევა აშშ, რომლის სავაჭრო ბალანსის პასივმა არნახულ ზომებს მიაღწია.

თანამედროვე პირობებში საგადასახდელო ბალანსების სტატისტიკა სრულად ვერ ასახავს სავალუტო ოპერაციების მოცულობასა და სტრუქტურას, ვინაიდან ფულადი სახსრები ბანკებსა და საკრედიტო დაწესებულებათა შორის გადაიგზავნება მიმოქცევის წმინდა ინტერნაციონალური არხებით, ე.ი. ეროვნული საზღვრების გადალახვის გარეშე. ესაა წმინდა ფინანსური სავალუტო გარიგებები, რომლებიც რეალურ მატერიალურ ფასეულობასთან ან არაფინანსურ მომსახურებასთან არაა დაკავშირებული. ამის გამო, საგადასახდელო ბალანსში ისინი აისახება როგორც საბანკო ანგარიშების ნაშთი პერიოდის დასასრულისათვის. ვადიანი გარიგებები და ვალუტის სპეკულაციური არბიტრაჟი კი საერთოდ არ აღირიცხება (არბიტრაჟი ეწოდება ორ საერთაშორისო ფინანსურ ცენტრს შორის გარიგებას ვალუტის კურსების დროებითი სხვაობის საფუძველზე მოგების ანუ ე. წ. "ჯობერის მოგების" მიღების მიზნით).

ამასთან, ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის მდგომარეობა ვალუტის კურსზე მოქმედი ერთ-ერთი ფაქტორთაგანია. ვალუტების კურსები სისტემატურად მერყეობენ სავალუტო ბირჟებზე დაფიქსირებული მოთხოვნა-მიწოდების შესაბამისად.

ვალუტის კურსის ცვლილებაზე სავაჭრო ბალანსის რეაქციის ელასტიკურობა გამოისახება ფორმულით:

$$F_{tb} = \frac{V_x(d_x+1)}{V_x(d_x / S_x)-1} - \frac{S_m+1}{(S_m / d_m)-1},$$

სადაც E_{tb} სავაჭრო ბალანსის ელასტიკურობაა ვალუტის კურსის მიმართ; V_x – უცხოური ვალუტის მიწოდება მიმდინარე გაანგარიშებით, ან ექსპორტის ღირებულება; V_m – მოთხოვნა უცხოურ ვალუტაზე მიმდინარე გაანგარიშებით, ან იმპორტის ღირებულება; d_x – ექსპორტზე მოთხოვნის ელასტიკურობა; S_x – საექსპორტო მიწოდების ელასტიკურობა; d_m – იმპორტზე მოთხოვნის ელასტიკურობა; S_m – საიმპორტო მიწოდების ელასტიკურობა.

მოცემული ფორმულით დადგენილია, რომ რაც უფრო ელასტიკურია მოთხოვნა ექსპორტსა და იმპორტზე, მით უფრო

დევალვაცია და სავაჭრო ბალანსი: ზოგადი ფორმულის გამოყენება არასპეციფიკურ სიტუაციაში[X]

	ელასტიკურობის მნიშვნელობა	დევალვაციის ზემოქმედება სავაჭრო ბალანსზე
სიტუაცია 1: არაელასტიკური მოთხოვნა	$d_m = d_x = 0$	სავაჭრო ბალანსი უარესდება: $E_{tb} = - V_x / V_m < 0$
სიტუაცია 2: მცირე ქვეყანა	$s_m = - d_x = \infty$	სავაჭრო ბალანსი უმჯობესდება: $E_{tb} = (V_x / V_m) S_x - d_m > 0$
სიტუაცია 3: ფასები ფიქსირებულია მყიდველის ვალუტაში	$d_m = d_x = - \infty$	სავაჭრო ბალანსი უმჯობესდება: $E_{tb} = (V_x / V_m) S_x + S_m + 1 > 0$
სიტუაცია 4[1]: ფასები ფიქსირებულია გამყიდველის ვალუტაში	$s_x = s_m = \infty$	განუსაზღვრელი შედეგები:[1] $E_{tb} = (V_x / V_m) (-d_x - 1) - d_m \gtrless 0$

[1] სიტუაციაში 4, თუ დასაწყისში სავაჭრო ბალანსი არ იყო დადებითი, მის გასაუმჯობესებლად საკმარისია მარშალი-ლერნერის პირობის შესრულება: $(d_x + d_m) > 1$.

"სტაბილური" (დადებითი) რეაქცია აქვს სავაჭრო ბალანსს. აღნიშნულიდან გამომდინარე, მოთხოვნის ელასტიკურობას აქვს გადამწყვეტი მნიშვნელობა. მისგან განსხვავებით, მიწოდების ელასტიკურობა სავაჭრო ბალანსის რეაქციაზე ასეთ მნიშვნელოვან ზეგავლენას არ ახდენს.

X.2 ცხრილში მოყვანილია სავაჭრო ბალანსის არასწორი რეაქციის 4 სიტუაცია. პირველ შემთხვევაში სავაჭრო ბალანსის არასწორი რეაქცია (გაუარესება) ეროვნული ვალუტის გაუფასურებაზე წარმოიქმნება მოთხოვნის არაელასტიკურობის გამო. / $d_m = d_x = 0$ /. ამ შემთხვევაში სავაჭრო ბალანსის საწყისი მდგომარეობა როლს არ თამაშობს. მოთხოვნის არაელასტიკურობის გამო, სავაჭრო ბალანსის გაუარესებას ჩვეულებრივ

X ცხრილი მოყვანილია წიგნიდან: П. Х. Линдерт. Экономика мирохозяйственных связей, М., 1992, გვ. 478.

ადგილი აქვს ხანმოკლე პერიოდში, სანამ მოხდება მოთხოვნის ელასტიკურობის გადიდება.

მეორე სპეციფიკური სიტუაცია დაკავშირებულია ქვეყნის მცირე ზომასთან. მცირე ქვეყნისათვის საექსპორტო და საიმპორტო ფასები ჩვეულებრივ დგინდება საგარეო ბაზარზე და უცხოურ ვალუტაში. X.2 ცხრილში ამ სიტუაციას შეესაბამება უსაზღვრო ელასტიკურობა: $s_m = -d_x = \infty$.

თუ ქვეყნის ზომები მცირეა, ეროვნული ვალუტის დევალვაცია გარკვეულწილად აუმჯობესებს სავაჭრო ბალანსს. ეს, თავის მხრივ, ზემოქმედებს სავალუტო ბაზარზე. ასეთი სიტუაცია საკმაოდ გავრცელებულია, ვინაიდან არამარტო მცირე, არამედ მრავალი „დიდი" ქვეყანა დამოკიდებულია საგარეო ბაზრის ფასებზე. სწორედ ამ სიტუაციიდან გამომდინარე ასკვნიან, რომ სავაჭრო ბალანსის ცვლილებით შესაძლებელია სავალუტო ბაზრის სტაბილიზაცია.

მესამე სიტუაცია ასახავს მოთხოვნის ელასტიკურობის მნიშვნელობას. თუ ფასის დადგენა წარმოებს მყიდველის ვალუტაში $d_m = d_x = -\infty$, ზემოთ მოყვანილი ფორმულა არ იძლევა სავაჭრო ბალანსის საუკეთესო შედეგს. მრავალი სამრეწველო საქონლისა და მომსახურების ასეთი რეაქცია მოკლევადიან ასპექტში ითვლება საკმაოდ რეალისტურად, ვინაიდან ამ პერიოდში, ვალუტის კურსის მერყეობის მიუხედავად, ფასები ფაქტობრივად უცვლელი რჩება. ეს აიხსნება უკვე გაფორმებული კონტრაქტებითა და მყიდველთა სურვილით გამორიცხონ წყვეტილობანი გაყიდვებში.

მეოთხე სიტუაცია ითვალისწინებს გამყიდველის ვალუტაში დადგენილ უცვლელ ფასებს. ამ შემთხვევაში სავაჭრო ბალანსზე დევალვაციის შეკავებული ზემოქმედება განისაზღვრება მარშალი-ლერნერის პირობით, რომლის თანახმად ექსპორტსა და იმპორტზე მოთხოვნის ჯამის აბსოლუტური სიდიდე უნდა აღემატებოდეს ერთს: $(d_x + d_m) > 1$. ორივე მოთხოვნის ასეთი მნიშვნელობა საკმარისია სტაბილური შედეგის მისაღებად, თუ სავაჭრო ბალანსი დასაწყისში არ იყო დადებითი ($V_m \leqslant V_x$), რაც ტიპური მოვლენაა დევალვაციის პირობებში. მარშალი-ლერნერის ეს პირობა ნებისმიერ შემთხვევაში სრულდება შეზღუდული რაოდენობის მოდელებისათვის. მიუხედავად ამისა, იგი იძლევა სავაჭრო ბალანსზე დევალვაციის დადებითი ზემოქმედების ალბათობის უხეში შეფასების შესაძლებლობას, ვინაიდან იგი გამოხატავს საერთო კანონზომიერებას: რაც უფრო მაღალია ელასტიკურობა, მით უფრო მაღალია შედეგი.

X.3. საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტების სავალუტო-საფინანსო პირობები

საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებები, ჩვეულებრივ, ითვალისწინებენ სხვადასხვა ვალუტის გამოყენებას, ამიტომ კონტრაგენტმა უნდა იცოდეს, რომელ უცხოურ ვალუტას მიიღებს იგი ან გადაიხდის, როდის მოხდება ანგარიშსწორება და რა თანხა იქნება მისაღები ან გადასახდელი. ე.ი. აუცილებელია სავალუტო-საფინანსო პირობების განსაზღვრა.

კონტრაქტის პირობებმა უნდა უზრუნველყონ ექსპორტიორისაგან ამონაგები თანხების სწრაფი შემოსვლა; დანახარჯების შემცირება ანგარიშსწორების დროს; კონტრაგენტთა ვალდებულებების ზუსტი შესრულება; სავალუტო სახსრების ბრუნვადობის დაჩქარება; უცხოელი პარტნიორების დაუსაბუთებელი დაკრედიტების თავიდან აცილება.

სავალუტო-საფინანსო პირობები გამოიხატება შემდეგი ცნებებით: ვალუტის ფასი (გარიგების ვალუტა) და მისი განსაზღვრის ხერხი; ანგარიშსწორების ვალუტა; ფასის ვალუტის კურსის გადაანგარიშება გადახდის ვალუტაში (ეს აუცილებელია, როდესაც ისინი ერთმანეთს არ ემთხვევა); სავალუტო რისკების დაზღვევისათვის გათვალისწინებული სავალუტო შესწორებები (ვალუტის კურსის ცვლილებათა შემთხვევაში); ანგარიშსწორების ფორმები (ინკასო, საბანკო გზავნილება, ღია ანგარიში, აკრედიტივი); გადახდის საშუალებანი (თამასუქი, ჩეკი და ა.შ.); გადახდის პირობები (ნაღდი ან კრედიტში).

ფასის ვალუტა კონტრაქტში აღნიშნული საქონლის ფასის გამომხატველი ვალუტაა. ასეთი ვალუტის როლს ჩვეულებრივ ასრულებს კონტრაქტის გაფორმების მომენტში ყველაზე სტაბილური ვალუტა ან ვალუტების ნაკრები (ვალუტების კალათა).

გადახდის ვალუტა საქონლის ფასის ან კრედიტის ჩაქრობის ვალუტაა. ფასის ვალუტა და გადახდის ვალუტა შეიძლება იყოს ერთნაირი ან განსხვავებული, უკანასკნელი ძირითადად დამახასიათებელია კლირინგული ოპერაციებისათვის, აგრეთვე ტრადიციულ ვალუტაში კონტრაქტის ფასების დადგენის ან რომელიმე საანგარიშო ერთეულში (ნასესხობის სპეციალური უფლებები, ეკიუ) ფასის ვალუტის ფიქსირების შემთხვევისათვის. გადახდის ვალუტისა და ფასის ვალუტის დაუმთხვევლობისას ეს უკანასკნელი ასრულებს პირველის კურსის ცვლილებით გამოწვეული რისკის დაზღვევის ფუნქციას.

ანგარიშსწორების პირობების შერჩევისას კონტრაგენტებმა აუცილებლად უნდა გაითვალისწინონ მთელი რიგი ფაქტორები: საქონლის იმპორტიორი ან ექსპორტიორი ქვეყნის ტრადიციები და სავაჭრო წეს-ჩვეულებები; საქონლის სახე და სასაქონლო ბაზრის კონიუნქტურა; საერთაშორისო ვაჭრობაში დამკვიდრებული საბანკო ტრადიციები; სავალუტო-საფინანსო პირობების რეგლამენტირების სახელმწიფოთაშორისო შეთანხმებები და სხვა. მაგალითად, ამჟამად მსოფლიო პრაქტიკაში დამკვიდრებული საბირჟო საქონლით ვაჭრობის ტიპური პირობებით განსაზღვრულია ფასების ფიქსაციის წესი და ზოგიერთი სხვა მომენტი, მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობა ძირითადად კრედიტის გამოყენებას ითვალისწინებს, ნედლეული და სასურსათო საქონელი იყიდება ნაღდ ანგარიშზე და ა.შ.

ფასის ვალუტის გადახდის ვალუტაში გადაანგარიშების კურსი განისაზღვრება ანგარიშსწორების დღის ან წინა დღის მიმდინარე საბაზრო კურსით. ამასთან, იგი, როგორც წესი, გადახდის ვალუტის ქვეყნის ბაზრის პირობებზეა დამოკიდებული და ფიქსირდება ამ ქვეყნის ბაზარზე სატელეგრაფო გადაგზავნილის მყიდველისა და გამყიდველის კურსებს შორის არსებული საშუალო კურსის საფუძველზე.

კონტრაქტების სავალუტო-საფინანსო პირობების შერჩევა დამოკიდებულია კონტრაგენტთა შეთანხმებაზე. ამ შეთანხმებათა დროს, ზემოაღნიშნულის გარდა, ითვალისწინებენ პარტნიორის კრედიტუნარიანობას, კონტრაქტისა და, საერთოდ, საქმიანი თანამშრომლობის ხანგრძლივობასა და ხასიათს, პარტნიორის საქმიანი სოლიდარობის დონეს და ა.შ. თვით ანგარიშსწორების საერთო წესები კი სამთავრობათაშორისო შეთანხმებებითაა განსაზღვრული. განვითარებული ქვეყნების უმეტესი ნაწილი ანგარიშსწორებას ახორციელებს თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტებში. განვითარებული ქვეყნებიდან საქონლის იმპორტირებისას საქონლის ფასი ფიქსირდება მიმწოდებელი ქვეყნის ვალუტაში, ხოლო განვითარებადი ქვეყნიდან კი - მესამე ქვეყნის ვალუტაში. სამთავრობათაშორისო შეთანხმებებით სავალუტო შეზღუდვების არსებობისას მიღებულ პირობათა შეცვლა დასაშვებია მხოლოდ სავალუტო ორგანოების ნებართვით.

საქონლის ყიდვა-გაყიდვისას მთავარია მოსალოდნელი მოგების ისეთი მოცულობის განსაზღვრა, რომელიც უზრუნველყოფს ყველა ხარჯის დაფარვასა და მოიტანს მოგებას სავალუტო კურსების მერყეობის

პირობებში. შესაბამისად, ექსპორტიორებმა და იმპორტიორებმა უნდა გაითვალისწინონ უცხოური ვალუტის ეროვნულ ვალუტაზე და ეროვნულის უცხოურ ვალუტაზე გადაცვლასთან დაკავშირებული ხარჯები და დანაკარგები.

სავალუტო კურსებისა და ვაჭრობის პირობების არახელსაყრელი ცვლილებებისას ექსპორტიორები და იმპორტიორები მნიშვნელოვან სავალუტო რისკებს განიცდიან. ეს რისკები დაკავშირებულია გარკვეულ პერიოდში ფულადი ვალდებულებების რეალური ღირებულების შემცირებასთან. სავალუტო რისკს ექვემდებარება კონტრაქტის ორივე მხარე. იმპორტიორის სავალუტო რისკს ადგილი აქვს გადახდის ვალუტასთან მიმართებაში ფასის ვალუტის კურსის აწევისას, ხოლო ექსპორტიორისას საწინააღმდეგო სიტუაციაში. ვალუტის სყიდვითი უნარიანობის ცვლილება ფასებზე ახდენს ზემოქმედებას.

სავალუტო რისკების თავიდან აცილების მიზნით საერთაშორისო პრაქტიკაში მიღებულია ამ რისკების დაზღვევა, რომლის განხორციელებისათვის ძირითადად გამოიყენება ორი ხერხი: 1, კონტრაქტების პირობებში დამცავი შესწორებების შეტანით და 2. ბანკების ან სხვა საკრედიტო-საფინანსო ინსტიტუტების ოპერაციებით.

დამცავი შესწორებები ითვალისწინებენ კონტრაქტის შესრულების პროცესში ცალკეული პირობების შეცვლას კონტრაგენტთა სავალუტო რისკისაგან დაცვის მიზნით. ისინი შეიძლება იყოს ცალმხრივი და ორმხრივი. პირველი იცავს ერთ-ერთი მხარის ინტერესებს, მეორე კი ორივესას.

კონტრაქტებში ფართოდაა გავრცელებული სავალუტო შესწორებები. ისინი ითვალისწინებენ გადასახდელი თანხის გადასინჯვას დათქმული (ჩვეულებრივ, მოცემულ პერიოდში ყველაზე მყარი) ვალუტის კურსის ცვლილების პროპორციულად. ამით ექსპორტიორები დაზღვეულნი არიან ვალუტის კურსის ცვლილებებით მოსალოდნელი დანაკარგებისაგან. სავალუტო შესწორება უმეტესწილად განსხვავებული ფასის ვალუტისა და გადახდის ვალუტის გამოყენებას გულისხმობს.

სავალუტო შესწორებები შეიძლება იყოს ერთვალუტიანი და მრავალვალუტიანი ანუ მულტივალუტიანი. ერთვალუტიანი შესწორების დროს ფასის ვალუტა და გადახდის ვალუტა ერთმანეთს ემთხვევა, მაგრამ გადახდის ვალუტის კურსის შესწორების ვალუტის მიმართ ცვლილებებისას გადასახდელი თანხა მის პროპორციულად იცვლება.

აღნიშნულის მიუხედავად, ერთვალუტიანი შესწორების გამოყენებისას შესაძლებელია გარკვეული დანაკარგები თვით შესწორების ვალუტის კურსის ცვლილებათა გამო. შესაბამისად, არამყარი სავალუტო კურსების შემთხვევაში მიზანშეწონილია მრავალვალუტიანი შესწორებების გამოყენება, რომლებიც ითვალისწინებენ გადახდის ვალუტის კურსის ცვლილების შემთხვევაში გადასახდელი თანხის გადაანგარიშებას სავალუტო კალათის საშუალო შეწონილი კურსის მიმართ. საბანკო პრაქტიკაში სავალუტო რისკების დასაზღვევად გამოიყენება სხვადასხვა მეთოდები, რომლებიც ითვალისწინებენ შემხვედრ მოთხოვნებსა და ვალდებულებებს ანუ ე.წ. ჰეჯირებას.

ვალუტის ჰეჯირება ეწოდება უცხოურ ვალუტაში წმინდა აქტივების ან წმინდა პასივების დაუშვებლობის მიზნით განხორციელებულ მოქმედებას. ფინანსური ტერმინოლოგიის თანახმად, დაზღვევამ უნდა გამორიცხოს ორი სახის "ღია პოზიცია" უცხოურ ვალუტაში: "გრძელი" და "მოკლე". "გრძელი" პოზიცია წარმოადგენს გრძელვადიანი აქტივების ფლობას უცხოურ ვალუტაში, ხოლო "მოკლე" კი საჭიროზე მეტი რაოდენობით უცხოური ვალუტის ფლობას მოკლე ვადის განმავლობაში: "გრძელი" და "მოკლე" პოზიციების არარსებობისას ადგილი აქვს გაწონასწორებულ პოზიციას.

ჰეჯირების მეთოდებიდან ყველაზე გავრცელებულია ფორვარდული კონტრაქტები ("აუტრაიტი" გარიგებები). ისინი იდება ბანკსა და მის კლიენტს შორის უცხოური ვალუტის გარკვეული რაოდენობის ყიდვაზე და გაყიდვაზე კონტრაქტის დადებისას დაფიქსირებული კურსით. ფორვარდული კონტრაქტი გამოირჩევა შემდეგი თვისებურებებით: იგი ურღვევი და სავალდებულოა, ე.ი. კლიენტმა აუცილებლად უნდა იყიდოს ან გაყიდოს კონტრაქტში დათქმული ვალუტის რაოდენობა; დაუშვებელია ვალუტის რაოდენობის ცვლილება; კონტრაქტი უნდა შესრულდეს მომავლის კონკრეტულ თარიღში (საოპციონო კონტრაქტში ორ კონკრეტულ თარიღს შორის); კლიენტს არ გააჩნია ფორვარდული კონტრაქტის შესრულების ვადის შეცვლის უფლება.

ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტებით მოვაჭრემ იცის, რა გაცვლის კურსით უნდა იყიდოს (ან გაყიდოს) უცხოური ვალუტა, ან რამდენი ადგილობრივი ვალუტის მიღება ან გადახდა შეუძლია მას. ასეთი სახით იგი დაზღვეულია სავალუტო კურსების მერყეობისაგან ფორვარდული კონტრაქტის დადების მომენტიდან მისი შესრულების

მომენტამდე.

ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტი შეიძლება გაფორმდეს 5 წლამდე (ზოგიერთ შემთხვევაში უფრო მეტი) ვადით, მაგრამ ყიდვისა და გაყიდვის კურსების კოტირება წარმოებს 1, 2, 3, 6 და 12 თვეზე.

"ფორვარდი" კურსი შეიძლება იყოს "სპოტ" კურსზე მეტი ან ნაკლები შესაბამისად წანამატის (რეპორტის ანუ აჟიოს) ან დათმობის (დეპორტის ანუ დიზაჟიოს) ოდენობით. მაღალი "ფორვარდი" კურსის დროს ფორვარდი კურსით ვალუტა უფრო იაფია, ვიდრე სპოტი კურსით. თუ ფორვარდი კურსი სპოტ კურსზე ნაკლებია, ფორვარდი კურსით კოტირებული ვალუტა უფრო ძვირია, ვიდრე სპოტი კურსით გამოსახული. ფორვარდი კურსის კოტირება დამოუკიდებლად არ წარმოებს. იგი გამოისახება შესწორების სახით სპოტი კურსის მიმართ. ვალუტისათვის ფორვარდი კურსის სპოტ კურსზე მეტობისას ადგილი აქვს მის კოტირებას პრემიის სახით, ე.ი. ფორვარდი კურსი სპოტ კურსზე ნაკლები იქნება პრემიის თანხაზე. თავის მხრივ, თუ ვალუტისათვის ფორვარდი კურსი ნაკლებია სპოტ კურსზე, იგი სპოტი კურსის მიმართ კოტირებული იქნება დისკონტით ანუ ფორვარდი კურსი სპოტ კურსზე მეტია დისკონტის თანხით. აღნიშნულიდან გამომდინარე, პრემია ეწოდება სპოტი და ფორვარდი კურსების სხვაობას, ხოლო დისკონტი კი - ფორვარდი და სპოტი კურსების სხვაობას:

პრემია = სპოტი კურსი - ფორვარდი კურსი

და

დისკონტი = ფორვარდი კურსი - სპოტი კურსი.

პრემიისა და დისკონტის დასამახსოვრებლად მიღებულია მათი შეკრება/-/გამოკლების წესი, რომლის თანახმად პრემია გამოირიცხება სპოტი კურსიდან, ხოლო დისკონტი მას (სპოტ კურსს) ემატება. პრემიისა და დისკონტის სიდიდეები დამოკიდებულია მოცემულ ვალუტაში განხორციელებული გარიგებების მოცულობაზე, საპროცენტო განაკვეთებზე, სპოტი ბაზრის მდგომარეობაზე და ა.შ.

ზოგიერთ შემთხვევაში იმპორტიორს ან ექსპორტიორს უჩნდება ისეთი გარემოებანი, რომ მას არ სურს ბანკისაგან უცხოური ვალუტის ყიდვა (ან მისთვის მიყიდვა) ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტის პირობებით. მიუხედავად ამისა, მას არ აქვს ამ კონტრაქტის დარღვევის უფლება, ვინაიდან იგი უნდა შესრულდეს ნებისმიერ შემთხვევაში. ე.ი. ბანკმა უნდა აიძულოს იგი და შეასრულებინოს ნაკისრი ვალდებულებანი.

თუ კლიენტს დადებული აქვს ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტი, რომლის თანახმად ბანკმა მისგან უნდა იყიდოს ვალუტის გარკვეული რაოდენობა და მან ვერ შეძლო მისი დათქმულ ვადაში მიტანა, ბანკს შეუძლია კონტრაქტის შესრულების თარიღში კლიენტს მიჰყიდოს ვალუტა სპოტი კურსით და შემდეგ უკან შეისყიდოს იგი ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტის პირობებით. თუ პირიქით, კლიენტმა დადებული კონტრაქტის თანახმად ბანკისაგან უნდა იყიდოს ვალუტა, მაშინ ბანკს შეუძლია კლიენტს მიჰყიდოს ვალუტა ფორვარდი კურსით და შემდეგ ისევ შეისყიდოს იგი სპოტი კურსით.

მაგალითად, სავალუტო რისკის დასაზღვევად ექსპორტიორი მიმართავს ბანკს თხოვნით განახორციელოს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტით 2 თვის შემდეგ დოლარებში მისაღები თანხების ჰეჯირება. ბანკი დოლარებს ყიდულობს გერმანულ მარკებზე სპოტი კურსით. ერთდროულად იგი ექსპორტიორის მოსალოდნელი შემოსავლის თანხაზე იღებს კრედიტს დოლარებში, ხოლო გერმანულ მარკებში ნაყიდ თანხებს განათავსებს ორთვიან ანაბარზე. გერმანული მარკის მიმართ დოლარის კურსის დაცემისას კონტრაქტით გამოწვეული ზარალი კომპენსირებული იქნება ფორვარდული გარიგების შედეგად მიღებული შემოსავლით. ოპერაცია ჩვეულებრივ მთავრდება 2 თვის შემდეგ ექსპორტიორისაგან მისი ნავაჭრი თანხების შესყიდვით, ხოლო გერმანული მარკების მიღება ხდება ვადიანი დეპოზიტის მოქმედების ვადის დასრულებისას.

სავალუტო რისკის მინიმიზაციის სხვა ხერხებს მიეკუთვნება: შემოსავლებისა და გადასახდელების შეთანხმება, სესხის აღება იმ უცხოურ ვალუტაში, რომელშიც შემდგომ მიიღება შემოსავალი, სავალუტო (წმინდა) ოპციონები, ფინანსური ფიუჩერსული გარიგებები, მცოცავი ფასების გამოყენება.

შემოსავლებისა და გადასახდელების შეთანხმება ითვალისწინებს ექსპორტიორის მიერ ერთ უცხოურ ვალუტაში მიღებული შემოსავლების გამოყენებას დანახარჯების გადასახდელად. ამ შემთხვევაში, დანახარჯებისა და შემოსავლების უცხოურ ვალუტაში გამოსახვის შედეგად, უცხოური ვალუტის კურსის ცვლილებას ადგილობრივი ვალუტის მიმართ აზრი ეკარგება, ვინაიდან ექსპორტიორი უცხოურ ვალუტას არც იყიდის და არც გაყიდის. შეთანხმების პროცესი მარტივდება ბანკში უცხოურ ვალუტაზე ანგარიშის გახსნისას. მიუხედავად აღნიშნულისა, პრაქტიკაში შემოსავლებისა და დანახარჯების სრული დამთხვევა იშვიათად ხდება.

ამიტომ ექსპორტიორი (ან იმპორტიორი) მაინც განიცდის ექსპოზიციას შემოსავლის მეტობის (ან დანაკლისის) მოცულობით ანუ ადგილი აქვს ამ ვალუტაში გამოსახული აქტივებისა და პასივების დაუბალანსებლობას. ამ ექსპოზიციის თავიდან აცილება შეიძლება ფორვარდული კონტრაქტის გზით. ე.ი. დებიტორული და კრედიტორული დავალიანების თანხებს შორის ნებისმიერი სხვაობა უნდა დაიფაროს ამ სხვაობის შესყიდვაზე (ან გაყიდვაზე) დადებული ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტით.

თუ ექსპორტიორი მყიდველს ანგარიშ-ფაქტურას წარუდგენს უცხოურ ვალუტაში, მაშინ სავალუტო რისკისაგან დაზღვევის მიზნით მას შეუძლია განახორციელოს ჰეჯირება შემდეგი სახით: აწინდელ დროში უცხოურ ვალუტაში სესხის აღებით; უცხოური ვალუტის ადგილობრივ ვალუტაზე სპოტი კურსით კონვერტირებით; უცხოურ ვალუტაში შემოსული საბოლოო თანხებით სესხის (პროცენტებთან ერთად) დაფარვით.

საფინანსო რისკის დაზღვევაში დიდი მნიშვნელობა აქვს სავალუტო ოპციონებს. მართალია, სავალუტო ოპციონი და ფორვარდული სავალუტო საოპციონო კონტრაქტები დასახელებით ერთმანეთს ემსგავსება, მაგრამ ისინი სხვადასხვა მნიშვნელობისაა.

სავალუტო ოპციონების ბაზარი ჩამოყალიბდა 80-იანი წლების დასაწყისში სავალუტო-საფინანსო ოპერაციების მაღალი მოქნილობისა და სავალუტო რისკის მინიმიზაციის უზრუნველსაყოფად.

სავალუტო ოპციონი შეთანხმებაა, რომლის ყიდვის შემთხვევაში ერთი მხარე (მაგალითად, ბანკი, ფირმა ან ფიზიკური პირი) გარკვეული გასამრჯელოს (პრემიის) საფუძველზე მეორე მხარეს უფლებას აძლევს იყიდოს (ოპციონი "კოლი") ან გაყიდოს (ოპციონი "პუტი") ვალუტა შეთანხმებული კურსით გარკვეული პერიოდის განმავლობაში მისთვის სასურველ ნებისმიერ დღეს (ამერიკული ოპციონი) ან დადგენილ ვადაში (ევროპული ოპციონი). ე.ი. საოპციონო შეთანხმებით მყიდველს (იმპორტიორს ან ექსპორტიორს) ეძლევა უფლება გარკვეული ვადის განმავლობაში (ჩვეულებრივ 3 თვის შემდეგ) იყიდოს ან გაყიდოს ვალუტის გარკვეული რაოდენობა. ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტისაგან განსხვავებით, ოპციონის შესრულება არაა სავალდებულო. მისი შესრულების ვადის დადგომისას ექსპორტიორს ან იმპორტიორს შეუძლია კონტრაქტის შესრულების უფლების რეალიზაცია ან იგი ძალადაკარგული იქნება. ამასთან, ოპციონების გამოყენებისას, ვალუტის კურსის

ცვლილებებით განპირობებული რისკის გარდა, მათ შეუძლიათ ამ ცვლილებების თავიანთ სასარგებლოდ გამოყენება. ოპციონის ღირებულება საკმაოდ მაღალია, ამიტომ ისინი მხოლოდ მსხვილი ექსპორტიორებისათვის ან იმპორტიორებისათვისაა ხელმისაწვდომი.

მცურავი კურსების შემოღების შემდეგ, საკურსო ცვლილებებით გამოწვეული სავალუტო რისკების თავიდან ასაცილებლად, გამოიყენება უცხოური ვალუტით განხორციელებული ფიუჩერსული ოპერაციები. ფიუჩერსები ვადიანი გარიგებებია, რომლებიც ითვალისწინებენ ვალუტების ყიდვა-გაყიდვას კონტრაქტის დადების მომენტში დაფიქსირებული კურსით. ფიუჩერსული კონტრაქტები ემსგავსება ფორვარდულ სავალუტო კონტრაქტებს, მაგრამ მათ აქვთ შემდეგი განმასხვავებელი ნიშნები: მათი ანულირების შესაძლებლობა, გარიგება ვალუტის ფიქსირებულ თანხაზე, ოფიციალურ ბირჟებზე გაყიდვა, ფულადი მარჟის გაცემა.

ფიუჩერსული გარიგებების მიზანია ჰეჯირება, ამიტომ ისინი ფულადი სახსრების გაცემას არ ითვალისწინებენ. მაგალითად, ნაღდი ვალუტის ყიდვის შემთხვევაში ერთდროულად წარმოებს გარკვეული ვადით მისი გაყიდვა. კონტრაქტის შესრულების ვადაში ვალდებულებათა განაღდებაში ჩაითვლება ნაღდი გარიგების თანხა. ასეთ სიტუაციაში უზრუნველყოფილია ნაღდ ბაზარზე მიღებული შემოსავლებით ფიუჩერსული კონტრაქტისაგან მიღებული წაგების დაფარვა ან პირიქით.

ფორვარდული, საოპციონო და ფიუჩერსული გარიგებები ვადიანი ანუ არაკომბინირებული გარიგებებია, რომლებიც მიმდინარე კონტრაქტებთან არ არიან დაკავშირებულნი. მიმდინარე (ნაღდ) ბაზარზე განხორციელებულ ვალუტის გაცვლას, რომელიც ითვალისწინებს შეთანხმებას მომავალ პერიოდში ამ ვალუტის უკუგაცვლის შესახებ, ეწოდება სვოპი. იგი ერთდროულად მიმდინარე და ვადიანი ანუ კომბინირებული გარიგებაა. სვოპი ითვლისწინებს ვალუტის ყიდვას სვოპი კურსით და მის გაყიდვას ფორვარდი კურსით ან პირიქით.

სავალუტო კურსის მერყეობით გამოწვეული ზარალისაგან დაზღვევა შეიძლება მცოცავი ფასების გამოყენებით. ამ შემთხვევაში სავალუტო კურსების ცვლილებათა შესაბამისად იცვლება ნაყიდ საქონელზე გადასახდელი თანხა.

X.4. საერთაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები და მეთოდები

საერთაშორისო ანგარიშსწორების ოპერაციები ხორციელდება ექსპორტიორების, იმპორტიორებისა და ბანკების მონაწილეობით, რომელთა ურთიერთობანი დაკავშირებულია საქონელგანმკარგულებითი დოკუმენტების მოძრაობისა და გადასახდელების გაფორმების ოპერაციებთან. საერთაშორისო ანგარიშსწორების ძირითადი სუბიექტი და შუამავალი ბანკია, რომლის მონაწილეობით წარმოებს მისი კლიენტების ფულადი სახსრების საერთაშორისო მიგრაცია.

საერთაშორისო ანგარიშსწორების სამართლებრივი საფუძველია საერთაშორისო ხელშეკრულებები, საგადასახადო შეთანხმებები და საერთაშორისო კონვენციები, სავაჭრო, საკრედიტო და სხვა ხელშეკრულებები, ქვეყნისშიგა ეროვნული კანონმდებლობანი, შესაბამისი კონვენციებით (მაგალითად, აკრედიტივების, ინკასოს, თამასუქებისა და ა.შ. შესახებ) განმტკიცებული სისტემატიზებული და უნიფიცირებული საბანკო წეს-ჩვეულებანი და საერთაშორისო საბანკო პრაქტიკის ნორმები.

ანგარიშსწორება შეიძლება განხორციელდეს კრედიტში და ნაღდი ფორმით. ნაღდი ანგარიშსწორება ითვალისწინებს მყიდველის მიერ საქონლის ან საქონელგანმკარგულებითი დოკუმენტების საკუთრებაში მიღების სანაცვლოდ მათი ღირებულების ნაღდი ფულით გადახდას. ნაღდი ანგარიშსწორება განსაკუთრებით სასურველია საექსპორტო ოპერაციებში, ვინაიდან იგი იძლევა მიღებული სავალუტო სახსრების ბრუნვაში სწრაფი ჩართვის შესაძლებლობას. საიმპორტო ოპერაციებში კი მიზანშეწონილია კრედიტში ანგარიშსწორება ანუ კომერციული კრედიტის გამოყენება. კომერციული კრედიტი ითვალისწინებს გადასახდელის განვადებას. ამ შემთხვევაში ექსპორტიორი იმპორტიორს აძლევს კრედიტს ან იმპორტიორი ექსპორტიორს აძლევს ავანსს. საქონლის ფასის გადახდა საბანკო კრედიტით მიმწოდებელთა ნაღდი ანგარიშსწორების ფორმას მიეკუთვნება, მხოლოდ ამ შემთხვევაში საკუთარი სახსრების სანაცვლოდ გამოიყენება ბანკისაგან ან სხვა საკრედიტო დაწესებულებისაგან მიღებული კრედიტი. საბანკო კრედიტი ბანკის მიერ განხორციელებული ისეთი დაფინანსებაა, რომლის დროსაც ვალს ბანკს უხდიან.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ფართოდ გამოიყენება კომერციული კრედიტი. მისი პირობები ჩვეულებრივ კონტრაქტშია დათქმული. თვით

კონტრაქტის გაფორმებისას ითვალისწინებენ შიგასახელმწიფოებრივ სავალუტო კანონმდებლობას.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ანგარიშსწორების მეთოდების შერჩევა წარმოებს საექსპორტო ოპერაციებთან დაკავშირებული რისკების გათვალისწინებით. ამ რისკების გამომწვევი მიზეზებია: უცხოელი მყიდველის მიერ საქონლის შეკვეთასა და მის მიწოდებას შორის დროის მნიშვნელოვანი წყვეტილობა; შორ მანძილებზე საქონლის ტრანსპორტირების აუცილებლობა; ცალკეულ სახელმწიფოთა მიერ ექსპორტსა და იმპორტზე დაწესებული შეზღუდვები (სავაჭრო ემბარგო, საიმპორტო კვოტები, ლიცენზირება და ა.შ.); უცხო ქვეყანათა წეს-ჩვეულებებისა და კანონმდებლობათა ცოდნის არასაკმაო დონე; სავალუტო კურსების მერყეობა და ა.შ.

საერთაშორისო ვაჭრობაში შემუშავებულია ანაზღაურების ტიპური ფორმები, რომლებმაც მაქსიმალურად უნდა უზრუნველყონ კონტრაგენტთა ეკონომიკური ინტერესები. ჩვეულებრივ ექსპორტიორის მიზანია გაყიდულ საქონელზე გადასახდელი თანხის რაც შეიძლება სწრაფი მიღება, მაგრამ თუ სატრანსპორტო დოკუმენტები საქონელგანმკარგულებითი დოკუმენტებია, იგი ისწრაფვის მათ შენარჩუნებას გადასახდელის მიღებამდე, ან, ყოველ შემთხვევაში, მისი წინადადების მიღების მომენტამდე. თავის მხრივ, იმპორტიორის სურვილია რაც შეიძლება გვიან გადაიხადოს გადასახდელი. ყოველ შემთხვევაში არაუადრეს, სანამ დოკუმენტები (განსაკუთრებით კონოსამენტები) გამოდის გამყიდველის კონტროლიდან.

საერთაშორისო ვაჭრობაში განასხვავებენ ფულის გადახდისა და ანგარიშსწორების მეთოდებს. ფულის გადახდის მეთოდი ჩვეულებრივ შეთანხმებულია მყიდველსა და გამყიდველს შორის, ხოლო ანგარიშსწორების მეთოდი ფულის გადახდის განხორციელების ინსტრუმენტია. ფულის გადახდის მეთოდებს მიეკუთვნება (ჩამონათვალი გაკეთებულია ექსპორტიორისათვის მიზანშეწონილობის დონის შემცირების თანამიმდევრობით): საავანსო ფულის გადახდა, გამოუწვევი აკრედიტივი, ანაზღაურება ტვირთის გაგზავნის შემდეგ, დოკუმენტური ინკასო, ვაჭრობა ღია ანგარიშით. ფულის გადახდის გამოყენებული მეთოდის შერჩევა დამოკიდებულია მყიდველისა და გამყიდველის ურთიერთშეთანხმებასა და ქვეყანათა შორის არსებულ საბანკო შეთანხმებაზე. თავის მხრივ, ანგარიშსწორების მეთოდებად გამოიყენება ჩეკები, თამასუქები, საფოსტო გადასახდელის დავალებები, სატელეგრაფო/სატელექსო გადასახდელის

დავალებები, SWIFT სისტემის ინსტრუქციები (ისინი შეიძლება იყოს არასასწრაფო, სასწრაფო და პრიორიტეტული), საერთაშორისო ფულადი გზავნილებები.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ძირითადად გამოიყენება ინკასო და აკრედიტივები, ვინაიდან ეს მეთოდები ყველაზე მეტად იცავენ ექსპორტიორთა და იმპორტიორთა ინტერესებს. ზოგიერთ შემთხვევაში ანგარიშსწორება წარმოებს ბანკების შუამავლობის გარეშე. მყიდველს ნაყიდ საქონელზე ფულის გაგზავნა შეუძლია ღია ანგარიშით ან გამყიდველი მყიდველს უგზავნის დოკუმენტურ თამასუქს (ტრატას), რომელსაც თან ახლავს კონოსამენტი. აქვე უნდა აღინიშნოს, რომ თამასუქები ხშირად გამოიყენება ინკასოიანი და აკრედიტივებით ანგარიშსწორების დროსაც. ე.ი. ადგილი აქვს მათ ურთიერთშეხამებასა და სხვადასხვა სახით წარმოდგენას.

საექსპორტო და საიმპორტო ოპერაციებში გამოიყენება ფულის გადახდის საავანსო მეთოდი, მაგრამ 100 %-იანი ავანსები იშვიათი მოვლენაა. ეს მეთოდი ყველაზე ხელსაყრელია ექსპორტიორისათვის, ვინაიდან მას შეუძლია მიიღოს გაყიდული საქონლის ფასი მის გადატვირთვამდე და ამით იგი დაზღვეული იქნება კომერციული რისკისაგან. ამასთან, მას არ სჭირდება საექსპორტო ვაჭრობისათვის საბრუნავ კაპიტალში ფულადი სახსრების დაბანდება.

ღია ანგარიშით ანუ კრედიტში ვაჭრობა ითვალისწინებს ექსპორტიორსა და იმპორტიორს შორის შეთანხმებას, რომლის თანახმად ექსპორტიორი მყიდველს საქონელს უგზავნის გადატვირთვის დოკუმენტებთან ერთად (ე.ი. საქონელს კრედიტში აძლევს), ხოლო მყიდველმა დათქმულ ვადაში უნდა გადაიხადოს საქონლის ფასი. ღია ანგარიშით ვაჭრობა მიზანშეწონილია, როდესაც ექსპორტიორისათვის ცნობილია მყიდველის კრედიტუნარიანობა.

ღია ანგარიშით ვაჭრობის დროს, მყიდველი, როგორც წესი, ფულის გადაგზავნის ნაცვლად ექსპორტიორისაგან ითხოვს მის სახელზე თამასუქის გამოწერას. ასეთ სიტუაციაში გამყიდველი იღებს საბრუნავი დოკუმენტის სწრაფი განაღდების შესაძლებლობას, ხოლო მყიდველს ეძლევა გადასახდელის განვადების შესაძლებლობა (თუ თამასუქის ანაზღაურება წარდგენისთანავე არ ხდება).

თამასუქი ფასიანი ქაღალდია, რომლის ფორმა კანონითაა დადგენილი. საეროაშორისო ვაჭრობაში თამასუქი საკრედიტო-

საანგარიშსწორებო ოპერაციების გაფორმების საშუალებაა, რომელიც ასრულებს სხვადასხვა ხასიათის ფუნქციებს. მაგალითად, იგი შეიძლება იყოს ფულის გადასახდელი დოკუმენტი, რომელსაც დადგენილი წესით ერთი პირი გადასცემს მეორეს ფულის გადახდის სანაცვლოდ, კრედიტის საშუალების როლში, ინკასირებისათვის ვალის მისაღებად.

თამასუქის სამართლებრივი რეგულირებისათვის UNCITRAL-ის მიერ შემუშავებულია კონვენცია საერთაშორისო გადასაგზავნი და საერთაშორისო უბრალო თამასუქების შესახებ, რომელიც მოწონებულია გაეროს ანსამბლეის მიერ 1988 წლის 9 დეკემბერს.

თამასუქი ფაქტობრივად მისი ხელმომწერის მიერ მეორე პირისათვის მიცემული უცილობელი ბრძანებაა მოთხოვნის ან დანიშნულ ვადაში კონკრეტულ პირს ან მის წარმომდგენს გადაუხადოს გარკვეული თანხა. თამასუქში მონაწილეობს სამი მხარე: ტრასანტი, ტრასატი და რემიტენტი. ტრასანტი გამოდის კრედიტორის (მევალის) როლში, ტრასატი პირია, რომელმაც ტრასანტის ბრძანებით უნდა გადაიხადოს გარკვეული თანხა, ე.ი. მოვალეა, ხოლო რემიტენტი ეწოდება თამასუქით თანხის მიმღებ პირს. ტრასანტი და რემიტენტი ან ტრასატი და რემიტენტი შეიძლება იყოს ერთი და იგივე პირი, მაგრამ როდესაც ტრასანტი და ტრასატი ერთი და იგივე პირია, ასეთი თამასუქი, მისი მქონებლის სურვილით, შეიძლება იყოს უბრალო და გადასაგზავნი. თამასუქის კანონიერ მფლობელად ითვლება პირი, რომელსაც კეთილსინდისიერად აქვს მიღებული სრული საბით გაფორმებული თამასუქი რაიმე საკუთრების სანაცვლოდ.

გადასაგზავნი თამასუქი (ტრატა) არაა ინდივიდუალური ვალდებულება, ვინაიდან იგი შეიცავს ნაწილობრივ დამოუკიდებელ და ნაწილობრივ ურთიერთდაკავშირებულ ვალდებულებებს. სამივე საწყისი მხარე ვალდებულია მოახდინოს მისი აქცეპტაცია (აქცეპტირება). აქცეპტი ეწოდება გადამხდელის (ტრასატის) მიერ თამასუქზე გაკეთებულ წარწერას, რომლითაც იგი კისრულობს ამ თამასუქის დათქმულ ვადაში განაღდებას. პირს, რომელმაც აიღო თამასუქის განაღდების ვალდებულება, ეწოდება აქცეპტანტი. ტრასანტი აქცეპტაციას ახორციელებს თამასუქის გამოლებით, ტრასატი - თამასუქზე აქცეპტის შესახებ წარწერის გაკეთებით (იგი ჩვეულებრივ კეთდება დოკუმენტის გარდი-გარდმო), რის შედეგად იგი ხდება აქცეპტანტი, ხოლო რემიტენტი - თამასუქის დათმობის გზით. ეს უკანასკნელი აკეთებს შესაბამის გადასაცემ

ხელმოწერას, რის შედეგად იგი ხდება ინდოსანტი ანუ პირი, რომელიც ფასიან ქაღალდს ადებს (უკეთებს) ინდოსამენტს. ე.ი. ინდოსამენტი ფასიანი ქაღალდის მეორე გვერდზე სხვა პირისათვის გადაცემის დამადასტურებელი წარწერაა. პირს, რომელთანაც გადადის ინდოსამენტიანი ფასიანი ქაღალდი ეწოდება ინდოსატი. ინდოსამენტის მეშვეობით თამასუქი ბრუნავს სხვადასხვა პირთა ხელში და ვალის ვალდებულებათა დაფარვის საშუალებაა.

ყველაზე ლიკვიდურად ითვლება თამასუქები, რომლებიც უზრუნველყოფილია უმსხვილესი ბანკების გარანტიებით. ეს გარანტიები თამასუქზე ფორმდება სპეციალური წარწერის, ე.წ. ავალის სახით. ავალი ნიშნავს თამასუქზე თავდებობას ანუ გარანტიის მიცემას. ავალი ფორმდება ან თამასუქის წინა პირზე, ან დამატებით ფურცელზე, ან ცალკე დოკუმენტის სახით. ავალის შემსრულებელი პირი მევალესთან ერთად პასუხისმგებელია თამასუქის განაღდებაზე.

ტრასანტის მიერ რემიტენტ ბანკში ფულის მისაღებად აქცეპტირებული თამასუქის წარდგენის პროცედურას თამასუქის განაღდება ეწოდება.

თამასუქში ჩვეულებრივ უთითებენ მისი განაღდების ვადას. ვადის მიხედვით თამასუქი ორი სახისაა: წარდგენით და ვადიანი. პირველი ითვალისწინებს მის განაღდებას წარდგენისთანავე, მეორე კი ტრასატს აძლევს განაღდებამდე გარკვეულ პერიოდს. თამასუქის განაღდების ვადის დადგომამდე პერიოდს ეწოდება ამ თამასუქის ტენორი.

დანიშნულებით თამასუქები შეიძლება იყოს: სავაჭრო, საბანკო და მეგობრული. სავაჭრო კომერციული ფირმის მიერ გამოწერილი და აქცეპტირებული თამასუქი. საბანკო – ბანკის მიერ გამოწერილი და აქცეპტირებული თამასუქები. მეგობრული თამასუქები ჩვეულებრივ, გამოიყენება ბანკების მიერ ზოგიერთი კომპანიის "მეგობრული" დაფინანსებისათვის.

ხშირ შემთხვევაში გამყიდველი მყიდველზე გამოწერილ გადასაგზავნ თამასუქს თან აყოლებს კონოსამენტს გაყიდულ საქონელზე. ასეთ თამასუქს ეწოდება დოკუმენტური თამასუქი. მისი გაცემის მიზანია მყიდველისათვის კონოსამენტისა და საქონლის განკარგვის უფლების გადაცემა თამასუქის აქცეპტის ან მისი განაღდების შემდეგ. თუ მყიდველი თამასუქს ვერ ანაღდებს, იგი ვალდებულია უკან დააბრუნოს კონოსამენტი.

ნებისმიერი კომერსანტისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს თავისი

კაპიტალის ბრუნვის სიჩქარეს, ამიტომ ექსპორტიორი ხშირად ბანკისაგან ითხოვს ან ავანსის გაცემას ინკასოსათვის გადაცემულ დოკუმენტურ თამასუქზე, ან იმ თამასუქების დისკონტირებას, რომელთა გამოწერის უფლება აქვს მას გამომღებ ან ავიზოს მიმცემ ბანკზე მყიდველის მიერ გახსნილი აქცეპტირებული აკრედიტივის საფუძველზე. საბანკო აქცეპტიანი თამასუქი ცნობილია "პირველი კლასის თამასუქის" სახელწოდებით.

ერთი ქვეყნის ექსპორტიორს მეორე ქვეყანაში მყოფი დებიტორისაგან გადასახდელი თანხის მიღება შეუძლია ინკასირებით. განასხვავებენ საგარეო და შიგა ინკასირებას (ინკასოს). საგარეო ინკასოს დროს ბანკი ექსპორტიორის დავალებით კისრულობს უცხოეთში მყოფი პირისაგან (მაგალითად, უცხოელი მყიდველისაგან) ფულის გადახდის ოპერაციის განხორციელებას ჩეკის, გადასაგზავნი თამასუქის (ტრატის) ან უბრალო თამასუქის მეშვეობით. შიგა ინკასოს დროს კი ბანკი მოქმედებს უცხოელი მიმწოდებლის დავალებით და ფულის გადასახდელს ანდევინებს ქვეყნის შიგნით მყოფ პირს.

ინკასო ეწოდება მრწმუნებლის დავალებითა და დოკუმენტების (თამასუქის, ჩეკის და ა.შ.) წარდგენით ფულის მიღებას. იგი ორი სახისაა: წმინდა ინკასო და დოკუმენტური ინკასო. წმინდა ინკასო ითვალისწინებს მხოლოდ ფინანსური დოკუმენტების (ე.ი. ამ შემთხვევაში კომერციული დოკუმენტები არაა გათვალისწინებული) ინკასაციას. დოკუმენტური ინკასო შეიძლება შეიცავდეს ფინანსურ და კომერციულ დოკუმენტებს ან მხოლოდ კომერციულ დოკუმენტებს. ინკასოთი ანგარიშსწორება ხორციელდება საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ 1978 წელს მიღებული "ინკასაციის უნიფიცირებული წესებით".

ინკასოთი ანგარიშსწორების მექანიზმის წარმოდგენა შეიძლება შემდეგი სახით: ექსპორტიორი საქონლის გაგზავნის შემდეგ აფორმებს დოკუმენტებს და აბარებს თავის ბანკს. ეს უკანასკნელი ამ დოკუმენტებს აგზავნის იმპორტიორის ბანკში. თავის მხრივ, იმპორტიორის ბანკი იმპორტიორს გადასცემს დოკუმენტებს საინკასო დავალებაში მითითებული ვალუტის თანხის სანაცვლოდ, ხოლო თუ ანგარიშსწორება ხორციელდება კრედიტის პირობებით ვადიანი ტრატის სანაცვლოდ. ამის შემდეგ იმპორტიორის ბანკი ექსპორტიორის ბანკს აცნობებს მის საკორესპონდენტო ანგარიშზე გადახდილი თანხის ჩარიცხვის შესახებ და ექსპორტიორის ბანკი ანგარიშს ასწორებს ექსპორტიორთან. შესაბამისად, ინკასაციის მონაწილენი არიან: მრწმუნებელი ანუ კლიენტი (ექსპორტიორი ან

იმპორტიორი), რომელიც თავის ბანკს ანდობს ინკასაციის ოპერაციის ჩატარებას; ბანკი რემიტენტი, რომელსაც მრწმუნებელი ავალებს ინკასაციის ოპერაციის ჩატარებას; ინკასაციის განმხორციელებელი (ინკასირების) ბანკი, რომელიც მონაწილეობს ინკასირების დავალების დამუშავების პროცესში. საერთაშორისო ვაჭრობაში ეს ჩვეულებრივ უცხო ქვეყნის ბანკია; წარმომდგენი ბანკი, რომელიც ახორციელებს ინკასაციას და ასრულებს ტრასატისათვის წარდგენის ფუნქციას. ზოგიერთ შემთხვევაში ინკასირებისა და წარმომდგენი ბანკები შეიძლება ერთი და იგივე იყოს.

წმინდა ინკასოს დროს თვითონ ექსპორტიორი უგზავნის უცხოელ მყიდველს კომერციულ დოკუმენტებს. ამ შემთხვევაში რემიტენტი-ბანკი (იგი სარგებლობს ინკასირების/წარმომდგენი ბანკის მომსახურებით) მიიღებს მოთხოვნას ან თამასუქის, ან ჩეკის განაღდების, ან ვადიანი გადასაგზავნი თამასუქის აქცეპტის შესახებ.

ინკასოთი ანგარიშსწორება მარტივია, ამასთან, გამყიდველისათვის ხელსაყრელია, ვინაიდან ამ შემთხვევაში საქონლის გადაცემა მყიდველზე ხდება მხოლოდ მისი ღირებულების გადახდის შემდეგ. მიუხედავად ამისა, მისთვის დამახასიათებელია გარკვეული ნაკლოვანებები, რომელთაგან უმთავრესია საქონლის გაგზავნას, ბანკისათვის დოკუმენტების გადაცემასა და ფულის გადახდას შორის არსებული დროის წყვეტილობა. აღნიშნული გარემოების გამო, ექსპორტიორი ექვემდებარება სხვადასხვა რისკს. დროში წყვეტილობის შესამცირებლად გამოიყენება სატელეგრაფო ინკასო. ამ შემთხვევაში ექსპორტიორის ანგარიშზე გადახდილი თანხის ჩარიცხვა წარმოებს დაუყოვნებლივ, ინკასოზე სასაქონლო დოკუმენტების მიღების შესახებ იმპორტიორის ბანკის სატელეგრაფო შეტყობინების საფუძველზე.

საიმპორტო ოპერაციებში უპირატესობას ანიჭებენ და იყენებენ დოკუმენტურ ინკასოს.

ექსპორტიორისათვის ანგარიშსწორების ყველაზე მოხერხებული ფორმაა აკრედიტივი (დოკუმენტური აკრედიტივი), ვინაიდან იგი უზრუნველყოფს ფულის გადახდის საიმედოობასა და მის სწრაფ მიღებას. ამასთან, იგი ექსპორტიორს იცავს სავალუტო და პოლიტიკური რისკისაგან. იმპორტიორისათვის, პირიქით, აკრედიტივებით ანგარიშსწორება არაა ხელსაყრელი, ვინაიდან ამ შემთხვევაში აკრედიტივზე მყოფი თანხები ფულადი სახსრების ბრუნვას ხელს უშლიან. აკრედიტივის გახსნის ხარჯებს ჩვეულებრივ იმპორტიორი კისრულობს. სააკრედიტივო ანგარიშსწორება წარმოებს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ

დადგენილი "უნიფიცირებული წესები და წეს-ჩვეულებანი დოკუმენტური აკრედიტივებისათვის" საფუძველზე, რომლებიც მოქმედებაშია 1984 წლიდან.

აკრედიტივი წარმოადგენს ბანკის ვალდებულებას მყიდველის თხოვნითა და მითითებით ექსპორტიორის მიერ გაგზავნილ საქონელზე ფულის გადახდის შესახებ, რომელიც ხორციელდება კონტრაქტით გათვალისწინებული დოკუმენტების სანაცვლოდ.

დოკუმენტური აკრედიტივით ექსპორტიორი დაცულია იმპორტიორის გადაუხდელობისაგან, სასაქონლო დოკუმენტების გამოუსყიდველობის ან დაგვიანებული გამოსყიდვისაგან. ამასთან, დოკუმენტური აკრედიტივი ასრულებს ორმაგ ფუნქციას: იგი წარმოადგენს ფულის გადახდის მეთოდსა და კაპიტალის მოკლევადიანი დაფინანსების მეთოდს. ეს უკანასკნელი გამოიხატება ბანკის მიერ გადასაგზავნი თამასუქის განაღდებაში ან მის გაყიდვაში.

დოკუმენტური აკრედიტივით ანგარიშსწორება ხორციელდება შემდეგი თანამიმდევრობით: 1. ექსპორტიორსა და იმპორტიორს შორის იდება ხელშეკრულება ყიდვა-გაყიდვის შესახებ, რომელიც ითვალისწინებს აკრედიტივებით ანგარიშსწორებას; 2. მყიდველი თავის ქვეყნის ბანკისაგან მოითხოვს ექსპორტიორისათვის აკრედიტივის წარდგენას. აკრედიტივის გამცემ (გამომშვებ) ბანკს ეწოდება ემიტენტი ბანკი. მყიდველი გამოდის ბრძანების გამცემის როლში, ექსპორტიორი კი ბენეფიციარია, ვინაიდან ეს ოპერაცია მისთვისაა სასარგებლო. 3. ბანკი იძლევა თანხმობას აკრედიტივის წარდგენაზე თავისი კლიენტის (მყიდველის) სასარგებლოდ. ემიტენტი ბანკი აკრედიტივის გაფორმებით ბენეფიციარს აძლევს ფულის გადახდის გარანტიას, მხოლოდ ამ უკანასკნელმა უნდა დაიცვას გარკვეული ვადები და პირობები; 4. ემიტენტი ბანკი გამყიდველის ბანკს (მას ავიზოს მიმცემ ბანკს უწოდებენ) თხოვს ექსპორტიორს აცნობოს (ავიზო მისცეს) აკრედიტივის შესახებ, ხოლო ავიზო-ბანკი თანხმდება აკრედიტივის დამუშავებაზე, მაგრამ არ კისრულობს ექსპორტიორისათვის ფულის გადახდის გარანტიას. ავიზო-ბანკისაგან მიღებული აკრედიტივი ითვლება პირობით გარანტიად. ზოგიერთ შემთხვევაში ემიტენტ ბანკს შეუძლია ავიზო-ბანკს მოსთხოვოს მიცემული კრედიტის დადასტურება. ე.ი. ავიზო-ბანკი შეიძლება გამოვიდეს გარანტის როლში. თუ ავიზო-ბანკი ასეთ დასტურს იძლევა, მაშინ იგი გამოდის "დამადასტურებელი" ბანკის ან ავიზოს მიმცემი / დამადასტურებელი ბანკის როლში, ხოლო აკრედიტივი

გარანტირებულია ორი ბანკის (ჩვეულებრივ, ერთი ექსპორტიორი ქვეყნისაა, მეორე - იმპორტიორის) მიერ. 5. საქონლის გაგზავნის შემდეგ ექსპორტიორი ბანკში წარადგენს აკრედიტივში მითითებულ დოკუმენტებს განცხადებასთან ერთად, რომელშიც მითითებულია ამ დოკუმენტების ჩამონათვალი. ეს დოკუმენტები საბანკო გარანტიის პირობაა, სწორედ ამიტომ მათი აღნიშვნისათვის გამოიყენება ტერმინი "დოკუმენტური აკრედიტივი". 6. შემმოწმებელი ბანკი (ეს შეიძლება იყოს ავიზო-ბანკი) ამოწმებს დოკუმენტების სისწორეს და თუ ისინი წესრიგშია, ექსპორტიორს შეუძლია გასცეს განკარგულება მისთვის ფულის დაუყოვნებელი გაცემის შესახებ. აკრედიტივის შინაარსის შესაბამისად, ფულის გადახდა შეიძლება შემდეგი ხერხებით: თამასუქის დაუყოვნებელი ანაზღაურება (თუ თამასუქი წარმომდგენზეა) თამასუქზე ფულის გადახდა განვადებით, თამასუქის აქცეპტი, თამასუქის განაღდება.

დოკუმენტური აკრედიტივი შეიძლება იყოს გამოსაწვევი და გამოუწვევი. პირველის გამოყენებისას იმპორტიორს შეუძლია მისი ანულირება ან მასში შესწორებების შეტანა ექსპორტიორთან წინასწარი შეთანხმების გარეშე, ამასთან, საქონლის გაგზავნის შემდეგაც. ამიტომ იგი ექსპორტიორისათვის ნაკლებად სასურველი და არაგარანტირებულია. ამის გამო იგი იშვიათად გამოიყენება. მიუხედავად აღნიშნულისა, გამოსაწვევი აკრედიტივის გამოყენება მიზანშეწონილია, როდესაც ექსპორტიორი საქონელს აგზავნის რამდენიმე პარტიად, მასზე ანგარიშსწორება ხდება ყოველი პარტიის მიხედვით და აკრედიტივი ფარავს კონტრაქტით გათვალისწინებული საქონლის მთლიან მოცულობას. ასეთ სიტუაციაში, თუ მყიდველს არ მოეწონება საქონელი რომელიმე პარტიის მიღებისას, მას შეუძლია აკრედიტივის ანულირება შემდეგი პარტიისათვის.

გამოუწვევი აკრედიტივის ვადაზე ადრე ანულირება ექსპორტიორთან შეთანხმების გარეშე დაუშვებელია. ამიტომ იგი ექსპორტიორს აძლევს მეტ გარანტიებს და, შესაბამისად, ფართო გამოყენებას პოულობს.

აკრედიტივი შეიძლება იყოს დადასტურებული და დაუდასტურებელი. პირველი, მეორისაგან განსხვავებით, მოითხოვს ორი ბანკის გარანტიას. ზოგიერთ შემთხვევაში აკრედიტივი გამოიყენება მხოლოდ გარკვეული საჭიროებისათვის. ასეთ აკრედიტივს სარეზერვო ეწოდება. სარეზერვო აკრედიტივს ბანკი წარადგენს იმპორტიორის სახელით. სარეზერვო აკრედიტივი ექსპორტიორს არ აძლევს გადახდის, აქცეპტის

ან ტრატის განაღდების გარანტიას. მისი გამოყენება შეიძლება მაშინ, როდესაც სახელმწიფო კანონები ბანკს უკრძალავენ კლიენტის სახელით ჩვეულებრივი გარანტიების მიცემას.

ბანკს შეუძლია გახსნას დაუფარავი და დაფარული აკრედიტივები. დაუფარავია ისეთი აკრედიტივი, როდესაც მისი გამხსნელი ბანკი ექსპორტიორს ვალუტას არ გადაუგზავნის. დაფარული აკრედიტივები ძირითადად გამოიყენება იმ ქვეყნებთან ვაჭრობისას, რომლებთან ექსპორტიორ ქვეყნებს საკორესპონდენტო ურთიერთობები არ გააჩნიათ.

აკრედიტივები შეიძლება იყოს ტრანსფერაბელური ანუ გადასაგზავნი და რევოლვერული ანუ განახლებადი. ტრანსფერაბელურია ისეთი აკრედიტივი, რომლითაც ბენეფიციარს უფლება აქვს სთხოვოს გადახდის ან აქცეპტის განმახორციელებელ ბანკს, ან მის ნეგოციაციაზე (ბრუნვაზე) უფლებამოსილ ნებისმიერ ბანკს ერთ ან რამდენიმე პირს (მეორე ბენიფიციარს) მისცეს ამ აკრედიტივით მთლიანი ან ნაწილობრივი სარგებლობის უფლება. ტრანსფერაბელური აკრედიტივის გადაგზავნა შეიძლება მხოლოდ ერთხელ, ისიც იმ შემთხვევაში, როდესაც იგი ასეთად პირდაპირ არის აღნიშნული ემიტენტი ბანკის მიერ. რევოლვერული აკრედიტივები განახლებადი აკრედიტივებია, რომლებშიც აკრედიტივის თანხა ფულადი სახსრების გადახდის შემდეგ ავტომატურად აღდგება დადგენილი ლიმიტის ზღვრებსა და აკრედიტივის მოქმედების ვადაში.

აკრედიტივის გახსნისა და მოქმედების ვადები დამოკიდებულია საქონლის სახეზე, მისი შენახვისა და გადაზიდვის პირობებზე. აკრედიტივის გახსნის ვადას ხშირად საქონლის ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში უთითებენ. აკრედიტივის მოქმედების ვადის გასვლის შემდეგ ავიზო-ბანკი გამყიდველის მიერ წარდგენილ აკრედიტივს არ იღებს. აკრედიტივის გახსნის თანხა უნდა შეესაბამებოდეს საქონლის ღირებულებას ფაქტურის მიხედვით პლუს კრედიტის პროცენტები, ბონიფიკაცია საქონლის ხარისხის ამაღლებაზე და ა.შ. გასატანი საქონლის ანგარიშებში აღნიშნული ღირებულება უნდა შეესაბამებოდეს აკრედიტივის თანხას. პირველის მეორეზე მეტობის შემთხვევაში სხვაობა ანაზღაურებას არ ექვემდებარება.

საქონლის გაგზავნის შემდგომი გადახდის მეთოდი გამოიყენება კონტრაგენტთა შეთანხმებით. ეს მეთოდი გულისხმობს მყიდველის მიერ საქონელზე ფულის გადახდას მაშინვე, როგორც კი იგი გაიგზავნება. ამასთან, ექსპორტიორმა მყიდველს დეპეშით ან ტელექსით უნდა აცნობოს საქონლის გაგზავნის შესახებ და მიუთითოს მის გაგზავნასთან

დაკავშირებული ყველა საჭირო დეტალი. მყიდველმა, თავის მხრივ, დაუყოვნებლივ უნდა გადაიხადოს საქონლის ღირებულება. ამ მეთოდის თანახმად, გადასახდელი თანხა უნდა მიიღონ საქონლის დანიშნულების ადგილზე ჩასვლამდე.

საერთაშორისო ვაჭრობაში კრედიტების დასაფარავად, ავანსების გასაცემად, რეკლამაციების დასარეგულირებლად და სხვა საჭიროებებისათვის გამოიყენება ჩეკები და საფოსტო გზავნილებები.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩეკები აუცილებლად იგზავნება ინკასირებისათვის. ჩეკებით ანგარიშსწორება დიდ დროს მოითხოვს, ვინაიდან გადასახდელის მიმღები ელოდება ტრასანტის ბანკში მოცემული ჩეკის დაბრუნებას მანამდე, სანამ დაკრედიტებული იქნება მისი ანგარიში. წესით ექსპორტიორი თავის ბანკს აძლევს განკარგულებას ამ გადასახდელის ინკასირების შესახებ.

უცხოური გადასახდელების დამუშავებისას ბანკები, საბოლოოდ, იღებენ შიგა თამასუქს და ფულადი სახსრები უნდა გადაიგზავნოს საფოსტო ან სატელეგრაფო გზავნილების, ან SWIFT სისტემის მეშვეობით. ჩეკის გამოწერა შეიძლება ნებისმიერ ვალუტაში.

ბანკის მიერ თავის ერთ-ერთ საბანკო ანგარიშზე გამოწერილ ჩეკს საბანკო ტრატა ეწოდება. იგი ფართოდ გამოიყენება საერთაშორისო ვაჭრობაში, მაგრამ მისი გამოყენება მიზანშეუწონელია, როდესაც საჭიროა სწრაფი ანგარიშსწორება.

ერთი ქვეყნის ბანკიდან მეორე ქვეყნის ბანკში ფულის გაგზავნა შეიძლება საფოსტო ან სატელეგრაფო გზავნილებათა სახით. ფულის ფოსტით გაგზავნისას გამოიყენება ავიაფოსტა, ხოლო სატელეგრაფო გზავნილება ანუ სატელეგრაფო საგადასახდელო დავალებების დროს ინსტრუქციები იგზავნება ტელეგრაფით ან ტელექსით.

ფულის დიდი თანხების გაგზავნისას საჭიროა სატელეგრაფო გზავნილების ან SWIFT სისტემის გამოყენება. ეს უკანასკნელი წარმოადგენს ტელექსის მეშვეობით ფინანსური ანგარიშსწორების საერთაშორისო ბანკთაშორის ორგანიზაციას.

SWIFT სისტემა რეგისტრირებულია ბრიუსელში მასში მონაწილე ბანკების კოოპერაციული საზოგადოების მიერ კავშირგაბმულობის საერთაშორისო ქსელის კომპიუტერიზაციის საფუძველზე. მისი მიზანია ბანკების მართვის ეფექტიანობის ამაღლება და მათ შორის საერთაშორისო ანგარიშსწორების პროცესის დაჩქარება.

SWIFT სისტემის მეშვეობით ხორციელდება შემდეგი სახის საბანკო ოპერაციები: გარიგებათა ფულადი სახსრების გადაგზავნა, ანგარიშსწორება ინკასოთი, აკრედიტივებით, ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობისას, სადავო ფინანსური საკითხების შეთანხმება.

ერთი ქვეყნიდან მეორეში საფოსტო სააგენტოს ან საერთაშორისო ბანკის მეშვეობით შედარებით მცირე თანხების გადაგზავნისას გამოიყენება საერთაშორისო ფულადი დავალებები. მათი გამოყენება მიზანშეწონილია საავანსო გადასახდელებისათვის, რომლებიც ხორციელდება ექსპორტიორის თხოვნით.

რეზიუმე

1. საერთაშორისო ვაჭრობა დაკავშირებულია ანგარიშსწორების ოპერაციებთან, რომელიც ითვალისწინებს ფულის გამოყენებასა და ეროვნული ვალუტის უცხოურ ვალუტაზე გაცვლას. ანგარიშსწორების ორგანიზაციის საფუძველია საერთაშორისო სავალუტო სისტემა, რომელიც ფუნქციონირებს ეროვნული ვალუტების ბაზაზე და სახელმწიფოთაშორისი შეთანხმებებითაა განმტკიცებული.
2. ვალუტა წარმოადგენს ქვეყნის ფულად ერთეულს. უფრო ვიწრო გაგებით მასში იგულისხმება უცხო სახელმწიფოთა ფულის ნიშნები, ხოლო საერთაშორისო სავაჭრო ეკონომიკურ ურთიერთობებში ვალუტა ანგარიშებზე არსებული ფულია.
3. საერთაშორისო სავალუტო სისტემისათვის დამახასიათებელია განვითარების სამი ეტაპი. პირველ ეტაპზე ფუნქციონირებდა ოქროს სტანდარტის სისტემა, რომელიც დამკვიდრდა 1821 წლიდან და მოქმედებდა I მსოფლიო ომამდე. მეორე ეტაპი დაიწყო 1944 წელს რეგულირებადი შებოჭილი სავალუტო კურსების სისტემის შექმნით, ე.წ. ბრეტონ-ვუდსის სისტემა, რომელიც ითვალისწინებს ქაღალდის ფულის ორმაგ (ოქროთი და ფულით) უზრუნველყოფას. ამ ეტაპზე აშშ-ის დოლარი აღიარეს "სარეზერვო" და "საანგარიშსწორებო" სავალუტო ერთეულად და მან მონოპოლიური პოზიცია დაიკავა. 1971 წელს დოლარის ოქროდ კონვერტირების შეჩერებით დაიწყო ვალუტის "ცურვა" ანუ ე.წ. იამაიკის სავალუტო სისტემის მოქმედება, რომელიც იურიდიულად გაფორმდა 1976 წელს.

4. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის კლასიფიკაციით სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტები იყოფა სამ კატეგორიად. პირველ კატეგორიაში შედის იმ ქვეყანათა ვალუტები, რომლებიც მიბმულია ერთ ან რამდენიმე ვალუტასთან, მეორეში - ვალუტები, რომელთა კურსი ერთ ან რამდენიმე ვალუტასთან შედარებით გარკვეული (შეზღუდული) მოქნილობით ხასიათდება, მესამეში - ყველაზე მოქნილი გაცვლის კურსის მქონე ვალუტები. მაღალი მოქნილობის თავისუფლად მცურავი ვალუტები მსოფლიო ეკონომიკისათვის უპირველესი მნიშვნელობისაა.
5. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ შექმნილია "ნასესხობის სპეციალური უფლებები" (SDR), ხოლო ევროკავშირის ქვეყანათა მიერ - ეკიუ (ECU), რომლებიც ფიზიკურად არარსებული და პირობითი ერთეულებია. SDR გაიანგარიშება 5 ვალუტისაგან შემდგარი კალათით: აშშ დოლარი (42%), გერმანული მარკა (19%), იაპონური იენი (15%), ფრანგული ფრანკი და ბრიტანეთის ფუნტი სტერლინგი (12-12%), ხოლო ეკიუ - ევროკავშირის 12 ქვეყნის კალათით, რომელშიც ყველაზე წონადია გერმანული მარკა (30%) და ფრანგული ფრანკი (19%).
6. ეროვნული ვალუტის ფულადი ერთეულის განსაზღვრულ რაოდენობაში გამოხატულ უცხოური ვალუტის ფულადი ერთეულის ფასს ვალუტის ანუ გასაცვლელი კურსი ეწოდება. მსოფლიო პრაქტიკაში ვალუტის კურსი განისაზღვრება "სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტის" საფუძველზე, რომელიც შესადარი ვალუტების ეროვნულ ბაზრებზე შესაძენი სამომხმარებლო კალათების შედარების შედეგია.
7. უცხოური ვალუტის საბირჟო ფასის დადგენას ეწოდება კოტირება. საერთაშორისო საბანკო პრაქტიკაში გამოიყენება პირდაპირი და შებრუნებული კოტირება. პირდაპირი კოტირება უცხოური ვალუტის ერთი ერთეულის შესასყიდად საჭირო შიგა ვალუტის ერთეულთა რაოდენობაა, ხოლო შებრუნებული კოტირება – შიგა ვალუტის ერთი ერთეულის შესასყიდად საჭირო უცხოური ვალუტის ერთეულთა რაოდენობა. კოტირებულად ითვლება კურსები, რომლებიც წინა დღის გაყიდვის მინიმალურ ფასსა და ყიდვის მაქსიმალურ ფასს შორის სპრედს წარმოადგენს, აგრეთვე წინა დღის უკანასკნელ ოპერაციაში (დღის ბოლოს) ვალუტის ყიდვისა და გაყიდვის დაფიქსირებული კურსები.
8. ვალუტით ვაჭრობაში განასხვავებენ მყიდველისა (ვალუტის გასაყიდ) და გამყიდველის (ვალუტის შესასყიდ) კურსებს. გამყიდველის და

მყიდველის კურსებს შორის სპრედი წარმოადგენს მოგებას და მას მარჟა ეწოდება. ამ კურსების საშუალო არითმეტიკული საშუალო კურსია. რაიმე წინასწარი შეთანხმების გარეშე განხორციელებული ოპერაციებისათვის გამოიყენება სპოტი ანუ ვალუტის გასაცვლელი კურსი, რომლის მეშვეობით წარმოებს ვალუტის ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული ოპერაციების ფორმირება. ეროვნული ვალუტის მონაწილეობის გარეშე განხორციელებულ გარიგებებში გამოიყენება კროს-კურსი, რომელიც გულისხმობს A ქვეყნის ვალუტის შეფასებას B ქვეყნის ბაზარზე C ქვეყნის ვალუტით.

9. სავალუტო ურთიერთობანი სახელმწიფო რეგულირების ობიექტია. რეგულირება ხორციელდება პირდაპირი და ირიბი ზემოქმედებით. პირდაპირი ზემოქმედების ღონისძიებებიდან ყველაზე მნიშვნელოვანია სარგებლის განაკვეთი და სავალუტო ინტერვენციები, აგრეთვე ვალუტის დევალვაცია და რევალვაცია, ირიბიდან - ფულად-საკრედიტო და საფინანსო პოლიტიკის ინსტრუმენტები, ექსპორტის სტიმულირებისა და იმპორტის რეგულირების ღონისძიებები.

10. სავალუტო შეზღუდვები განსაზღვრავენ ვალუტების კონვერტირების დონეს. ეროვნული ვალუტის კონვერტირება გულისხმობს ყველა სახის ოპერაციაში უცხოურ ვალუტაზე მისი თავისუფალი გაცვლის უნარს საგალუტო ბაზრებზე ჩამოყალიბებული საგალუტო კურსების შესაბამისად. თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტას ახასიათებს შიგა და საგარეო შექცევადობა, არაკონვერტირებადისათვის ყოველივე ეს გამორიცხულია.

11. ადგილობრივ და უცხოურ რეზიდენტებს შორის საერთაშორისო ოპერაციების შეჯერება წარმოებს საგადასახდელო ბალანსით ანუ დოკუმენტით, რომელშიც მოყვანილია გარკვეული პერიოდის (ჩვეულებრივ 1 წლის) განმავლობაში განხორციელებული ოპერაციების სტატისტიკური მონაცემები. ქვეყნის შემოსავლებსა და გასავლებს შორის სხვაობას ეწოდება საგადასახდელო ბალანსის სალდო. იგი შეიძლება იყოს დადებითი და უარყოფითი. უარყოფითი საგადასახდელო ბალანსი უარყოფითად მოქმედებს ქვეყნის ეკონომიკასა და ეროვნული კურსის სტაბილურობაზე.

12. საგადასახდელო ბალანსის იმ ნაწილს, რომელშიც ასახულია საქონლისა და მომსახურების ექსპორტი და იმპორტი, სავაჭრო ბალანსი ეწოდება. ექსპორტის იმპორტზე მეტობა აქტიური სავაჭრო ბალანსია, ხოლო

იმპორტის ექსპორტზე მეტობა ანუ უარყოფითი წმინდა ექსპორტი პასიური სავაჭრო ბალანსი. სავაჭრო ბალანსზე ვალუტის დევალვაციის შეჯამებული ზემოქმედება განისაზღვრება მარშალი-ლერნერის პირობით.

13. საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტები შეიცავენ სხვადასხვა სავალუტო-საფინანსო პირობებს, რომლებიც გამოიხატება შემდეგი ცნებებით: ფასის ვალუტა და მისი განსაზღვრის ხერხი, გადახდის ვალუტა, ფასის ვალუტის გადახდის ვალუტაზე გადაანგარიშების წესი, სავალუტო რისკების დაზღვევის სავალუტო შესწორებები, ანგარიშსწორების პირობები, ფორმები და საშუალებები.

14. ფასის ვალუტა კონტრაქტში აღნიშნული საქონლის ფასის გამომხატველი ვალუტაა, გადახდის ვალუტა საქონლის ფასის გადახდის ან კრედიტის ჩაქრობის ვალუტა. ფასის ვალუტის გადახდის ვალუტაში გადაანგარიშების კურსი განისაზღვრება ანგარიშსწორების დღის ან წინა დღის მიმდინარე საბაზრო კურსით.

15. სავალუტო რისკების დასაზღვევად საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოიყენება კონტრაქტის პირობებში გათვალისწინებული დამცავი შესწორებები და ბანკების ან სხვა საკრედიტო-საფინანსო ინსტიტუტების ოპერაციები. დამცავი შესწორებები შეიძლება იყოს ცალმხრივი (ერთი მხარის ინტერესების გამომხატველი) და ორმხრივი (ორივე მხარის ინტერესების დამცავი).

16. სავალუტო რისკების თავიდან ასაცილებლად ფართოდ გამოიყენება ვალუტების ჰეჯირება, რომელიც ითვალისწინებს უცხოურ ვალუტაში წმინდა აქტივების ან წმინდა პასივების დაუშვებლობის მიზნით განხორციელებულ შემხვედრ მოთხოვნებსა და ვალდებულებებს. ჰეჯირების მეთოდებთან ყველაზე გავრცელებულია ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტები, რომლებიც იდება ბანკსა და მის კლიენტს შორის კონტრაქტის დადებისას დაფიქსირებული კურსით უცხოური ვალუტის გარკვეული რაოდენობის ყიდვაზე ან გაყიდვაზე. ფორვარდული კონტრაქტებით განსაზღვრული პირობები ურღვევი და სავალდებულოა, ამიტომ ბანკი მოვალეა კლიენტს ისინი იძულების წესით შეასრულებინოს.

17. ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტებით უცხოური ვალუტის გაცემა ან მიღება წარმოებს მომავალში, ამიტომ ამ შემთხვევაში განსაზღვრული ვალუტის გასაცვლელი ფორვარდი კურსი ვადიანია. ფორვარდი კურსი შეიძლება იყოს სპოტ კურსზე მეტი ან ნაკლები წანამატის (რეპორტის ანუ აჟიოს) ან დათმობის (დეპორტის ანუ დიზაჟიოს) ოდენობით.

სპოტი და ფორვარდი კურსების სხვაობას (სპრედს) ეწოდება პრემია, ხოლო ფორვარდი და სპოტი კურსების სხვაობას - დისკონტი. ფორვარდი კურსის მთავარი განმსაზღვრელია შესაბამისი ვალუტების საპროცენტო განაკვეთებში არსებული სხვაობა.

18. 80-იანი წლების დასაწყისიდან საფინანსო რისკის დაზღვევაში მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ სავალუტო ოპციონები, რომლებიც იყიდება სავალუტო ოპციონების ბაზრებზე. სავალუტო ოპციონი შეთანხმებაა, რომლის ყიდვის შემთხვევაში ერთი მხარე პრემიის საფუძველზე მეორე მხარეს უფლებას აძლევს იყიდოს (ოპციონი "კოლი") ან გაყიდოს (ოპციონი "პუტი") ვალუტა შეთანხმებული კურსით გარკვეული (დადგენილი) პერიოდის განმავლობაში მისთვის სასურველ ნებისმიერ დღეს (ამერიკული ოპციონი) ან დადგენილ ვადაში (ევროპული ოპციონი) ოპციონების დამახასიათებელი თავისებურებაა მათი შესრულების არასავალდებულო წესი.

19. ვალუტების საკურსო ცვლილებებით გამოწვეული რისკების თავიდან ასაცილებლად, ფორვარდული კონტრაქტების გარდა, გამოიყენება ფიუჩერსული ოპერაციები. სავალუტო ფიუჩერსები ვადიანი გარიგებებია, რომლებიც ითვალისწინებენ ვალუტების ყიდვა-გაყიდვას კონტრაქტის დადების მომენტში დაფიქსირებული კურსით. ფიუჩერსული კონტრაქტებს ფორვარდული კონტრაქტებისაგან განმასხვავებელი ნიშნებია: მათი ანულირების შესაძლებლობა, გარიგება ფიქსირებულ თანხაზე, ოფიციალურ ბირჟებზე გაყიდვა და ფულადი მარჟის გაცემა.

20. აუტრაიტი გარიგება ფორვარდული კონტრაქტია ვალუტის ყიდვის ან გაყიდვის შესახებ, რომელიც მიმდინარე კონტრაქტებთან არაა დაკავშირებული. მისგან განსხვავებით, სვოპი მიმდინარე და ვადიანი ანუ კომბინირებული გარიგებაა. იგი ითვალისწინებს ვალუტის ყიდვას სვოპი კურსით და მის გაყიდვას ფორვარდი კურსით ან პირიქით.

21. საერთაშორისო ანგარიშსწორება ხორციელდება კრედიტში და ნაღდი ფორმით. ნაღდი ანგარიშსწორება ითვალისწინებს მყიდველის მიერ საქონლის ან საქონელგანმკარგულებითი დოკუმენტის საკუთრებაში მიღების სანაცვლოდ მათი ღირებულების ნაღდი ფულით გადახდას. ნაღდი ანგარიშსწორება სასურველია საექსპორტო ოპერაციებში, ხოლო საიმპორტო ოპერაციებში - კომერციული კრედიტი, რომელიც გადასახდელის განვადებას ითვალისწინებს.

22.საერთაშორისო ვაჭრობაში განასხვავებენ ფულის გადახდისა და

ანგარიშსწორების მეთოდებს. ფულის გადახდის მეთოდი ჩვეულებრივ შეთანხმებულია გამყიდველსა და მყიდველს შორის, ხოლო ანგარიშსწორების მეთოდი ფულის გადახდის განხორციელების ინსტრუმენტია. ფულის გადახდის მეთოდებს მიეკუთვნება: საავანსო ფულის გადახდა, აკრედიტივი, ინკასო, ანაზღაურება ტვირთის გაგზავნის შემდეგ, ვაჭრობა ღია ანგარიშით. ანგარიშსწორების მეთოდებად გამოიყენება ჩეკები, თამასუქები, საფოსტო, სატელეგრაფო /სატელექსო/ გადასახდელის დავალებები, SWIFT სისტემის ინსტრუქციები, საერთაშორისო ფულადი გზავნილებები.

23. ღია ანგარიშით ვაჭრობა ექსპორტიორსა და მყიდველს შორის შეთანხმებაა, რომლის თანახმად ექსპორტიორი მყიდველს საქონელს უგზავნის გადატვირთვის დოკუმენტებთან ერთად, ხოლო მყიდველმა დათქმულ ვადაში უნდა გადაიხადოს საქონლის ფასი.

24. თამასუქი ფასიანი ქაღალდია, რომელიც წარმოადგენს მისი ხელმომწერის (ტრასანტის) მიერ მეორე პირისათვის (ტრასატისათვის) მიცემულ უცილობელ წერილობით ბრძანებას მოთხოვნის ან დანიშნულ ვადაში კონკრეტულ პირს (რემიტენტს) ან მის წარმომდგენს გადაუხადოს გარკვეული თანხა. თამასუქში მონაწილეობს სამი მხარე: ტრასანტი, ტრასატი და რემიტენტი. ტრასანტი და რემიტენტი ან ტრასატი და რემიტენტი შეიძლება იყოს ერთი და იგივე პირი. როდესაც ტრასანტი და ტრასატი ერთი და იგივე პირია, მისი მქონებლის სურვილით თამასუქი შეიძლება იყოს უბრალო ან გადასაგზავნი. ტრასანტის ბრძანებისათვის ძალის მისაცემად საჭიროა თამასუქის აქცეპტირება. აქცეპტი ეწოდება ტრასატის დასტურს თამასუქში მითითებულ ვადაში ვალის გასტუმრების შესახებ. ბანკის მიერ თამასუქზე თავდებობა ანუ გარანტიების მიცემა წარმოებს ავალის ანუ სპეციალური წარწერის გაფორმებით. თამასუქს, რომელსაც თან ახლავს კონოსამენტი გაყიდულ საქონელზე, დოკუმენტური თამასუქი ეწოდება. სხვადასხვა პირთა ხელში თამასუქი ბრუნავს ინდოსამენტის ანუ მისი სხვა პირისათვის გადაცემის დამადასტურებელი წარწერის მეშვეობით.

25. ინკასო ეწოდება მრწმუნებლის დავალებითა და დოკუმენტების (თამასუქის, ჩეკის და ა.შ.) წარდგენით ფულის მიღებას. წმინდა ინკასო ითვალისწინებს მხოლოდ ფინანსური დოკუმენტების ინკასირებას, დოკუმენტური ფინანსურისა და კომერციულის ან მხოლოდ კომერციულის. გადასახდელი თანხების ექსპორტიორის ანგარიშზე

დაუყოვნებელი ჩარიცხვისათვის გამოიყენება სატელეგრაფო ინკასო.

26. ექსპორტიორისათვის ანგარიშსწორების ყველაზე მოხერხებული ფორმაა აკრედიტივი (დოკუმენტური აკრედიტივი). აკრედიტივი წარმოადგენს ბანკის ვალდებულებას მყიდველის თხოვნითა და მითითებით ექსპორტიორის მიერ გაგზავნილ საქონელზე ფულის გადახდის შესახებ, რომელიც ხორციელდება კონტრაქტით გათვალისწინებული დოკუმენტების სანაცვლოდ. იგი ერთდროულად ფულის გადახდისა და კაპიტალის მოკლევადიანი დაფინანსების მეთოდია. სააკრედიტივო ოპერაციებში აკრედიტივების გამომშვებ ბანკს ეწოდება ემიტენტი ბანკი, მყიდველი გამოდის ბრძანების გამცემის როლში, ექსპორტიორი კი ბენეფიციარია. აკრედიტივები შეიძლება იყოს გამოსაწვევი და გამოუწვევი, დაუდასტურებელი და დადასტურებული (იგი მოითხოვს ორი ბანკის გარანტიას), ტრანსფერაბელური ანუ გადასაგზავნი და რევოლვერული ანუ განახლებადი.

27. საქონლის გაგზავნის შემდგომი გადახდის მეთოდი გულისხმობს მყიდველის მიერ საქონელზე ფულის გადახდას მისი გაგზავნისთანავე. ამ მეთოდის თანახმად, გადასახდელი თანხა მიღებული უნდა იყოს საქონლის დანიშნულების ადგილზე ჩასვლამდე.

28. საერთაშორისო კრედიტების დასაფარავად, ავანსების გასაცემად, რეკლამაციების დასარეგულირებლად გამოიყენება ჩეკები და საფოსტო გზავნილებები. ბანკის მიერ თავის ერთ-ერთ ანგარიშზე გამოწერილ ჩეკს საბანკო ტრატა ეწოდება. ერთი ქვეყნის ბანკიდან მეორე ქვეყნის ბანკში ფულის გაგზავნა შეიძლება საფოსტო და სატელეგრაფო გზავნილებათა სახით. ფულის დიდი თანხების გაგზავნისას მიზანშეწონილია სატელეგრაფო გზავნილებისა და SWIFT სისტემის გამოყენება. SWIFT ტელექსის მეშვეობით ფინანსური ანგარიშსწორების საერთაშორისო ბანკთაშორისი ორგანიზაციაა. შედარებით მცირე თანხების გაგზავნისას გამოიყენება ფულადი დავალებები.

საკონტროლო საკითხები

1. ანგარიშსწორების როლი საერთაშორისო ვაჭრობაში;
2. ვალუტის ცნება;

3. საერთაშორისო სავალუტო სისტემის როლი საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში;
4. საერთაშორისო სავალუტო სისტემის განვითარების ეტაპები;
5. ოქროს სტანდარტის სისტემის არსი და მნიშვნელობა;
6. ბრეტონ-ვუდსის სისტემის არსი და მნიშვნელობა;
7. იამაიკის სავალუტო სისტემის არსი და მნიშვნელობა;
8. ნასესხობის სპეციალური უფლებების შექმნის მიზანი და გაანგარიშების წესი;
9. ეკიუს არსი და შექმნის მიზანი;
10. ვალუტების კლასიფიკაცია მათი კურსების დადგენის საფუძველზე;
11. მაღალი მოქნილობის ვალუტების როლი მსოფლიო ეკონომიკაში;
12. საერთაშორისო სავალუტო ფონდის მიერ დადგენილი ქვეყანათა სავალუტო პოლიტიკის განსაზღვრის სახელმძღვანელო პრინციპები;
13. ვალუტის კურსი და მისი მნიშვნელობა;
14. ვალუტით ვაჭრობა და მისი ფუნქციები;
15. სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტი;
16. ვალუტის კოტირება და მისი სახეები;
17. მყიდველისა და გამყიდველის კურსები;
18. ვალუტის სპოტი კურსი;
19. ვალუტის ფორვარდი კურსი;
20. ვალუტის კროს-კურსი;
21. სავალუტო კონტროლის ღონისძიებები;
22. სავალუტო ინტერვენციების მნიშვნელობა;
23. ფიშერის საერთაშორისო ეფექტი და მისი მნიშვნელობა;
24. ვალუტების კონვერტირების არსი;
25. ვალუტების კლასიფიკაცია შექცევადობის დონის მიხედვით;
26. ქვეყნის საგადასახელო ბალანსი;
27. ქვეყნის სავაჭრო ბალანსი;
28. საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის ძირითადი სავალუტო-საფინანსო პირობები;
29. ფასისა და გადახდის ვალუტები;
30. ფასის ვალუტის გადახდის ვალუტაში გადაანგარიშების წესი;
31. სავალუტო რისკების გამომწვევი მიზეზები;
32. სავალუტო რისკების დაზღვევის ხერხები;
33. ერთვალუტიანი და მრავალვალუტიანი შესწორებები;

34. ვალუტის ჰეჯირების არსი და მეთოდები;
35. ფორვარდული კონტრაქტის არსი და მნიშვნელობა;
36. სავალუტო რისკის მინიმიზაცია შემოსავლებისა და გადასახდელების შეთანხმებით;
37. სავალუტო ოპციონის არსი და მნიშვნელობა;
38. სავალუტო ფიუჩერსები და მათი განსხვავება ფორვარდული სავალუტო კონტრაქტებისაგან;
39. აუტრაიტი და სვოპი გარიგებები და მათი განსხვავება;
40. ანგარიშსწორების ფორმები;
41. ფულის გადახდის მეთოდები;
42. ანგარიშსწორების მეთოდები;
43. ანგარიშსწორება კომერციული და საბანკო კრედიტების გამოყენებით;
44. ღია ანგარიშით ვაჭრობა;
45. საავანსო ფულის გადახდა;
46. თამასუქის დანიშნულება და სახეები;
47. გადასაგზავნი თამასუქის აქცეპტაცია;
48. დოკუმენტური თამასუქი და მისი დანიშნულება;
49. ინკასოს მნიშვნელობა და მისი განხორციელების მექანიზმი;
50. საგარეო და შიგა ინკასო;
51. წმინდა და დოკუმენტური ინკასო;
52. აკრედიტივის მნიშვნელობა და აკრედიტივით ფულის გადახდის განხორციელების წესი;
53. გამოსაწვევი და გამოუწვევი აკრედიტივები და მათი მნიშვნელობა ექსპორტიორისათვის;
54. დადასტურებული, დაუდასტურებული და სარეზერვო აკრედიტივები;
55. დაფარული და დაუფარავი აკრედიტივები;
56. ტრანსფერაბელური და რევოლვერული აკრედიტივები;
57. აკრედიტივის გახსნისა და მოქმედების ვადები;
58. საქონლის გაგზავნის შემდგომი გადახდის მეთოდი;
59. ჩეკი და საბანკო ტრატა;
60. საფოსტო და სატელეგრაფო გზავნილებები;
61. SWIFT სისტემის როლი ფულადი თანხების გაგზავნისას.

XI.1. სასესხო კაპიტალის ბაზარი და საერთაშორისო კრედიტის არსი

საერთაშორისო კრედიტი წარმოადგენს სასესხო კაპიტალის მოძრაობას. იგი ითვალისწინებს ერთი ქვეყნის კრედიტორის მიერ მეორე ქვეყნის მსესხებლისათვის გარკვეული ვადით და პროცენტით სესხის მიცემას. ამასთან, სესხი შეიძლება გაიცეს როგორც ფულადი, ისე სასაქონლო სახით. კრედიტს დიდი მნიშვნელობა აქვს საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებაში. მისი გამოყენებით იზრდება მოხმარება მსოფლიო ბაზარზე, ეს კი იწვევს საერთაშორისო საქონელბრუნვის მოცულობის გადიდებას. ექსპორტიორთა და იმპორტიორთა დაფინანსების პირობები აძლიერებენ ცალკეული ფირმებისა და სახელმწიფოების კონკურენტუნარიანობას. კრედიტი ფართოდ გამოიყენება სხვადასხვა საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობაში. განსაკუთრებით დიდია მისი როლი მანქანებითა და მოწყობილობით ვაჭრობაში, სადაც იგი ამ საქონლის ექსპორტის 80 %-მდე აღწევს.

სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი დამყარებულია სასესხო კაპიტალზე სხვადასხვა ქვეყნის მსესხებელთა მოთხოვნასა და კრედიტორთა მიერ მის მიწოდებაზე. მისი მეშვეობით წარმოებს ფინანსური რესურსების აკუმულირება და მათი გადანაწილება მსოფლიო მასშტაბით.

ოპერაციების ეკონომიკური არსის შესაბამისად, სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი იყოფა ორ ძირითად ნაწილად: ფულის მსოფლიო ბაზარი და კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი.

ფულის მსოფლიო ბაზარი განსაზღვრავს სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნასა და მის მიწოდებას, რომელიც საერთაშორისო სალდოთი და საგადასახდელო საშუალებათა სახით ფუნქციონირებს. ამასთან, ეს სახსრები დეპოზიტების სახითაა წარმოდგენილი, თუთ სესხი კი მოკლევადიანი ხასიათისაა და მიმოქცევის სფეროს (ძირითადად საერთაშორისო ვაჭრობის) დასაფინანსებლად გამოიყენება.

ფულის მსოფლიო ბაზრისაგან განსხვავებით, რომელიც ფულის სახით ფუნქციონირებს, კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე სასესხო

კაპიტალი თვითზრდადი ღირებულების სახითაა წარმოდგენილი. აქ სესხის გაცემა წარმოებს ხანგრძლივი დროით და იგი ძირითადად კაპიტალდაბანდებათა დასაფინანსებლად გამოიყენება.

"კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის" ცნება ფართო და ვიწრო გაგებით გამოიყენება. ფართო ცნებით იგი მოიცავს საერთაშორისო საკრედიტო ოპერაციების მთელ ერთობლიობას, ხოლო ვიწრო ცნებაში იგულისხმება მხოლოდ ქვეყანათა შორის სასესხო კაპიტალის თავისუფალი მიგრაცია და მასში არაა გათვალისწინებული სახელმწიფოთაშორისი კრედიტები, საგარეო ვაჭრობის პირდაპირი დაფინანსება და სხვა შებოჭილი საკრედიტო ოპერაციები. ნასესხობის კონკრეტული ფორმების შესაბამისად, კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე გამოყოფენ კრედიტების ბაზარსა და ფასიანი ქაღალდების ბაზარს.

ფულისა და კაპიტალის მსოფლიო ბაზრები ორგანულადაა ურთიერთდაკავშირებული. ეს ურთიერთკავშირი მოკლევადიანი რესურსების საშუალო და გრძელვადიან კრედიტებად და საპორტფელო ინვესტიციებად გარდაქმნაში გამოიხატება. პრაქტიკულ საქმიანობაში ნასესხები სახსრების დანიშნულებისა და გამოყენების ზუსტი განსაზღვრა ჩვეულებრივ ძალიან რთულია, ამიტომ სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის ზემოაღნიშნულ სექტორებად დაყოფა ფაქტობრივად პირობით სასიათს ატარებს.

სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე მსესხებელთა და კრედიტორთა შორის ოპერაციები ხორციელდება შუამავლების საინვესტიციო ინსტიტუტების მეშვეობით. შუამავლის როლში გამოდიან უმსხვილესი ტრანსნაციონალური ბანკები, ფინანსური კომპანიები, საფონდო ბირჟები და სხვა საკრედიტო-საფინანსო დაწესებულებები, რომლებშიც წარმოებს კერძო ფირმების, სადაზღვევო კომპანიების, საპენსიო ფონდებისა და სხვა ორგანიზაციებიდან და წყაროებიდან მიღებული უზარმაზარი ფულადი სახსრების კონცენტრაცია.

კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი მოიცავს მთელ რიგ საერთაშორისო ფინანსურ ცენტრებს, რომლებიც განლაგებულია ეკონომიკური განვითარების მაღალი დონის, განვითარებული საბანკო სისტემის, ლიბერალური სავალუტო და საგადასახადო კანონმდებლობის, მსოფლიო ვაჭრობაში აქტიურად მონაწილე, პოლიტიკურად სტაბილურ, განვითარებული ინფრასტრუქტურის, გეოგრაფიულად მოხერხებულ ქალაქებსა და ქვეყნებში.

საერთაშორისო ფინანსური ცენტრები საკმაოდ ბევრია, მაგრამ

მათ შორის უმნიშვნელოვანესად მხოლოდ შვიდია მიჩნეული. ესაა ნიუ-ორკის, ლონდონის, კარიბის, შვეიცარიის, სინგაპურის, ჰონკონგის, ბაჰრეინის ფინანსური ცენტრები. უკანასკნელ წლებში განუხრელად იზრდება ტოკიოს, როგორც საერთაშორისო ფინანსური ცენტრის როლი. სინგაპურის, ჰონკონგის, ბაჰრეინის, პანამის, კაიმანის და ზოგიერთი სხვა ფინანსური ცენტრი შედარებით ახალია. მათი დამახასიათებელი ნიშანი ისაა, რომ მათში დაფინანსება საკუთარი ქვეყნიდან არ ხორციელდება და ფინანსური ოპერაციები ეროვნულ რეგულირებას არ ექვემდებარება. შელავათიანი სავალუტო რეჟიმის გამო, აქ ფაქტობრივად ხორციელდება მსოფლიოს სხვადასხვა ნაწილში განხორციელებული გარიგებების რეგისტრაცია. ამ ფინანსურმა ცენტრებმა მიიღეს "ოფშორულის" სახელწოდება.

უმსხვილეს ფინანსურ ცენტრებს შორის განსაკუთრებით დიდია ნიუ-იორკის და ლონდონის როლი. ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟა უმსხვილესია მსოფლიოში. განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს მას აქციებისა და ფასიანი ქაღალდების ემისიაში, ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობაში. ლონდონი ითვლება საკვანძო ფინანსურ ცენტრად, ვინაიდან აქ ხორციელდება უამრავი სახის მომსახურება. იგი მსოფლიოში პირველ ადგილზეა საერთაშორისო სავალუტო, სადეპოზიტო და საკრედიტო ოპერაციათა მოცულობით. იგი აგრეთვე ლიდერია ფასიანი ქაღალდების ასალი ოპერაციების განვითარებასა და სხვა ფინანსურ ინსტრუმენტებში.

სასესხო კაპიტალის მდგომარეობა სასიათდება სპეციალური ინდიკატორების მეშვეობით. საერთაშორისო საფინანსო ბაზარზე ასეთ მაჩვენებელს მიეკუთნება:

LIBOR / London Interbank Offered Rate /,
LIBID / London Interbank Bid Rate /,
FIBOR / Frankfurt Interbank Offered Rate/

და სხვა. LIBOR განაკვეთი გამყიდველის განაკვეთია ლონდონის დეპოზიტების ბანკთაშორის ბაზარზე. იგი უმნიშვნელოვანესი საორიენტაციო მაჩვენებელია სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე. ეს განაკვეთი გაინგარიშება დილის 11 სთ-ზე არსებული ლონდონის წამყვანი ბანკების ჯგუფის ინდივიდუალური განაკვეთების (საკრედიტო რესურსების მოცულობათა შეწონილების გარეშე) საშუალო არითმეტიკულის სახით. შესაბამისად, LIBID განაკვეთი მყიდველის განაკვეთია.

მსოფლიო მეურნეობაში მიმდინარე წარმოების ინტერ-

ნაციონალიზაციის შედეგად წარმოიშვა სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარი, ე.წ. ევროვალუტების ბაზარი (ევრობაზარი). ევრობაზარი კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის ბირთვს წარმოადგენს. ევროვალუტების ბაზარი არსებობს დანაზოგებისა და ვადიანი ანაბრებისათვის. იგი არ ითვალისწინებს მეანაბრეთა მოთხოვნით გასაცემ მიმდინარე ანაბრებს. ე.ი. ეროვნულ ვალუტაში საქონლის ან მომსახურების შესაძენად ევროვალუტაში არსებული ანაბრებიდან არ ხდება თანხების მოხსნა.

ევროვალუტა ეწოდება თავისუფლად კონვერტირებად დეპოზიტებს, რომლებიც განთავსებულია მისი წარმოშობის ქვეყნის გარეთ განლაგებულ ბანკებში და გამოიყენება სესხის გასაცემად. მაგალითად, აშშ-ში არსებული დოლარები არაა ევროდოლარები, მაგრამ თუ ეს დოლარები ინახება აშშ-ის საზღვრებს გარეთ განლაგებული ამერიკული ბანკების განყოფილებათა (ფილიალების) ანგარიშებზე, ისინი ევროდოლარებია. ანალოგიური ბაზრები არსებობს სხვა ვალუტებისათვისაც. შესაბამისად, ევრობაზარი სასესხო კაპიტალის სახით ფუნქციონირებადი ევროვალუტაში გამოსახული ფულადი სახსრების ერთობლიობაა, რომელიც არ ექვემდებარება სახელმწიფო ორგანოთა კონტროლს. ევრობაზარზე სესხი მოკლე და გრძელვადიანი მაჩვენებლებით ხასიათდება. ევროვალუტაში გამოსახული მოკლევადიანი სესხის დაფარვის ვადა 1 წელზე ნაკლებია. ერთ წელზე მეტი ვადით მიღებულ ევროვალუტაში გამოსახულ ნებისმიერ კრედიტს ევროკრედიტი ეწოდება.

ევროვალუტაში გაცემული სესხი ოთხი ტიპისაა: სესხი ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთით, სესხი მცურავი საპროცენტო განაკვეთით (როლოვერული სესხი), სარეზერვო კრედიტი და სინდიცირებული კრედიტი.

ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთიანი სესხი ჩვეულებრივ მოკლევადიანია, მაგრამ იგი შეიძლება გაიცეს 2 წლამდე ვადითაც. მისი საპროცენტო განაკვეთი აღემატება სესხის გაცემის მომენტში არსებულ LIBOR განაკვეთს.

მცურავი საპროცენტო განაკვეთიანი სესხი ცნობილია "როლოვერულის" სახელწოდებით. იგი გაიცემა გარკვეული (5 წლამდე) ვადით, მაგრამ საპროცენტო განაკვეთი რეგულარულად გადაისინჯება (ყოველ 3 ან 6 თვეში) ფულის საერთაშორისო ბაზარზე ნასესხები სახსრების ღირებულების ცვლილებათა შესაბამისად. როლოვერული კრედიტების საპროცენტო განაკვეთი შედგება ორი ნაწილისაგან. პირველი

საბაზრო განაკვეთია. ასეთ განაკვეთად იღებენ შესაბამის ბაზარზე სამ ან ექვსთვიანი ბანკთაშორისი დეპოზიტების საპროცენტო განაკვეთს. მეორე ნაწილი კი მარჟაა, რომელიც დამოკიდებულია მსესხებლის კრედიტუნარიანობასა და საბაზრო კონიუნქტურაზე. მისი მერყეობის ზღვარია 0,25-2 %. კრედიტის ღირებულებაში შედის აგრეთვე სხვადასხვა საკომისიოები.

როლოვერული კრედიტების გაცემის ფორმები და პირობები მრავალფეროვანია. მაგალითად, კრედიტის დაფარვა შეიძლება ნაწილ-ნაწილ ან მთელი თანხის ერთჯერადი გადახდით, შეთანხმებაში შეიძლება ვალუტისა და კრედიტის თანხის ცვლილებების გათვალისწინება, ვადაზე ადრე დაფარვის შესაძლებლობა და ა.შ.

სარეზერვო კრედიტი ბანკის მიერ თავისი კლიენტებისათვის შეთავაზებული მომსახურებაა, რომელიც ხორციელდება ევროვალუტაში ოვერდრაფტის მიხედვით. ასეთი სესხის მიღების ღირებულება განისაზღვრება შეთანხმებული საპროცენტო განაკვეთის საფუძველზე ან შეთანხმებული ფორმულის შესაბამისად. გარდა ამისა, ბანკს შეუძლია ამ კრედიტით გაცემულ ფულად სახსრებზე გადაახდევინოს საკომისიოები იმისდა მიუხედავად, მსესხებელი მოხსნის ფულს ანგარიშიდან თუ არა.

სინდიცირებული (სინდიკატური) კრედიტები ჩვეულებრივ გრძელვადიანი. ასეთი კრედიტი გაიცემა რამდენიმე ბანკის მიერ, რომლებიც ამ მიზნით აერთიანებენ თავიანთ რესურსებს. სინდიცირებული კრედიტები გამოიყენება ძვირადღირებული პროექტების დასაფინანსებლად, როდესაც ერთ ბანკს არ შეუძლია მისი დაფინანსება ან არ სურს იკისროს მთლიანად პასუხისმგებლობა.

ტრადიციულად სესხი ევროვალუტაში გაიცემა ლონდონის დეპოზიტების ბანკთაშორის ბაზარზე არსებული გამყიდველის LIBOR განაკვეთზე (ანუ იმ განაკვეთზე, რომელსაც ბანკები ერთმანეთისაგან მოითხოვენ ევროვალუტის სესხზე) უფრო მაღალი პროცენტით. საპროცენტო განაკვეთი დამოკიდებულია მსესხებლის კრედიტუნარიანობაზე. იგი უნდა იყოს საკმაოდ მაღალი, რათა დაფაროს დანახარჯები და შექმნას რეზერვები შესაძლებელი დანაკარგების დასაზღვევად. აღნიშნულის მიუხედავად, ევროვალუტის ბაზრის უნიკალობა განაპირობებს ამ საპროცენტო განაკვეთების უფრო დაბალ პროცენტს ქვეყნისშიგა ბაზარზე არსებულ სესხის საპროცენტო განაკვეთთან შედარებით.

ევროვალუტაში გაცემული სესხის საპროცენტო განაკვეთი,

როგორც წესი, ნაკლებია ქვეყნისშიგა სესხის საპროცენტო განაკვეთზე იმ მიზეზით, რომ იგი ნაკლებ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული (სახელმწიფო კონტროლის არარსებობისა და ოპერაციების მსხვილი მასშტაბების გამო). აღნიშნულ სიტუაციაში ევროვალუტაში არსებული დეპოზიტები იძლევიან უფრო მეტ შემოსავალს, ვიდრე ქვეყნისშიგა ანაბრები.

ევრობაზრის ჩამოყალიბებისა და განვითარების შედეგად ეროვნული ბაზრების როლი სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო მიგრაციაში შემცირდა. ევრობაზარი უზარმაზარი ფულადი სახსრების არსებობასთანაა დაკავშირებული, ამიტომ, თავისი არსით, იგი საბითუმო ბაზრის როლში გამოდის. მისი სპეციფიკური ნიშანია აგრეთვე სახელმწიფო რეგულირების თითქმის მთლიანი აღმოფხვრა.

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების გაფართოება მნიშვნელოვანწილადაა დამოკიდებული სასესხო კაპიტალის მოძრაობაზე ანუ საერთაშორისო კრედიტზე. ეს აიხსნება საერთაშორისო კრედიტის შემდეგი ფუნქციებით: ქვეყანათა შორის ფინანსური და მატერიალური რესურსების გადანაწილებისა და მათი ეფექტიანი გამოყენების უზრუნველყოფა; მსოფლიო მეურნეობის მასშტაბით დაგროვების პროცესის გაძლიერება და ერთი ქვეყნის თავისუფალი ფულადი სახსრების მეორე ქვეყანაში გამოყენება კაპიტალდაბანდებათა დაფინანსების გზით; მსოფლიო მასშტაბით რეალიზაციის პროცესის დაჩქარება და გაფართოებული კვლავწარმოების მასშტაბების ზრდა. ამ ფუნქციების შესრულებით საერთაშორისო კრედიტი მნიშვნელოვან როლს თამაშობს მსოფლიო მეურნეობის განვითარებაში. ეს როლი, უპირველესად, გამოიხატება საწარმოო ძალების განვითარების, წარმოებისა და გაცვლის ინტერნაციონალიზაციის ხელშეწყობაში, აგრეთვე საერთაშორისო ვაჭრობის გაფართოებაში. საერთაშორისო კრედიტის გამოყენებით სესხის ამღები ქვეყანა ახორციელებს სხვადასხვა სახის პროექტებსა და პროგრამებს, რომლებიც უზრუნველყოფენ ეკონომიკის სტრუქტურულ გარდაქმნასა და მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევათა გამოყენებას. უკანასკნელ პერიოდში საერთაშორისო კრედიტი ფართოდ გამოიყენება სახელმწიფოთა დასაფინანსებლად და ამ უკანასკნელთა მიერ საგადასახდელო ბალანსების დეფიციტის დასაფარავად, აგრეთვე გაიზარდა ქვეყანათა დაკრედიტების მასშტაბები.

აღნიშნული დადებითი მხარეების მიუხედავად, საერთაშორისო

კრედიტისათვის ნეგატიური შედეგებიცაა დამახასიათებელი. ეს, უპირველესად, გამოიხატება კრედიტორი ქვეყნების ეკონომიკის დისპროპორციებსა და სავაჭრო ბალანსის უწონასწორობის გაღრმავებაში. გარდა ამისა, სესხის ამღებ ქვეყანას უხდება პროცენტებისა და დივიდენდების გადახდა, რაც, უცხოური კრედიტების არაეფექტიანი გამოყენების პირობებში, აქვეითებს გადახდისუნარიანობას და მძიმე მდგომარეობაში აყენებს ქვეყნის ეკონომიკას. გადახდის უუნარობის გამო, ხშირად ქვეყანას სჭირდება დამატებითი კრედიტების აღება, რომლებიც პროცენტების გადახდას ხმარდება და, საბოლოოდ, ქვეყნის დავალიანება სულ უფრო და უფრო იზრდება. ამასთან ერთად, კლავწარმოების პროცესის ხელშეწყობის ნაცვლად, ასეთი საერთაშორისო კრედიტი კიდევ უფრო აღრმავებს ქვეყანაში არსებულ ეკონომიკურ კრიზისს.

საერთაშორისო კრედიტები სხვადასხვა სახისაა. მათი კლასიფიკაცია წარმოებს სხვადასხვა ნიშნით, რომელთაგან აღსანიშნავია: მიზნობრივი დანიშნულება, სესხის გაცემის ფორმა და ვადა.

მიზნობრივი დანიშნულებით განასხვავებენ შებოჭილ და ფინანსურ კრედიტებს. პირველს მკაცრად განსაზღვრული მიზნობრივი ხასიათი აქვს, რომელიც საკრედიტო შეთანხმებაშია დაფიქსირებული. შებოჭილი კრედიტები, თავის მხრივ, შეიძლება იყოს კომერციული და საინვესტიციო. კომერციული კრედიტები განკუთვნილია გარკვეული სახის საქონლის შესასყიდად ან მომსახურების ასანაზღაურებლად, ხოლო საინვესტიციო —კონკრეტული ობიექტების ასაშენებლად ან სხვა სახის სამუშაოთა შესასრულებლად. ფინანსური კრედიტების გამოყენება მსესხებელს შეუძლია თავისი შეხედულებისამებრ, ე.ი. ნებისმიერი დანიშნულებით, ვინაიდან მათ არ გააჩნიათ მკაცრად განსაზღვრული მიზნობრივი დანიშნულება. ზოგიერთ შემთხვევაში (მაგალითად, სანარდო სამუშაოთა ან კომპლექტური მოწყობილობის დაკრედიტებისას), შებოჭილი და ფინანსური კრედიტები ურთიერთშეხამებულია.

სესხის გაცემის ფორმით კრედიტები იყოფა სასაქონლო და სავალუტო კრედიტებად. პირველი უმეტესწილად წარმოდგენილია კომერციული (საფირმო) კრედიტებით, ხოლო მეორე ფინანსურით. ამასთან, სავალუტო კრედიტები შეიძლება გაიცეს კრედიტორის, ან სესხის ამღების, ან მესამე ქვეყნის ვალუტაში, ან საერთაშორისო საანგარიშო ერთეულში.

სესხის გაცემის ვადის შესაბამისად, კრედიტები შეიძლება იყოს

მოკლევადიანი (1 წლამდე), საშუალოვადიანი (1-დან 5-7 წლამდე) და გრძელვადიანი (5-7 წელზე მეტი). მოკლევადიანი კრედიტი ჩვეულებრივ გამოიყენება საერთაშორისო ვაჭრობის დასაფინანსებლად, განსაკუთრებით კი ნედლეულით ვაჭრობაში. საშუალოვადიანით ხდება მანქანებისა და მოწყობილობის ექსპორტის დაფინანსება, ხოლო გრძელვადიანი გამოიყენება სხვადასხვა კაპიტალდაბანდებათა დასაფინანსებლად.

ევროვალუტაში სესხის მიღების შესაძლებლობის მიუხედავად, მსხვილი კომპანიები ჩვეულებრივ სარგებლობენ ფულადი სახსრების მიღების ალტერნატიული მეთოდით - ისინი უშვებენ სხვადასხვა ფასიან ქაღალდებს. ფასიანი ქაღალდები საერთაშორისო კრედიტის განსაკუთრებული სახეა. ამ შემთხვევაში კრედიტორთა როლში გამოდიან ინვესტორები. ფასიანი ქაღალდების ემისიის საფუძველზე განხორციელებული ოპერაციები განსაკუთრებით გაფართოვდა 80-იანი წლების დასაწყისში (სასესხო კაპიტალის ბაზარზე ფასიანი ქაღალდების როლის გაძლიერების პროცესი ცნობილია სეკიურიტიზაციის სახელწოდებით), მაგრამ 1990 წლის დასაწყისში იაპონიის საფონდო ბირჟის კრახის შედეგად ეს ტენდენცია გარკვეულწილად შენელდა.

მსოფლიო პრაქტიკაში არსებობს ფასიანი ქაღალდების სხვადასხვა სახეები და ნაირსახეობანი. ფასიან ქაღალდებს უწოდებენ ფასიანი ქაღალდების ანუ საფონდო ბაზრის ინსტრუმენტებს. ეს ბაზარი იყოფა პირველად და მეორად, საბირჟო და არასაბირჟო ბაზრებად. პირველადი ბაზარი ემსახურება ფასიანი ქაღალდების ემისიასა და მათ პირველად განთავსებას. ამ ბაზარზე კომპანიები თავიანთი ფასიანი ქაღალდების გაყიდვით იღებენ საჭირო ფინანსურ რესურსებს. მეორად ბაზარზე მიმოიქცევა ადრე გამოშვებული ფასიანი ქაღალდები. მართალია, ამ ბაზარზე კომპანიები ფინანსურ რესურსებს არ იღებენ, მაგრამ, სამაგიეროდ, ინვესტორებს ეძლევათ თავიანთი სახსრების უკან დაბრუნების, აგრეთვე ამ ოპერაციებთან დაკავშირებული შემოსავლების მიღების შესაძლებლობა. გარდა ამისა, მეორადი ბაზარი ხელს უწყობს პირველადი ბაზრის ფუნქციონირებას. თავის მხრივ, საბირჟო ბაზარი საფონდო ბირჟების მიერ განხორციელებული ფასიანი ქაღალდების ბაზარია. ამ ბაზარზე მიმოიქცევა ის ფასიანი ქაღალდები, რომლებმაც გაიარეს ლისტინგი ანუ დაშვებულნი არიან ბირჟაზე ოფიციალური ვაჭრობისათვის. ფასიანი ქაღალდები, რომლებმაც არ მიიღეს ლისტინგი, მიმოიქცევიან არასაბირჟო ბაზარზე.

საერთაშორისო პრაქტიკაში ფასიანი ქაღალდებიდან განსაკუთრებით ფართოდაა გავრცელებული ობლიგაციები, აქციები, თამასუქები და ნოტები.

ობლიგაცია სესხის ფასიანი ქაღალდია, რომელსაც უშვებს სახელმწიფო ან კორპორაცია (სააქციო საზოგადოება). ობლიგაცია წარმოადგენს ემიტენტის ვალდებულებას გარკვეული თანხის პროცენტებით გადახდის შესახებ. ე.ი. ობლიგაცია მის მფლობელს აძლევს შემოსავალს. ყოველ ობლიგაციას აქვს გარკვეული ღირსება ნომინალური ფასი. იგი შეესაბამება ერთ ობლიგაციაზე მიღებული სესხის თანხას. ობლიგაციაზე ჩვეულებრივ უთითებენ მისი განაღდების, ე.ი. მისი სრული ღირებულების გადახდის თარიღს. ობლიგაციის სრულ ღირებულებაში იგულისხმება სესხის თანხა მასზე დარიცხული პროცენტებთან ერთად. ობლიგაციაზე დარიცხული პროცენტები მისი მფლობელის შემოსავალია. ნომინალური ფასის გარდა, ობლიგაციისათვის დამახასიათებელია გამოსასყიდი და საბაზრო ფასები. გამოსასყიდი ეწოდება ემიტენტის მიერ სესხის ვადის გასვლის შემდეგ ობლიგაციის გამოსყიდვის ფასს. ობლიგაციის საბაზრო ანუ საკურსო ფასი განისაზღვრება ბაზრის კონიუნქტურით. პროცენტებში გამოსახულ ობლიგაციის საბაზრო და ნომინალური ფასების თანაფარდობას ეწოდება ობლიგაციის კურსი.

ობლიგაციებზე პროცენტები გაიცემა კუპონების - ამოსაჭრელი ტალონების საფუძველზე. კუპონებზე უთითებენ საკუპონო განაკვეთის ციფრს. პროცენტის გაცემის პერიოდულობა დამოკიდებულია სესხის პირობებზე.

შემოსავლების გაცემის ხერხით ობლიგაციები შეიძლება იყოს: ფიქსირებული საკუპონო განაკვეთით, მცურავი საკუპონო განაკვეთით, თანაბარზომიერად ზრდადი საკუპონო განაკვეთით, ნულოვანი კუპონით, ე.ი. პროცენტის გაცემის გარეშე (ასეთი ობლიგაციების საემისიო კურსი ნომინალურზე დაბალია, მათ შორის სხვაობა ინვესტორის შემოსავალია), შერეული ტიპის (გარკვეული პერიოდის განმავლობაში პროცენტი გაიცემა ფიქსირებული განაკვეთით, შემდეგ კი - მცურავით), შერჩევითი ანაზღაურებით (საკუპონო შემოსავლის ნაცვლად ინვესტორს შეუძლია ახალი ობლიგაციების მიღება).

უზურნველყოფის სახით ობლიგაციები შემდეგნაირია: ქონებრივი გირაოთი, საგირავნო ობიექტის (საგნის) შემდგომი შეძენის გირაოთი, მომავალი სამეურნეო საქმიანობისაგან მიღებული შემოსავლების გირაოთი,

გარკვეული საგარანტიო ვალდებულებებით, უზრუნველყოფის გარეშე (მათი ემისია ხდება ან ფინანსური აქტივების არასაკმაო მოცულობის, ან, პირიქით, მაღალი რეპუტაციის მქონე კორპორაციების მიერ).

ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში კერძო კომერციული სააგენტოები ახორციელებენ ობლიგაციების კლასიფიკაციას საიმედოობის დონის მიხედვით და ეს მონაცემები პერიოდულად ქვეყნდება საინფორმაციო საშუალებებში.

ობლიგაციები შეიძლება იყოს ვადიანი (ჩვეულებრივ 3-დან 15 წლამდე) და უვადო.

ობლიგაციების ბაზრები მრავალ ქვეყანაშია ჩამოყალიბებული. ისინი ხელმისაწვდომია როგორც ადგილობრივი, ისე უცხოელი კლიენტებისათვის. მათ შორის განსაკუთრებით გამოირჩევა აშშ-ის ობლიგაციების ბაზარი, რომელიც მიმზიდველია უცხოელი ინვესტორებისათვის პროცენტის მაღალი რეალური განაკვეთის, ეკონომიკური და პოლიტიკური სტაბილურობის გამო.

ობლიგაციების საერთაშორისო ბაზარზე გამოყოფენ უცხოური ობლიგაციებისა და ევროობლიგაციების ბაზრებს. უცხოური ობლიგაციები გამოისახება გამომშვები ქვეყნის ვალუტაში და იყიდება მსესხებლის ქვეყნის საზღვრებს გარეთ. მათგან განსხვავებით, ევროობლიგაციები განთავსებულია სესხის გამომხატველი ვალუტისათვის უცხო ქვეყანაში და ჩვეულებრივ გარანტირებულია (ან ბაზარზე გამოტანილია) სხვადასხვა ქვეყანათა ბანკების სინდიკატების მიერ მსესხებლის სასარგებლოდ. მაგალითად, თუ ობლიგაციების ემიტენტი იაპონური ფირმა გაავრცელებს აშშ-ის დოლარებში გამოსახულ ობლიგაციებს საფრანგეთსა და გერმანიაში, ეს იქნება ევროობლიგაციები, მაგრამ თუ იგივე ფირმა აშშ-ის დოლარებში გამოსახულ ობლიგაციებს გამოუშვებს აშშ-ის ტერიტორიაზე, ეს იქნება უცხოური ობლიგაციები.

ევროობლიგაციების ემისიის განსაკუთრებული მახასიათებელია ამ გამოშვების მმართველი საერთაშორისო სინდიკატის არსებობა. ობლიგაციების გამოშვება ხდება საბანკო აგენტების, ფინანსური ორგანიზაციების, ტრანსნაციონალური კომპანიებისა და მსხვილი კორპორაციების სახელით. ეროვნული ფასიანი ქაღალდებისაგან განსხვავებით (მათი გამოშვება, როგორც წესი, რეგულირდება მთავრობის ან ცენტრალური ბანკის მიერ. ამასთან, მათთვის დადგენილია გამოშვების რიგითობა), ევროობლიგაციების ემისია შეიძლება ნებისმიერ დროს,

როდესაც საბაზრო პირობები ხელსაყრელია. ევროობლიგაციების ემისიის ორგანიზაციისათვის (ე.ი. ამ ემისიის მართვის მსურველი ბანკის მოსაძებნად) სესხის ამღებ კომპანიას უნდა ჰქონდეს სათანადო რეიტინგი. ასეთ რეიტინგებს ანიჭებენ მსოფლიოში აღიარებული დამოუკიდებელი საკონტროლო სააგენტოები, რომლებიც სწავლობენ კომპანიის ფინანსურ მდგომარეობასა და სესხის დაფარვის შესაძლებლობას.

ჩვეულებრივი ობლიგაციებისაგან განსხვავებით, ევროობლიგაციების რეალიზაცია წარმოებს რამდენიმე ფინანსურ ცენტრში დამზღვევთა ტრანსნაციონალური სინდიკატების შუამავლობით, ხოლო მათი მყიდველები არიან ამ ობლიგაციების გამომშვები ქვეყნების საზღვრებს გარეთ არსებული ინვესტორთა საერთაშორისო საზოგადოებები. ევროობლიგაციების მთავარი ფინანსური ცენტრი განლაგებულია ევროპაში, მაგრამ მათი ბაზრისათვის ეროვნული საზღვრები არ არსებობს. ევროობლიგაციების მყიდველ ინვესტორს ევროობლიგაციების ბაზარზე აქვს მათი გადაყიდვის შესაძლებლობა ნებისმიერ დროს, ე.ი. ევროობლიგაციები ბრუნვადია.

ობლიგაციის სესხის პირობები მრავალფეროვანია. მათი საპროცენტო განაკვეთები შეიძლება იყოს ფიქსირებული სესხის მთელი ვადის განმავლობაში, ან მცურავი, რომელიც რეგულარულად (ჩვეულებრივ ყოველ 6 თვეში) უნდა იქნეს გადაანგარიშებული. ამ შემთხვევაში საპროცენტო განაკვეთი დგინდება ბანკთაშორისი დეპოზიტების განაკვეთების საფუძველზე გარკვეული მარჟის დამატებით. ზოგიერთ შემთხვევაში საპროცენტო განაკვეთი იზღუდება მინიმალური მნიშვნელობით. ე.ი. იგი არ შეიძლება იყოს დადგენილ დონეზე ნაკლები. ობლიგაციების ნაკლებად გავრცელებული სახეა ნულოვანი კუპონის მქონე ობლიგაციები, რომელთა პროცენტი საემისიო კურსშია გათვალისწინებული. ნებისმიერ შემთხვევაში სესხის ღირებულებაში შედის საკომისიო ანაზღაურება.

უკანასკნელ პერიოდში, მსესხებელთა დაინტერესების მიზნით, საერთაშორისო პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება კონვერტირებადი ობლიგაციები. ისინი გარკვეულ პირობებში იცვლება მოვალე კომპანიის აქციებზე წინასწარ დადგენილი კურსით. არარეზიდენტი ინვესტორებისათვის კონვერტირებადი ობლიგაციები, როგორც წესი, მიმზიდველია აქციების დივიდენდებთან შედარებით უფრო მაღალი მიმდინარე შემოსავლების მიღების შესაძლებლობის გამო. განსაკუთრებული პოპულარობით სარგებლობენ ვარანტიანი ობლიგაციები. ვარანტი ცალკე დოკუმენტია, რომელიც მის მფლობელს აძლევს მითითებული ვადის

განმავალობაში ფიქსირებული კურსით აქციის ყიდვის უფლებას. ამ ობლიგაციების განსაკუთრებული ნაირსახეობაა ოქროს ვარანტიანი ობლიგაციები. მათ საფუძველზე ინვესტორს შეუძლია მყარი ფასით ოქროს შეძენა ბაზრის კონიუნქტურის ცვლილებათა მიუხედავად.

კაპიტალის მიზიდვის ერთ-ერთი მოხერხებული საშუალებაა აქცია. აქცია კომპანიის საკუთარ კაპიტალში მისი მფლობელის მონაწილეობის დამადასტურებელი ფასიანი ქაღალდია. აქციის ყიდვის შემთხვევაში ყოველი ინვესტორი ხდება კომპანიის წილობრივი მესაკუთრე და ვარაუდობს მოგების მიღებას დივიდენდების სახით. დივიდენდი კომპანიის გასანაწილებელი მოგებიდან აქციაზე გასაცემი თანხაა.

განკარგვის უფლების შესაბამისად, აქციები შეიძლება იყოს სახელობითი და წარმომდგენზე. სახელობით აქციაზე მითითებულია მფლობელის ვინაობა და სხვას მისი გამოყენების უფლება არ გააჩნია. წარმომდგენზე გათვალისწინებული აქციის ყიდვა კი შეუძლია ნებისმიერ პირს, ამიტომ იგი ბრუნვადია.

შემოსავლის ზომის მიხედვით აქციები ორი სახისაა: პრივილეგირებული და ჩვეულებრივი. პრივილეგირებული აქციების მფლობელთ აქვთ უპირატესობა დივიდენდებისა და აქტივების წილის (კომპანიის გაკოტრების შემთხვევაში) მიღებაში. მსოფლიო პრაქტიკაში პრივილეგირებული აქციები სხვადასხვა სახისაა: კუმულაციური (მათი გამოსყიდვა ხდება დადგენილ ვადებში), კონვერტირებადი, დივიდენდის მცურავი განაკვეთით. დივიდენდების კუმულაციური დარიცხვა და გაცემა გულისხმობს დივიდენდების თანხების დაგროვებას გარკვეული პერიოდის განმავლობაში და შემდგომში მის პირველ რიგში (ჩვეულებრივ აქციებზე წინ) გაცემას. კონვერტირებადი აქციები ითვალისწინებენ გარკვეულ პირობებსა და პროპორციებში იმავე ემიტენტის ჩვეულებრივ აქციებზე საოპციონო კონვერტირებას. კონვერტირებადი პრივილეგირებული აქციების დივიდენდების განაკვეთი ნაკლებია არაკონვერტირებად პრივილეგირებულ აქციებთან შედარებით. ეს აიხსნება იმ გარემოებით, რომ ჩვეულებრივი აქციის საბაზრო ფასის ზრდისას, პრივილეგირებული აქციის მფობელს შეუძლია მისი ჩვეულებრივ აქციაზე გადაცვლა და დამატებითი შემოსავლის მიღება. აქციის კონვერსიის პირობების განსაზღვრისათვის გამოიყენება ან კონვერსიის კოეფიციენტი, ან საკონვერსიო ფასი. კონვერსიის კოეფიციენტი ერთ პრივილეგირებულ აქციაზე გადასაცვლელი ჩვეულებრივი აქციების რაოდენობაა. საკონვერსიო ფასი გაიანგარიშება

პრივილეგირებული აქციის ნომინალური ღირებულების კონვერსიის კოეფიციენტთან შეფარდებით. იგი ფაქტობრივად კონვერსიის განხორციელების პირობებში აქციონერის მიერ ერთი ჩვეულებრივი აქციის ყიდვის ფასია. საკონვერსიო ფასის ჩვეულებრივ აქციასთან შედარების გზით ხდება კონვერსიის მიზანშეწონილობის დადგენა. ვადაზე ადრე კონვერსიის თავიდან ასაცილებლად საკონვერსიო ფასი ჩვეულებრივი აქციის საბაზრო ფასს უნდა აღემატებოდეს.

აქციისათვის დამახასიათებელია ნომინალური, საემისიო, საბალანსო, სალიკვიდაციო და საკურსო ფასები. ნომინალური ეწოდება აქციაზე მითითებულ ფასს. ობლიგაციისაგან განსხვავებით, აქციისათვის ნომინალურ ფასს პრაქტიკული მნიშვნელობა არ გააჩნია. საემისიო ფასი ფასიანი ქაღალდების პირველად ბაზარზე აქციის გაყიდვის ფასია. ხშირ შემთხვევაში ეს ფასი განსხვავდება ნომინალურისაგან, ვინაიდან აქციების განთავსება ხდება შუამავალი ფირმების მეშვეობით, რომლებიც ყიდულობენ აქციების მთელ გამოშვებას შეთანხმებული ფასით და შემდგომ ყიდიან საკურსო ფასით.

დროთა განმავლობაში, კორპორაციის აქტივების ცვლილებათა შესაბამისად, იცვლება კაპიტალი ერთ აქციაზე გაანგარიშებით. ამ შემთხვევაში აქციის შესაფასებლად გამოიყენება საბალანსო ფასი. იგი გაიანგარიშება ბალანსის საფუძველზე წმინდა აქტივების ღირებულების გამოშვებული აქციების რაოდენობასთან შეფარდებით.

აქციის სალიკვიდაციო ფასი გაიანგარიშება კორპორაციის ლიკვიდაციის შემთხვევაში. იგი წარმოადგენს კრედიტორთა ვალების დაფარვის შემდეგ დარჩენილი აქტივების სარეალიზაციო ფასის შეფარდებას გამოშვებული აქციების საერთო რაოდენობასთან.

საკურსოა ანუ საბაზროა ფასიანი ქაღალდების მეორად ბაზარზე აქციის გაყიდვის ფასი. საკურსო ფასი დამოკიდებულია ფასიანი ქაღალდების მეორადი ბაზრის კონიუნქტურაზე. საკურსო ფასი გაიანგარიშება შემდეგი სახით:

$$\text{აქციის კურსი} = \frac{\text{დივიდენდი}}{\text{პროცენტის ნორმა}} \times 100.$$

აქციის კურსი შეიძლება იყოს ნომინალურ ფასზე მეტი ან ნაკლები. აქციის კურსის მის ნომინალურ ღირებულებაზე მეტობას ეწოდება ლაჟი ანუ აჟიო, ხოლო ნაკლებობას — დიზაჟიო.

აქციების ბაზრებს დიდი მნიშვნელობა აქვს კორპორაციების

განვითარებაში, ვინაიდან ისინი ტრანსნაციონალური კორპორაციების დაფინანსების წყაროა. მსოფლიოში სააქციო კაპიტალის უმსხვილესი ბაზრების რიცხვს მიეკუთვნება ტოკიოს, ნიუ-იორკისა და ლონდონის საერთაშორისო საფონდო ბირჟები. საბაზრო კაპიტალიზაცია გამოისახება ბირჟაზე რეგისტრირებული კომპანიების აქციების საერთო რიცხვისა და აქციის საბაზრო ფასის ნამრავლით.

უკანასკნელი პერიოდის მნიშვნელოვანი მოვლენაა საფონდო ბირჟების (განსაკუთრებით ლონდონის) დერეგულირება, ანუ ე.წ. "ბიგ ბენგი" ("დიდი ხმაური" ანუ "დიდი შოკი"), რომელმაც გამოიწვია ბირჟების მოდერნიზაცია საბირჟო ოპერაციების წარმოების ახალი ტექნოლოგიების დანერგვისა და კონკურენციის პირობების შექმნის საფუძველზე.

80-იანი წლების მნიშვნელოვანი მოვლენაა, აგრეთვე, ევროაქციების ბაზრის ჩამოყალიბება. ევროაქციების ბაზარი ეწოდება აქციების გამომშვები კომპანიის ქვეყნისათვის უცხო ბაზარს. ე.ი. ევროაქციები იყიდება მათი გამომშვები კომპანიის საზღვრებს გარეთ. ევროაქციების გლობალურ ბაზრებზე აქტიურად კოტირებად აქციებს მიეკუთვნება იაპონიისა და აშშ-ის აქციები. საერთაშორისო კოტირების მიღების ყველაზე გავრცელებული ხერხია დეპონირების ამერიკული ხელწერილის (American Depository Receipt, ADR) გაცემა ან "საფონდო ბირჟებზე ავტომატიზებული კოტირების" (SEAQ) მართვა. საერთაშორისო SEAQ წარმოადგენს ეკრანებზე ოპერაციული კონტროლის ლონდონის სისტემას, რომელსაც პირველი ადგილი უკავია უცხოური აქციებით ვაჭრობაში და ამჟამად პირდაპირი კონკურენტები არ გააჩნია. თავის მხრივ, ADR აშშ-ის ტერიტორიაზე აშშ-ის ბანკის მიერ გაცემული სახელშეკრულებო სერთიფიკატია უცხოური კორპორაციების იმ შესაბამისი აქციების წარსადგენად, რომლებიც მინდობილობით ინახება სხვა ქვეყნის საგარანტიო ბანკში. ADR ხელწერილებს ყიდიან და ყიდულობენ აქციების მსგავსად. ამასთან, ყოველი ხელწერილი წარმოდგენილია აქციათა გარკვეული რაოდენობით.

ფასიანი ქაღალდების განვითარებული ბაზრის მქონე ქვეყნებში აქციების კურსის ცვლილებების საერთო ტენდენცია განისაზღვრება საფონდო ინდიკატორების საფუძველზე. აშშ-ში ასეთი ინდიკატორია დოუ ჯონსის სამრეწველო ინდექსი (Dow Jones Industrial Average) და სტანდარდ ენდ პურის ინდექსი (Standard & Poor's 500 Stock Price Index), დიდ ბრიტანეთში – ფუტსის ინდექსები (Financial Times Stock

Indices, "Footsie"), იაპონიაში – ნიკეის ინდექსი (Nikkei 225 Index), კანადაში – ტორონტოს საფონდო ბირჟის ინდექსი (TSE 300 Composite Index) და ა.შ.

პირველი ფორმალიზებული საფონდო ინდიკატორი გაიანგარიშა ჩარლზ დოუმ 1884 წელს აშშ-ში იმ პერიოდში 11 უმსხვილესი სამრეწველო კომპანიის აქციათა საკურსო ღირებულების ცვლილებათა საშუალო მაჩვენებლის სახით. ამ გაანგარიშებათა საფუძველი იყო საშუალო არითმეტიკულის შეწონილის ფორმულა. 1928 წლიდან ეს ინდექსი გაიანგარიშება 30 წამყვანი კომპანიის აქციების მიხედვით. გაანგარიშების მეთოდიკა ამ ხნის განმავლობაში არსებითად არ შეცვლილა, იცვლება მხოლოდ კომპანიათა შემადგენლობა. უკანასკნელი რამდენიმე ათწლეულის განმავლობაში ამ კომპანიათა რიცხვში სისტემატურად შედიან: Boeing, Coca-Cola, General Motors, DuPont, Exxon, IBM და სხვა.

ყოველ ქვეყანაში, როგორც წესი, გამოიყენება რამდენიმე ინდექსი. მაგალითად, აშშ-ში დოუ ჯონსის ინდექსი ოთხნაირია. ერთი გაიანგარიშება 30 სამრეწველო კორპორაციის აქციათა მიხედვით, მეორე – 20 სატრანსპორტო ფირმის მიხედვით, მესამე – 15 კომუნალური, მომსახურების კომპანიის მიხედვით და მეოთხე – ყველა ზემოაღნიშნული 65 კორპორაციის მიხედვით.

S&P 500 გაიანგარიშება 500 კომპანიის აქციათა მიხედვით. მასში შედის 400 სამრეწველო, 20 სატრანსპორტო, 40 საფინანსო და 40 კომუნალური მომსახურების კომპანია. კომპანიათა ეს რაოდენობა მოიცავს ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის ფასიანი ქაღალდების დაახლოებით 80 %-ს.

დიდ ბრიტანეთში საფონდო ინდექსები გაიანგარიშება საშუალო გეომეტრიულის ფორმულის გამოყენებით. ამ ქვეყანაში ყველაზე გავრცელებული ინდექსებია: ფუტსი–30 (იგი გაიანგარიშება 1935 წლიდან). აქტუარიების ინდექსი (FT-Actuaries Index), რომელიც 700 უმსხვილეს კომპანიას მოიცავს, ეს ლონდონის საფონდო ბირჟის ფასიანი ქაღალდების დაახლოებით 80 %-ზე მეტია; ფუტსი-100 (გაიანგარიშება 1983 წლიდან 100 კომპანიის აქციათა მიხედვით) და ა.შ.

უკანასკნელი პერიოდის ახალი საფინანსო ინსტრუმენტებიდან აღსანიშნავია ე.წ. ევრონოტები. ევრონოტა მცურავი საპროცენტო განაკვეთიანი მოკლე- და საშუალოვადიანი ვალის გადახდის ვალდებულებაა. მოკლევადიანი საფინანსო დოკუმენტებიდან ფართოდაა გავრცელებული

ევროკომერციული ქალალდები, რომლის ემისიას ახორციელებენ კერძო კომპანიები 3-6-თვიანი ვადითა და მცირე მარჟით.

კომერციული ევროთამასუქები, ევრონოტების მსგავსად, მოკლევადიანი გადასაცემი ვალის გადახდის ვალდებულებებია, მაგრამ მათ ახასიათებთ გარკვეული უპირატესობანი შემდეგი მიზეზების გამო: ისინი უფრო მოქნილია, ვინაიდან მსესხებელს შეუძლია მათი დაფარვის ვადის განსაზღვრა (მათგან განსხვავებით, ევრონოტების გამოშვება ხდება 3-დან 6 თვემდე ვადით); საპროცენტო განაკვეთი უფრო მეტი ზომითაა დამოკიდებული საბაზრო პირობებზე; კომერციული ევროთამასუქების გამომშვებ კომპანიებს არ სჭირდებათ რეიტინგის მიღება (რეიტინგის მიღების შემთხვევაში კომპანიის თამასუქების გამოშვება შეიძლება უფრო დაბალი განაკვეთით); კომერციული ევროთამასუქების პროგრამების ღირებულება ნაკლებია ევრონოტებში წარმოდგენილი დაკრედიტების ხელმოწერით წყაროებთან შედარებით.

XI.2. საერთაშორისო კრედიტის ძირითადი ფორმები და პირობები

საერთაშორისო ვაჭრობის დაფინანსება წარმოებს სხვადასხვა სახის კრედიტებით. ისინი განსხვავდებიან საკრედიტო ურთიერთობებში მონაწილეთა შემადგენლობით, დაკრედიტების ოპერაციათა განხორციელების ტექნიკითა და სხვა ნიშნებით. კრედიტორთა როლში გამოდიან კერძო კომპანიები, ბანკები, სახელმწიფო დაწესებულებები და საერთაშორისო საფინანსო ორგანიზაციები. საკრედიტო დაწესებულებათა უმეტესი ნაწილი საკრედიტო ოპერაციებს ყველა ფორმით ახორციელებს, ზოგიერთი მათგანი კი სპეციალიზებულია.

ექსპორტის დაკრედიტების ტრადიციულ ინსტრუმენტებს მიეკუთვნება კომერციული და საბანკო კრედიტები. კომერციული კრედიტი ითვალისწინებს ექსპორტიორის მიერ მყიდველისათვის (იმპორტიორისათვის) ფულის გადახდის განვადებას. იგი შეიძლება განხორციელდეს თამასუქის წარდგენით, ღია ანგარიშითა და მყიდველისათვის ავანსის მიცემით (იხ. IX.4 პარაგრაფი). კომერციული კრედიტი დაკავშირებულია საკრედიტო და საფინანსო რისკებთან. გარდა ამისა, იგი უარყოფითად მოქმედებს კრედიტორის საბალანსო მონაცემებსა და

გადახდისუნარიანობაზე. აღნიშნულის გამო, კომერციულ კრედიტს ჩვეულებრივ უხამებენ საბანკო მომსახურებას.

უკანასკნელ წლებში საერთაშორისო ვაჭრობაში გაიზარდა საბანკო კრედიტის როლი. ექსპორტ-იმპორტის ოპერაციების ანგარიშსწორებისათვის მოკლევადიანი საბანკო კრედიტები გაიცემა სესხის სახით საქონლის, საქონელგანმკარგულებითი და საგადასახდელო დოკუმენტების დაგირავების, თამასუქების აქცეპტირებისა და განაღდების, აგრეთვე სხვა ფორმებით.

საბანკო დაკრედიტების ფორმებიდან ფართოდაა გავრცელებული ვადიანი კრედიტი, კონტოკორენტის კრედიტი, ონკოლის კრედიტი, სააქცეპტო კრედიტი, სააქცეპტო-რამბუსული კრედიტი, ფაქტორინგი, ფორფეიტინგი, ლიზინგი და სხვა.

ვადიანი კრედიტის დროს ბანკი მსესხებლის ანგარიშზე გადარიცხავს გარკვეულ თანხას, რომელიც დათქმულ ვადაში უნდა დაიფაროს.

კონტოკორენტის კრედიტის (იტალიური conto corrent ნიშნავს "მიმდინარე ანგარიშს") დროს ბანკი კლიენტს უხსნის მიმდინარე ანგარიშს და ამ ანგარიშიდან აწარმოებს, შემოსული დოკუმენტების საფუძველზე, კლიენტის ვალების ანაზღაურებას და ამონაგები თანხების ანგარიშზე ჩარიცხვას. თუ ანგარიშსწორებისათვის კლიენტს არ ჰყოფნის საბსრები, ბანკი მას აძლევს კრედიტს ხელშეკრულებით დათქმული თანხის ფარგლებში. აღნიშნულის გამო, კონტოკორენტის კრედიტი შეიძლება იყოს დებეტური და კრედიტული სალდოთი. თუ კლიენტს სჭირდება დათქმულზე მეტი თანხები, ამ მიზნით გამოიყენება სპეციალური ოვერდრაფტული ანგარიშები. დაკრედიტების ამ ფორმის გამოყენებისას პერიოდულად ხორციელდება გაანგარიშებები (საანგარიშო პერიოდი განისაზღვრება საკრედიტო ხელშეკრულებით) გადასახდელებისა და შემოსავლების სალდოს გამოყვანისა და გაცემული კრედიტის რეალური თანხის გამოყვანის გზით.

ონკოლის კრედიტი (ინგლისური on call ნიშნავს "მოთხოვნით") კონტოკორენტის ნაირსახეობაა. მისი გაცემა, როგორც წესი, გირაოთი ხდება. გირაოს როლში გამოიყენება სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობანი ან ფასიანი ქაღალდები. ამ კრედიტის პირობებით ბანკმა კლიენტის პირველივე მოთხოვნისთანავე უნდა დაფაროს მისი ყველა გადასახდელი ანგარიშზე არსებული თანხების გამოყენებით და თუ ეს

თანხები საკმარისი არ იქნება გირაოს რეალიზაციით. გირაოთი უზრუნველყოფის გამო, ონკოლის კრედიტის საპროცენტო განაკვეთი ვადიანზე ნაკლებია.

სააქცეპტო კრედიტი ექსპორტის დაკრედიტების გავრცელებული ფორმაა. იგი გამყიდველის მიერ მყიდველისათვის მიცემული კრედიტია. სააქცეპტო კრედიტის დროს ექსპორტიორი იღებს საკრედიტო ლიმიტის ფარგლებში გარკვეული თანხის თამასუქების გამოღების უფლებას. დადგენილ ვადაში მოვალის მიერ თამასუქების ვალის გადახდის გარანტიას იძლევა ბანკი მათი აქცეპტირების გზით.

ექსპორტიორის თხოვნით ბანკს შეუძლია თამასუქების განაღდება, რომელიც ითვალისწინებს მათ ყიდვას ნომინალური ღირებულებით. პირველი კლასის ბანკების მიერ აქცეპტირებული თამასუქები საერთაშორისო ვაჭრობის დაკრედიტების ინსტრუმენტია. მათი რეალიზაცია წარმოებს ფულის საერთაშორისო ბაზარზე.

სააქცეპტო კრედიტის ერთ-ერთი ნაირსახეობაა სააქცეპტო-რამბუსული კრედიტი, რომელიც ითვალისწინებს დაკრედიტების ლიმიტის ფარგლებში იმპორტიორის ბანკის მიერ ექსპორტიორის ბანკზე გამოუწვევი აკრედიტივების გამოღებას. ეს უკანასკნელი კისრულობს გადასაგზავნი თამასუქების (ტრატების) აქცეპტირებასა და დადგენილ ვადაში განაღდებას. საქონლის გაგზავნის შემდეგ ექსპორტიორი საგადასახდელო და სასაქონლო დოკუმენტებს წარადგენს თავის ბანკში, რომელიც ახორციელებს გადასაგზავნი თამასუქების აქცეპტირებას და მათ განაღდებას. ექსპორტიორი გაყიდულ საქონელზე ბანკისაგან იღებს საქონლის ფასს სააღრიცხვო განაკვეთისა და აქცეპტის საკომისიოების გამოკლებით. ასეთი გაცემისათვის საჭირო თანხებს ექსპორტიორის ბანკი იღებს ფულის მსოფლიო ბაზარზე ტრატების ხელახალი განაღდებით. განაღდების ვადის დადგომისას უკანასკნელი მფლობელი ტრატებს გასანაღდებლად წარადგენს ექსპორტიორის ბანკში. აქცეპტანტის როლში შეიძლება იყოს მესამე ქვეყნის ბანკიც.

საშუამავლო კომერციული საქმიანობისა და ექსპორტის დაკრედიტების სპეციფიკური ნაირსახეობაა ფაქტორინგი (ინგლისური factor ნიშნავს შუამავალს). ფაქტორინგი ეწოდება ფაქტორინგული კომპანიის ან ბანკის მიერ ვალის გადახდევინების უფლების ყიდვის ოპერაციას. საექსპორტო ფაქტორინგის არსი გამოიხატება სავაჭრო ვალების გადახდევინების უფლების საექსპორტო ფაქტორინგული

კომპანიისათვის მიყიდვაში ნაღდი ფულის დაუყოვნებელი მიღების სანაცვლოდ. ფაქტორინგული კომპანია ამ მომსახურებაში იღებს საკომისიოებს. ე.ი. ფაქტორინგი მომსახურების სახეა, რომელიც ითვალისწინებს საექსპორტო ვაჭრობის განხორციელებას ღია კრედიტის პირობებითა და რისკის 100 %-იანი დაფარვით საერთაშორისო ფაქტორინგული კომპანიების მიერ განხორციელებული ინკასირების გზით. ფინანსურ ორგანიზაციას, რომელიც ექსპორტიორს ათავისუფლებს საექსპორტო გარიგების ფინანსური ტვირთისაგან, ეწოდება ფაქტორი. ფაქტორინგის გამოყენების შედეგად ექსპორტიორი უფრო მეტადაა კონცენტრირებული თავის ძირითად საქმიანობაზე (საქონლის გაყიდვასა და მარკეტინგზე). საერთაშორისო ფაქტორინგი აადვილებს საექსპორტო ოპერაციებში ნაღდი ფულის მიღებას, რის შედეგად ექსპორტიორს შეუძლია უცხოელ პარტნიორს საქონელი მიჰყიდოს ღია ანგარიშით. ე.ი. ამ შემთხვევაში ვაჭრობა ფაქტობრივად ხორციელდება შიგა ვაჭრობის პირობებით და უცხოელი მყიდველი გადასაგზავნ თამასუქებთან ან აკრედიტივებთან დაკავშირებული პრობლემებისაგან განთავისუფლებულია.

ფაქტორინგი შეიძლება იყოს პირდაპირი და არაპირდაპირი (ირიბი), ღია და დახურული. პირდაპირი ეწოდება ისეთ ფაქტორინგს, რომელშიც მონაწილეობს მხოლოდ ერთი ფაქტორი - ფაქტორი ექსპორტიორის (გამყიდველის) ქვეყანაში, რომელთანაც ექსპორტიორს დადებული აქვს ხელშეკრულება ფაქტორინგის შესახებ, არაპირდაპირ ფაქტორინგში მონაწილეობს ორი ფაქტორი: ფაქტორი ექსპორტიორის (გამყიდველის) ქვეყანაში და ფაქტორი იმპორტიორის (მყიდველის) ქვეყანაში.

შეთანხმება პირდაპირი ფაქტორინგის შესახებ ითვალისწინებს საქონლის ფასის მოთხოვნის უფლების გადაცემას ექსპორტიორი ქვეყნის ფაქტორზე, რომელიც უცხოელ მყიდველთან უშუალო, ხელშეკრულებით ურთიერთობებს ამყარებს. არაპირდაპირი ფაქტორინგის დროს უცხოელი მყიდველი საქონლის ფასს უხდის თავისი ქვეყნის ფაქტორს, რომელიც, თავის მხრივ, ანგარიშს ასწორებს ექსპორტიორი ქვეყნის ფაქტორთან, ხოლო ეს უკანასკნელი დადგენილი თანხით აფინანსებს ექსპორტიორს. არაპირდაპირი ფაქტორინგის უპირატესობა გამოიხატება იმაში, რომ ყოველი ქვეყნის ფაქტორს ურთიერთობა აქვს თავისი ქვეყნის კლიენტთან და ამიტომ ადვილად შეუძლია მისი კრედიტუნარიანობის დადგენა.

ღია ეწოდება ისეთ ფაქტორინგს, რომლის დროსაც მყიდველს

ატყობინებენ (ან შეიძლება შეატყობინონ) ფაქტორინგული შეთანხმების შესახებ. მისგან განსხვავებით, დახურული ფაქტორინგი კონფიდენციალური შეთანხმებაა ექსპორტიორსა და ფაქტორს შორის და იგი უცხოელი მყიდველისათვის არავითარი ინფორმაციის მიწოდებას არ ითვალისწინებს.

ღია ფაქტორინგის გარიგებებში საქონლის ფასის მიღებასთან დაკავშირებული ოპერაციები ხორციელდება შემდეგი სქემით. ფაქტორი ექსპორტიორთან დებს ხელშეკრულებას ფაქტორინგის შესახებ, რომლითაც იგი კისრულობს ექსპორტიორისაგან გარკვეული საბით დადასტურებულ უცხოელი მყიდველის მოკლევადიანი ვალის ანუ ე.წ. "დადასტურებული დავალიანების" ყიდვას. ექსპორტიორი უცხოელი კლიენტისათვის საქონლის მიყიდვის შემდეგ მისი ფასის გადახდევინების მოთხოვნის უფლებას უთმობს ფაქტორს, რომელსაც უცხოელი მყიდველი, გამყიდველის შეტყობინების (თხოვნის) საფუძველზე, უხდის საქონლის ფასს.

დადასტურებულ დავალიანებათა დათმობა ჩვეულებრივ არასაბრუნავი დაფინანსების საფუძველია, ხოლო დაუდასტურებელ დავალიანებას ფაქტორი ყიდულობს რეგრესის უფლებით. იურიდიულ პრაქტიკაში რეგრესი ეწოდება რომელიმე პირის ან დაწესებულების (ამ შემთხვევაში ფაქტორის) მიერ იმ ორგანიზაციისადმი (ექსპორტიორისადმი) წაყენებულ უკუმოთხოვნილებას, რომლის ვალდებულება მან შეასრულა. თუ შეთანხმება ფაქტორინგის შესახებ დადებულია არასაბრუნავ საფუძველზე, საქონლის ფასის მოთხოვნის უფლების მიმღები ფაქტორი პასუხისმგებელია საკრედიტო რისკებზე. ამასთან, მას არ გააჩნია ზარალის ზღვევინების მოთხოვნის უფლება მყიდველის მიერ ვალდებულებათა შეუსრულებლობის შემთხვევაში. ზოგიერთ შემთხვევაში (მაგალითად, დაუდასტურებელი ვალების დროს) შეთანხმება ფაქტორინგის შესახებ ითვალისწინებს რეგრესს. ამ შემთხვევაში ფაქტორს აქვს კომპენსაციის უფლება.

შეთანხმება ფაქტორინგის შესახებ ჩვეულებრივ იდება "საერთო ბრუნვის" საფუძველზე, რომლითაც განისაზღვრება ფაქტორის საკომისიოები. ასეთი შეთანხმების გაფორმებისას ექსპორტიორი ვალდებულია ფაქტორს წარუდგინოს ინფორმაცია გამყიდველისათვის სარგები ყველა ვალის შესახებ.

ფაქტორინგული კომპანია ჩვეულებრივ ყიდულობს უცხოელი მყიდველის 30-დან 120 დღემდე ვადიანი ვალების გადახდაზე ექსპორტიორის მოთხოვნის უფლებას. ამასთან, იგი დაუყოვნებლივ

ანაზღაურებს ფაქტურირებული მიწოდებების დაახლოებით 80 %-ს, დანარჩენს კი დადგენილ ვადებში იხდის. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ეს გადასახდელები არაა დამოკიდებული საექსპორტო ამონაგები თანხების შემოსვლაზე.

საანგარიშსწორებო-საკრედიტო მომსახურებასთან ერთად ფაქტორინგული კომპანია ახორციელებს საბუღალტრო, საკონსულტაციო, იურიდიულ და სხვა სახის მომსახურებას. მაგალითად, მას შეუძლია ექსპორტიორის საკრედიტო ოპერაციების მართვის ზოგიერთი ფუნქციის (მაგალითად, კონტროლი შიგა დაკრედიტებაზე, გაყიდვების ოპერაციების აღრიცხვა ანუ ლეჯერინგი და სხვა) განხორციელება. ამ ფუნქციების შესასრულებლად ექსპორტიორმა ფაქტორს უნდა წარუდგინოს ანგარიშები ორ ეგზემპლარად, თვით შესასრულებელი ფუნქციები კი ფაქტორინგული შეთანხმებით უნდა იყოს განსაზღვრული.

ფაქტორინგული მომსახურების ღირებულება დამოკიდებულია მომსახურების სახეზე, კლიენტის ფინანსურ მდგომარეობაზე, ვალის მოთხოვნათა ხარისხზე, ოპერაციების მოცულობაზე და ა.შ. საკომისიოები ჩვეულებრივ ბრუნვის თანხის 0,5-3 %-ს შეადგენს. გარდა ამისა, კლიენტმა უნდა გადაიხადოს პროცენტები მიღებულ კრედიტებზე. ფაქტორინგი საკმაოდ ძვირადღირებული მომსახურებაა, მაგრამ იგი მაინც ხელსაყრელია კლიენტებისათვის, ვინაიდან ამ შემთხვევაში გამყიდველს აცილებული აქვს მყიდველის გადაუხდელობის რისკი. გარდა ამისა, იგი აჩქარებს კაპიტალის ბრუნვას, ამცირებს მიმოქცევის ხარჯებს, აუმჯობესებს ბალანსის სტრუქტურას და ა.შ.

დახურული ფაქტორინგის ყველაზე გავრცელებული სახეა ანგარიშების დისკონტირება ანუ ანგარიშების გამოსყიდვა ფასჩამოკლებით. ვინაიდან დახურული ფაქტორინგის დროს მყიდველი არაა ინფორმირებული ფაქტორინგული შეთანხმების შესახებ, ამიტომ იგი საქონლის ფასს უხდის ექსპორტიორს. ეს უკანასკნელი აღჭურვილია ფაქტორის ნდობით და მიღებულ თანხას რიცხავს ფაქტორის მიერ მითითებულ ანგარიშზე. ანგარიშის დისკონტირება ჩვეულებრივ ხორციელდება რეგრესის უფლების შენარჩუნებით.

ზოგიერთი საფინანსო კომპანიები დახურული ფაქტორინგის ოპერაციებს ახორციელებენ სხვა ფორმით. მაგალითად, ისინი ექსპორტიორისაგან ყიდულობენ საქონელს ნაღდი ფულით, შემდეგ კი მას გადააყიდვინებენ უცხოელ მყიდველზე. ამ შემთხვევაში ექსპორტიორი

ასრულებს ფარული აგენტის როლს. ხშირ შემთხვევაში გადაყიდვის ოპერაცია ხორციელდება კრედიტის მიცემით. ასეთ შეთანხმებაში ექსპორტიორი, როგორც ფინანსური კორპორაციის აგენტი, მყიდველისაგან იღებს საქონელზე გადასახდელ თანხას და შემდეგ ანგარიშს აბარებს კორპორაციას.

ბანკის ან საფინანსო კომპანიის მიერ ექსპორტის დაკრედიტების ერთ-ერთი სახეა ფორფეიტინგი (ფრანგული for fait ნიშნავს "მთლიანად"), რომელიც უშუალოდაა დაკავშირებული საშუალოვადიან კომერციულ კრედიტთან. იგი განსაკუთრებით ფართოდაა გავრცელებული დასავლეთ ევროპაში. ფორფეიტინგი ითვალისწინებს კრედიტორისაგან საბრუნავ დოკუმენტებში (ჩვეულებრივ თამასუქებში) გამოსახული ვალის ყიდვას არაბრუნვად საფუძველზე ანუ მყიდველის (ფორფეიტერის) მიერ კრედიტორისათვის რეგრესის წაყენების უფლების გარეშე (მოვალის მიერ ვალდებულებათა შეუსრულებლობის შემთხვევაში). მაგრამ ფორფეიტერის მიერ საბრუნავი დოკუმენტების ყიდვის აუცილებელი პირობაა იმპორტიორის ვალდებულებების გადახდის გარანტია, გაცემული კარგი რეპუტაციის (პირველი კლასის) ბანკის მიერ ან სხვა საიმედო გარანტისაგან გაცემული გარანტია. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ფორფეიტინგი ეწოდება ექსპორტიორის დაკრედიტებას იმპორტიორის მიერ აქცეპტირებული თამასუქების ყიდვის გზით.

ფორფეიტინგული გარიგების არსი გამოიხატება შემდეგში: მოვალის ვალდებულებები, რომელთა გადახდის ვადა არ დამდგარა, კრედიტორმა მაშინვე შეიძლება გადააქციოს ნაღდ ფულად ფორფეიტერისათვის ვალდებულებათა მიყიდვის გზით. ეს უკანასკნელი თანხმდება არასაბრუნავ საფუძველზე ვალდებულებათა ყიდვაზე მესამე პირის მიერ გარანტიის უზრუნველყოფის შემთხვევაში.

ფორფეიტერი ექსპორტიორისაგან საბრუნავ დოკუმენტს ყიდულობს გარკვეული დისკონტით, რომლის ზომა დამოკიდებულია იმპორტიორის გადახდისუნარიანობაზე, კრედიტის ვადაზე და საბაზრო საპროცენტო განაკვეთზე. ეს უკანასკნელი განსაზღვრული უნდა იყოს მოცემულ ვალუტაში. ფორფეიტერის როლს ასრულებს ბანკი, ფინანსური ან თამასუქების გამნაღდებელი კომპანია. ფორფეიტერს შეუძლია ექსპორტიორისაგან ნაყიდი თამასუქების მეორად ბაზარზე გადაყიდვა.

ფორფეიტინგი უცხოელი მყიდველისათვის საშუალოვადიანი კრედიტის სწრაფი მიღების ხერხია, ამიტომ მას დიდი მნიშვნელობა

აქვს საერთაშორისო ვაჭრობაში. იგი განსაკუთრებით ეფექტიანია წარმოების საშუალებების ექსპორტის დროს, როდესაც ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი ითვალისწინებს საქონლის ფასის გადახდას ნაწილ-ნაწილ 2-დან 5 წლამდე ვადის განმავლობაში. ამ სახის ტიპური გარიგებებია მანქანებისა და მოწყობილობის გაყიდვა, რომლის ფასის გადახდა წარმოებს რამდენიმე თამასუქით. ფორფეიტინგი ფართოდაა გავრცელებული განვითარებად ქვეყნებში მანქანებისა და მოწყობილობის მიწოდების დასაფინანსებლად.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ფორფეიტინგი ხორციელდება შემდეგი სქემით: ექსპორტიორი უცხოელი მყიდველისაგან იღებს თამასუქებს, რომელთა გადახდა გარკვეული დროის შემდეგაა გათვალისწინებული. იმპორტიორი ქვეყნის ბანკი აწარმოებს ასეთი საბრუნავი დოკუმენტის ავალირებას ან იძლევა მათი შესრულების გარანტიას. იმპორტიორის ბანკის მიერ სათანადო სახით უზრუნველყოფილ საბრუნავ დოკუმენტებს ექსპორტიორი ანაღდებს საკუთარ ბანკში მის მიმართ (ექსპორტიორისადმი) რეგრესის უფლების გარეშე. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში ექსპორტიორის ბანკი გამოდის ფორფეიტერის როლში.

ხელშეკრულება ფორფეიტინგის შესახებ შეთანხმებული უნდა იყოს გამყიდველსა და მყიდველს შორის. ე.ი. უნდა აისახოს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში. ამის გაკეთება შეიძლება მხოლოდ მაშინ, როდესაც მიღწეულია შეთანხმება, ერთი მხრივ, გამყიდველსა და მის ბანკს შორის ამ უკანასკნელის მიერ ფორფეიტერის როლის შესრულების შესახებ და, მეორე მხრივ, მყიდველსა და მისი ქვეყნის ბანკს შორის თამასუქების ავალირებისა და მათი განაღდების გარანტიის მიცემის შესახებ.

ფორფეიტინგი, საერთოდ, ექსპორტიორის ინტერესებს ემსახურება, ვინაიდან იგი ექსპორტიორს ათავისუფლებს მყიდველის ვალების პასუხისმგებლობისაგან (ვალების სახით წარმოდგენილი პოტენციური პასივებისაგან), ე.ი. გამორიცხავს საკრედიტო რისკებს და დებიტორული დავალიანების შემცირებით აუმჯობესებს ბალანსს. გარდა ამისა, უმჯობესდება ექსპორტიორის პოზიცია ლიკვიდურობის მიხედვით, ვინაიდან მას ეძლევა ნაღდი ფულის დაუყოვნებელი მიღების შესაძლებლობა.

ფორფეიტინგის ნაკლოვანი მხარეა მისი მაღალი ღირებულება, რომელიც ჩვეულებრივ აღემატება პირდაპირ საბანკო კრედიტისას. ამ კრედიტის ხარჯები ექსპორტიორს შეაქვს საქონლის თვითღირებულებაში, რის შედეგად მისი ფასი იზრდება. აღნიშნულის გამო, პირველი კლასის

მსესხებლები დაკრედიტების ამ სახეს არ იყენებენ.

საინვესტიციო საქონლით ვაჭრობის დაფინანსებაში სპეციფიკურ როლს თამაშობს ლიზინგი (იხ. VI.5 პარაგრაფი), რომლის დროსაც წარმოიქმნება გარკვეული საანგარიშსწორებო და საკრედიტო ურთიერთობანი. ცალკეულ ქვეყანათა პრაქტიკაში გამოიყენება მისი სხვადასხვა სახეები, რომლებიც განსხვავდებიან ოპერაციების განხორციელების ტექნიკითა და მხარეთა უფლება-მოვალეობებით. 50-70-იან წლებში ლიზინგი ახალი მოწყობილობის შეძენის მნიშვნელოვანი მეთოდი იყო, ამჟამად კი, დაკრედიტების ახალი მეთოდების დანერგვის შედეგად, მისი როლი გარკვეულწილად შემცირდა.

ლიზინგი მოხერხებულია მასში მონაწილე ყველა მხარისათვის. ექსპორტიორს ეძლევა გადასახდელის დაუყოვნებელი მიღების შესაძლებლობა, ვინაიდან მყიდველი სალიზინგო კომპანიისაგან მიღებული ფულით ანგარიშს ასწორებს მასთან, ხოლო არენდატორი გადასახდელის განვადების პირობებით იღებს მოწყობილობის გამოყენების შესაძლებლობას. ამასთან, კრედიტისაგან განსხვავებით, მისი ზომა 100 %-ით ფარავს საქონლის ფასს. გარდა ამისა, ლიზინგი, მოწყობილობის უშუალო ყიდვისაგან განსხვავებით, ზემოქმედებას არ ახდენს არენდატორის ფინანსურ მდგომარეობაზე, ხოლო სალიზინგო კომპანია იღებს გარკვეულ მოგებას. აღნიშნულის გამო, ლიზინგი 70-იანი წლებიდან ფართოდ გამოიყენება საერთაშორისო პრაქტიკაში. ზოგიერთ სახელმწიფოში ლიზინგის პირობებით ფინანსდება მანქანებისა და მოწყობილობის იმპორტის დაახლოებით 10 %.

მანქანებისა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობის დაკრედიტების ერთ-ერთი გავრცელებული ფორმაა მყიდველისათვის მიცემული კრედიტი. ამ კრედიტებს იღებენ უცხოელი იმპორტიორები ან მათი ბანკები საშუალო და გრძელვადიანი სესხის სახით. კრედიტი მიზნობრივი დანიშნულებისაა და განკუთვნილია კრედიტორის ქვეყანაში ამა თუ იმ საქონლის შესასყიდად. ზოგიერთ შემთხვევაში ბანკები უშუალოდ მონაწილეობენ კონტრაქტის პირობების შეთანხმებაში. მყიდველები მიზნობრივ კრედიტებს ჩვეულებრივ ნაწილ-ნაწილ იყენებენ. ეს ნაწილები, როგორც წესი, განსაზღვრულია შეთანხმების საკრედიტო ხაზის ფარგლებში. საექსპორტო მიწოდების ანაზღაურების ზომის შესაბამისად, მანქანებისა და მოწყობილობის მიწოდების დროს ჩვეულებრივ კრედიტის თანხა მათი ღირებულების 85 %-ს შეადგენს, დანარჩენ თანხას კი

იმპორტიორი იხდის საავანსო, ნაღდი ან საგარანტიო გადასახდელის სახით.

საკრედიტო შეთანხმებაში კრედიტის განაკვეთები ჩვეულებრივ კრედიტის მთლიან ვადაზე ფიქსირდება, ხოლო მათი დონე კი განისაზღვრება სასესხო კაპიტალის ეროვნულ და საერთაშორისო ბაზრებზე გარკვეულ ვალუტაში გამოსახული ნასესხები საშუალებების ფასით. ზოგიერთი კრედიტი გაიცემა საბაზროზე დაბალი განაკვეთით. ასეთი კრედიტებისათვის სუბსიდიებს იძლევა სახელმწიფო ან კრედიტისა და საბაზრო განაკვეთებს შორის არსებულ სხვაობას ითვალისწინებენ საქონლის საექსპორტო ფასში და, შესაბამისად, მისი ანაზღაურება წარმოებს მყიდველის მიერ.

სახელმწიფო, სუბსიდიების გაცემითა და სხვა ღონისძიებებით, აქტიურ როლს თამაშობს საერთაშორისო ვაჭრობის დაკრედიტებაში. განსაკუთრებით დიდი მნიშვნელობა აქვს ექსპორტის გრძელვადიანი დაკრედიტებისა და საექსპორტო კრედიტების დაზღვევის მიმართულებით განხორციელებულ სხვადასხვა ღონისძიებებს. მაგალითად თამასუქების განაღდება ცენტრალურ ბანკში, საშუალო და გრძელვადიანი საბანკო კრედიტების რეფინანსირება სახელმწიფო და კვაზისახელმწიფოებრივ დაწესებულებათა მიერ, სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯზე შეღავათიანი კრედიტების გაცემა, საფირმო (კომერციული) და საბანკო კრედიტების დაზღვევა და ა.შ. ეროვნული ფირმებისა და ბანკების ფინანსური დახმარებით სახელმწიფო ხელს უწყობს მათ კონკურენტუნარიანობის ამაღლებას.

საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობათა გრძელვადიანი დაკრედიტების სპეციფიკური სახეა საპროექტო დაფინანსება, რომლის უზრუნველყოფისა და დაფარვის წყაროა ამ პროექტის მომავალი აქტივები. საპროექტო დაფინანსების ჩარჩოში შეიძლება სხვადასხვა საკრედიტო ინსტრუმენტების გამოყენება. ასეთ საკრედიტო-საფინანსო ურთიერთობებში, პროექტის ძირითადი კრედიტორებისა და ინვესტორების გარდა, მონაწილეობენ მოწყობილობისა და ნედლეულის მიმწოდებლები, სამშენებლო-სამონტაჟო ორგანიზაციები და პროექტის განხორციელების შემდეგ წარმოებული პროდუქციის მომავალი მყიდველები.

უკანასკნელ პერიოდში ფართოდ გავრცელდა დაკრედიტების ახალი ინსტრუმენტები: ფორვარდული და ფიუჩერსული კონტრაქტები (იხ.X.3 პარაგრაფი), REPO ოპერაციები, ოპციონები, კომერციული და ფინანსური რისკების დაზღვევა და სხვა.

REPO ოპერაციები გარიგებაა ფასიანი ქაღალდების უკუშესყიდვის შესახებ. ამ გარიგებით მისი მონაწილეებისათვის გათვალისწინებულია ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო ვალდებულება: გაყიდვისა და ყიდვის ვალდებულებები. REPO-ს პირდაპირი ოპერაციის მიზანია საჭირო ფინანსური რესურსების მიზიდვა, ხოლო უკუოპერაციის დროებით თავისუფალი ფინანსური რესურების განთავსება.

REPO-ს პირდაპირ ოპერაციაში ერთ-ერთმა მხარემ უნდა იყიდოს ფასიანი ქაღალდების პაკეტი წინასწარ/დათქმული ფასით უკან გამოსყიდვის ვალდებულებით. ეს გამოსყიდვა, როგორც წესი, საწყისზე უფრო მაღალი ფასით ხდება. გამოსყიდვისა და გაყიდვის ფასებს შორის სხვაობა ამ ოპერაციის მოგებაა. იგი ჩვეულებრივ გამოისახება პროცენტებში წლიურის მიმართ და REPO განაკვეთი ეწოდება. REPO-ს უკუოპერაციაში ხდება ფასიანი ქაღალდების პაკეტის ყიდვა მისი უკან მიყიდვის ვალდებულებით. REPO ოპერაცია გარკვეულწილად ემსგავსება გირაოთი კრედიტების გაცემას.

მსოფლიო პრაქტიკაში ყველაზე გავრცელებულია 24 საათიანი REPO გარიგებები. უკანასკნელ პერიოდში ფართოდ გავრცელდა სამმხრივი REPO ოპერაციები. ამ შემთხვევაში მესამე პირი შუამავალია მსესხებელსა და კრედიტორს შორის. ამ როლს, როგორც წესი, მსხვილი ბანკი ასრულებს, რომლის ვალდებულებები ხელშეკრულებაში ფიქსირდება. სამმხრივი REPO-ს დროს გარიგების მონაწილენი შუამავალ ბანკში ხსნიან ანგარიშებს ფასიან ქაღალდებსა და ფულად სახსრებზე. ამით ხდება რისკისაგან დაზღვევა.

საბანკო და კომერციული კრედიტები გაიცემა გარკვეული პირობებით, რომელთა დაფიქსირება წარმოებს საკრედიტო შეთანხმებაში ან საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში. კრედიტის ძირითად პირობებს მიეკუთვნება: კრედიტის თანხა ანუ ლიმიტი, მისი გადახდის ვადა, ღირებულება და ვალუტა.

საბანკო კრედიტისათვის კრედიტის ანუ ლიმიტის თანხა მსესხებლისათვის მიცემული სესხია, ხოლო კომერციული კრედიტისათვის გადასახდელის ის თანხა, რომელზედაც მიცემულია განვადება. საექსპორტო კრედიტის ლიმიტი, როგორც წესი, ვერ ფარავს სავაჭრო კონტრაქტის მთლიან თანხას, ამიტომ იმპორტიორი დარჩენილ ნაწილს ჩვეულებრივ ნაღდი ფულით ანაზღაურებს.

კრედიტის ვადა მოიცავს მსესხებლის მიერ კრედიტის გამოყენების

პერიოდს, შელავათიან პერიოდსა და მისი დაფარვის ვადას, მაგრამ ხშირად საექსპორტო კრედიტის ვადის ცნებაში გულისხმობენ იმპორტიორისათვის მიცემული გადასახდელის განვადების ხანგრძლივობას ანუ შელავათიანი და დაფარვის პერიოდების ჯამს. კრედიტის გამოყენების პერიოდად ითვლება მსესხებლის მიერ ამ კრედიტით სარგებლობის პერიოდი. საექსპორტო კრედიტი, როგორც წესი, გამოიყენება ნაწილ-ნაწილ, იმპორტიორისათვის საქონლის მიწოდების გრაფიკისა და ზომების შესაბამისად.

კრედიტის დაფარვის ვადა ის პერიოდია, რომლის განმავლობაში ხდება მისი ჩაქრობა. კრედიტი უმეტესწილად იფარება ნაწილ-ნაწილ, როგორც თანაბარი, ისე არათანაბარი მოცულობის თანხების დროის გარკვეულ შუალედებში (მაგალითად, კვარტალში, ნახევარ წელში, წელიწადში ერთხელ) გადახდით. ზოგიერთ შემთხვევაში ვალის დაფარვის გრაფიკს უთითებენ საკრედიტო შეთანხმებაში. კრედიტის დაფარვა ჩვეულებრივ იწყება გარკვეული პერიოდის შემდეგ. ამ პერიოდს შელავათიანი პერიოდი ეწოდება.

მსესხებელი კრედიტის გამოყენებაზე იხდის გარკვეულ თანხას. მსესხებლის მიერ კრედიტორისათვის გადახდილ ამ თანხას კრედიტის ღირებულება ეწოდება. მისი ძირითადი ელემენტია წლიური საპროცენტო განაკვეთი, რომელიც ერიცხება დაუფარავი ვალის ნაწილს. კრედიტის საპროცენტო განაკვეთი შეიძლება იყოს ფიქსირებული და ცვალებადი ანუ მცურავი. მცურავი საპროცენტო განაკვეთი დამოკიდებულია საბაზრო განაკვეთის დონეზე. კრედიტზე დარიცხული პროცენტების გადახდა, როგორც წესი, ძირითად ვალთან ერთად წარმოებს. კრედიტზე პროცენტების დარიცხვა წარმოებს შელავათიანი პერიოდის განმავლობაშიც, მაგრამ მათი გადახდა ამ პერიოდში არაა გათვალისწინებული.

ზოგიერთი კრედიტის გაცემის პირობებიდან გამომდინარე, შეიძლება გათვალისწინებული იყოს სხვადასხვა საკომისიოების გადახდა და სხვა დანახარჯების ანაზღაურება. გარდა ამისა, ზოგიერთ შემთხვევაში კრედიტის ღირებულების ელემენტები ფარული ხასიათისაა (მაგალითად, კრედიტორის დანახარჯები კრედიტის რეფინანსირებასა და დაზღვევაზე და სხვა) და მათი გაანგარიშების მეთოდი მსესხებლისათვის უცნობია. აღნიშნულის გამო, კრედიტის აღების მიზანშეწონილობის დასადგენად აუცილებელია შესაბამისი ანალიზის განხორციელება.

საექსპორტო კრედიტის გაცემა შეიძლება ნებისმიერ ვალუტაში

ან საანგარიშო ერთეულში. ვალუტის შერჩევისას საჭიროა მისი სხვა ვალუტების მიმართ ინფლაციური გაუფასურების ტემპის, აგრეთვე საერთაშორისო ანგარიშსწორებაში დამკვიდრებული პრაქტიკის გათვალისწინება. არაკონვერტირებად ვალუტაში კრედიტის გაცემისას, სავალუტო რისკების თავიდან აცილების მიზნით, კრედიტორი კრედიტის თანხას გამოსახავს ეროვნულ ფულად ერთეულში, მაგრამ სავალუტო შესწორებაში უთითებს თავისუფლად კონვერტირებად ვალუტას ან საანგარიშო ერთეულებს. როგორც კრედიტორისათვის, ისე მსესხებლისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს დაკრედიტების ოპტიმალური ვარიანტის შერჩევას. სხვადასხვა ვარიანტების ეფექტიანობის დასადგენად ფართოდ გამოიყენება კრედიტის ზოგადი მაჩვენებლები: საშუალო ვადა და გრანტი ელემენტი.

კრედიტის საშუალო ვადა მსესხებლის მიერ კრედიტის მთლიანი თანხის გამოყენების საანგარიშო პერიოდია. კრედიტის თანაბარი გამოყენებისა და დაფარვის შემთხვევაში იგი ტოლია კრედიტის გამოყენების პერიოდის ნახევრის, შეღავათიანი პერიოდისა და დაფარვის პერიოდის ნახევრის ჯამისა. ეს მაჩვენებელი გამოიყენება კრედიტის გამოყენებაზე მსესხებლის მიერ გადასახდელი პროცენტების თანხის დასადგენად. მისი გაანგარიშებისთვის კრედიტის თანხას (ლიმიტს) ამრავლებენ კრედიტის საპროცენტო განაკვეთსა და საშუალო ვადაზე.

საბაზრო საპროცენტო განაკვეთთან შედარებით უფრო შეღავათიანი პირობებით კრედიტის გაცემის შედეგად კრედიტორების დანაკარგებს ასახავს გრანტი ელემენტი, რომელიც გაიანგარიშება შემდეგი ფორმულით:

$$F_{gr} = \left(1 - \sum_{i=1}^{t} \frac{B_i}{A(1+d)}\right) \cdot 100$$

სადაც E_{gr} გრანტი ელემენტია; B_i - i წელში ვალის დასაფარავად განხორციელებული ფაქტობრივი გადახდები; A - გაცემული კრედიტის თანხა; d - საბაზრო საპროცენტო განაკვეთი; t კრედიტის ვადა.

გრანტი ელემენტის გაანგარიშებისას საბაზრო საპროცენტო განაკვეთი მიღებულია წლიურის 10 % - ის ტოლად.

სახელმწიფოს მონაწილეობით გაცემული საექსპორტო კრედიტების პირობების განსაზღვრისა და მათზე სახელმწიფო სუბსიდიების შეზღუდვის მიზნით, მიღებულია შეთანხმება სახელმწიფოს მხარდაჭერით გაცემული

საექსპორტო კრედიტების ძირითადი პირობების შესახებ (ე.წ. კონსენსუსი). ეს შეთანხმება ვრცელდება დაფარვის 2 წელზე მეტი ვადითა და რეფინანსირების, სუბსიდირების ან დაზღვევის ფორმით გაცემულ კრედიტებზე. ამასთან, ეს კრედიტები გათვალისწინებულია მანქანებისა და მოწყობილობის (სამხედრო დანიშნულების გარდა), უცხოეთში ობიექტების მშენებლობისა და თანამდე მომსახურების განხორციელების დასაფინანსებლად. კონსენსუსით განსაზღვრულია საექსპორტო საბანკო და კომერციული კრედიტების ყველა (მაქსიმალურად შელავათიანი) პირობა.

ნაღდი გადასახდელების მინიმალური ზომა დადგენილია კონტრაქტის თანხის 15 %-ის დონეზე. ე.ი. კრედიტის თანხა საგარეო სავაჭრო გარიგების 85 %-ს არ აღემატება. კრედიტის ვალუტის შერჩევა არაა შეზღუდული, ე.ი. იგი შეიძლება ნებისმიერი იყოს. კრედიტის ვადა და ღირებულება დიფერენცირებულია მსესხებელი ქვეყნის კატეგორიის შესაბამისად. კრედიტი უნდა დაიფაროს თანაბარი შენატანებით არანაკლებ ექვს თვეში ერთხელ. კრედიტის დაფარვა იწყება მოწყობილობის მიწოდების ან ობიექტის მოქმედებაში შეყვანის ვადიდან არაუგვიანეს ნახევარი წლის შემდეგ.

კონსენსუსით აგრეთვე დადგენილია საექსპორტო კრედიტების საპროცენტო განაკვეთების მინიმალური დონე მათი დაფარვის ვადისა და მსესხებელი ქვეყნის კატეგორიის შესაბამისად.

X.3. დაზღვევა საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში

საერთაშორისო გარიგებები გარკვეულ რისკებთანაა დაკავშირებული. ეს რისკები და განუსაზღვრელობანი სტიქიური ძალებითა (დაუძლეველ ძალთა გარემოებებით) და ადამიანთა არასწორი საქმიანობითაა გამოწვეული. აღნიშნულ გარემოებათა ზემოქმედებით საერთაშორისო სავაჭრო - ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილე სუბიექტებმა შეიძლება მნიშვნელოვანი მატერიალური ზარალი განიცადონ. ამ ზარალის ზომის, აგრეთვე მისი გამომწვევი მიზეზების წინასწარი განსაზღვრა შეუძლებელია, მაგრამ მათი თავიდან აცილება შეიძლება დაზღვევის გზით.

დაზღვევა ეკონომიკურ ურთიერთობათა სპეციფიკური სახეა, რომელიც ითვალისწინებს მიზნობრივი ფონდების შექმნას ამ

ურთიერთობებში მონაწილეთა შენატანების ხარჯზე სტიქიური და ადამიანის ნებისმიერი შემთხვევითი მოქმედებით გამოწვეული დანაკარგების ანაზღაურების მიზნით.

სადაზღვევო ფონდი შეიძლება შეიქმნას როგორც ფულადი, ისე ნატურალური ფორმით. ეს უკანასკნელი ძირითადად სახელმწიფო რეზერვებისთვისაა დამახასიათებელი. სადაზღვევო ფონდის გამოყენება, ზარალის დაფარვის გარდა, შეიძლება სტიქიური უბედურებების თავიდან აცილების და მათთან ბრძოლის ღონისძიებების განსახორციელებლად.

დაზღვევის მნიშვნელოვანი თავისებურება გამოიხატება იმ მატერიალური ზარალის ანაზღაურებაში, რომელიც მკაცრად იყო განსაზღვრული, მის დაზღვევაზე შეტანილი იყო სახსრები და სწორედ იგი დაზიანდა. ამასთან ერთად უნდა აღინიშნოს, რომ "დაზღვევის" ცნება, ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში სხვადასხვა სავალუტო შესწორებების გათვალისწინების მიუხედავად, სავალუტო რისკების დაზღვევას არ მოიცავს, ვინაიდან იგი არ ითვალისწინებს მიზნობრივი ფონდების შექმნასა და ამ დაზღვევის სუბიექტები ერთი სავაჭრო ოპერაციის კონტრაგენტები არიან.

დაზღვევის ობიექტი, ზოგადი სახით, ფიზიკური ან იურიდიული პირის ანუ დამზღვევის მატერიალური ინტერესია. ქონების დაზღვევისას დამზღვევი უმეტესწილად დასაზღვევი ქონების მფლობელია, მაგრამ დამზღვევის როლში შეიძლება იყოს ქონების არენდით ან გირაოთი ამღები პირი. სადაზღვევო საქმიანობას ახორციელებენ მზღვეველები. დამზღვევსა და მზღვეველს შორის დაზღვევის გარიგების აქტი ფორმდება სპეციალური დოკუმენტით, რომელსაც დაზღვევის მოწმობა ანუ პოლისი ეწოდება. პოლისში ჩვეულებრივ ჩამოყალიბებულია ის კონკრეტული რისკები (მაგალითად, გემის ან სხვა სატრანსპორტო საშუალების ავარია, ხანძარი და ა.შ.), რომელთა ანაზღაურებას კისრულობს მზღვეველი.

დამზღვევი ვალდებულია სადაზღვევო ფონდში შეიტანოს გარკვეული თანხები. ამ შენატანებს საერთაშორისო პრაქტიკაში სადაზღვევო პრემიები ეწოდება. ისინი ფაქტობრივად მზღვეველთა მიერ ზარალის ანაზღაურების ვალდებულებათა აღების საფასურია. სადაზღვევო პრემიის ზომა დამოკიდებულია სადაზღვევო გარიგების რისკის დონეზე. იგი, სხვა პირობებთან ერთად, ფიქსირდება პოლისში.

თანამედროვე პირობებში დაზღვევა ფინანსური საქმიანობის დამოუკიდებელ და კაპიტალის გამოყენების სპეციფიკურ სფეროდ იქცა,

რომლის უპირველესი მიზანია დამზღვევთა მატერიალური ინტერესების დაკმაყოფილების საფუძველზე მოგების მიღება. მზღვეველთა როლში გამოდიან დამზღვევთა შენატანების თავმომყრელი (სადაზღვევო ფონდების შემქმნელი) ორგანიზაციები (კომპანიები), რომლებიც კისრულობენ დამზღვევთა ზარალის ანაზღაურებას. სადაზღვევო კომპანიები განეკუთვნება ძლიერ, პროგრესულ საფინანსო-საინვესტიციო ინსტიტუტთა რიცხვს, რომელთა უმეტესი ნაწილი საქციო საზოგადოებას წარმოადგენს. მთელ რიგ ქვეყნებში დიდ როლს თამაშობენ დახურული ხასიათის ურთიერთდამზღვევი საზოგადოებები, რომლებშიც დამზღვევები ფორმალურად სადაზღვევო ორგანოს მესაკუთრენი არიან და მზღვეველებთან ერთად მონაწილეობენ სადაზღვევო ფონდის მართვაში. ასეთი ორგანიზაციები მზღვეველთა კონკურენტული ბრძოლის ფორმაა, რომლის მიზანია სადაზღვევო ფონდსა და სადაზღვევო პრემიების დონეზე კონტროლის დაწესება.

სადაზღვევო კომპანიების მოგების ძირითადი წყაროებია საკუთრივ სადაზღვევო და საინვესტიციო საქმიანობა. საკუთრივ სადაზღვევო საქმიანობისაგან მიღებული მოგება წარმოადგენს აკუმულირებულ პრემიებსა და მიღებულ რეგრესულ გადასახდელებსა და გაცემულ სადაზღვევო ანაზღაურებებსა და ადმინისტრაციულ დანახარჯებს შორის სხვაობას. ამ მოგების მისაღებად საჭიროა სადაზღვევო პორტფელის დაბალანსება.

სადაზღვევო ფონდის მოცულობა ჩვეულებრივ დამზღვევთა ზარალის ანაზღაურებისათვის საჭირო თანხებს აღემატება. საკუთრივ სადაზღვევო საქმიანობაში მათი გამოუყენებლობის გამო, იქმნება ამ სახსრების კაპიტალის ბაზარზე გატანისა და სხვადასხვა სახის ინვესტიციების განხორციელების შესაძლებლობა. შესაბამისად, სადაზღვევო კომპანიები გამოდიან კაპიტალის ბაზრის სუბიექტების როლში და იღებენ მნიშვნელოვან მოგებას.

ქონების დაზღვევა საჭიროებს დასაზღვევი ობიექტის ღირებულების განსაზღვრას ანუ სადაზღვევო შეფასებას. ამასთან, ინტერესისა და ზარალის სადაზღვევო შეფასება უნდა იყოს ზუსტი, ვინაიდან ქონების დაზღვევა, როგორც წესი, ხდება მისი ღირებულების გარკვეულ ნაწილზე და იგი სადაზღვევო თანხაა. ამ თანხის გაანგარიშება წარმოებს ან მთლიანად რაიმე ინტერესის მიხედვით ან ქონების ერთეულზე. სადაზღვევო ანაზღაურების მოცულობა არ უნდა აღემატებოდეს სადაზღვევო თანხას, ხოლო ეს უკანასკნელი - სადაზღვევო შეფასებას.

ქონების დაზღვევის მიზანია დამზღვევისათვის მიყენებული ზარალის ანაზღაურება. ე.ი. სადაზღვევო შემთხვევის მოხდენისას, მზღვეველი ვალდებულია დამზღვევს გადაუხადოს სადაზღვევო ანაზღაურების კონკრეტული თანხა, რომელიც განისაზღვრება სადაზღვევო თანხისა და სადაზღვევო ზარალის საფუძველზე. სადაზღვევო ზარალი, თავის მხრივ, სადაზღვევო შემთხვევით გამოწვეული მატერიალური დანაკარგებია. სადაზღვევო ზარალი შეიძლება იყოს პირდაპირი და არაპირდაპირი. პირველი ხდება სადაზღვევო შემთხვევის შედეგად დაზღვეული ქონების დაკარგვის ან გაუფასურების დროს და შეიძლება მისი შეფასება და აღქმა. პირდაპირი ზარალი ძირითადად მატერიალური ფორმით გამოიხატება. გარდა ამისა, მასში შედის აგრეთვე სადაზღვევო შემთხვევის დროსა და მისი მიზეზებით განპირობებული ქონების გადარჩენისა და მისი თვისებების აღდგენის ხარჯები.

არაპირდაპირი ზარალი ჩვეულებრივ პირდაპირის შედეგია. იგი გამოიხატება შესაძლებელი, მაგრამ მიუღებელი შემოსავლის სახით. მაგალითად, ეს შეიძლება იყოს სტიქიური მოვლენების გამო წარმოების გაჩერება და პროდუქციის გამოუშვებლობით მიღებული ზარალი და სხვა.

საერთაშორისო ვაჭრობაში ყველაზე დიდ რისკებთანაა დაკავშირებული საქონლის (ტვირთების) ტრანსპორტირება, ამიტომ მნიშვნელოვანი ადგილი სატრანსპორტო დაზღვევას უკავია. გადაზიდვის სახის შესაბამისად განასხვავებენ საზღვაო, საავიაციო და სახმელეთო სატრანსპორტო დაზღვევას. მათ შორის უდიდესი მნიშვნელობა საზღვაო დაზღვევას აქვს.

საზღვაო დაზღვევაზე გამყიდველის ან მყიდველის პასუხისმგებლობა დამოკიდებულია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის პირობებზე. FOB პირობით (ფრანკო ბორტი) საქონლის მიწოდებისას დაზღვევაზე პასუხისმგებელია მყიდველი. მყიდველმა ეს ხარჯები უნდა გასწიოს იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც გამყიდველი მისი თხოვნით აფორმებს სადაზღვევო პოლისს. ამასთან, ექსპორტიორი ვალდებულია მყიდველს წინასწარ მიაწოდოს დაზღვევისათვის საჭირო ინფორმაცია. ამ ვალდებულების შეუსრულებლობის შემთხვევაში საზღვაო გადაზიდვის დროს მომხდარი შემთხვევის რისკის ანაზღაურებაზე პასუხისმგებლობა გამყიდველს ეკისრება. FAS პირობა FOB პირობის ანალოგიურია იმ განსხვავებით, რომ ამ შემთხვევაში რისკის გადაცემა

წარმოებს საქონლის გემის ბორტთან მიტანისას.

CIF პირობით გამყიდველი ვალდებულია აიღოს სადაზღვევო პოლისი და აანაზღაუროს დაზღვევა. გამყიდველი (ექსპორტიორი) სადაზღვევო პოლისს უგზავნის მყიდველს საქონელგანმკარგულებით დოკუმენტებთან ერთად. სადაზღვევო პოლისის გადაუცემლობა იმპორტირებული საქონლის მიღებაზე უარის თქმასთანაა დაკავშირებული. CFR პირობაში დაზღვევა არც ერთი მხარის მოვალეობაში არ შედის, მაგრამ კონტრაქტი შეიძლება ითვალისწინებდეს შესწორებას მყიდველის მიერ დაზღვევის განხორციელების შესახებ. ამ შემთხვევაში მყიდველის ვალდებულებები CIF პირობის ანალოგიურია.

საზღვაო დაზღვევის პოლისი ანუ საზღვაო დაზღვევის სერთიფიკატი საზღვაო გადაზიდვების დოკუმენტების შემადგენელი ნაწილია. იგი შეიძლება იყოს ტაქსირებული და არატაქსირებული. ტაქსირებულია ისეთი პოლისი, რომელშიც მითითებულია დაზღვევის ობიექტის შეთანხმებული ღირებულება და იგი ობიექტის საბოლოო სადაზღვევო ღირებულებაა. ამასთან, მასში შეტანილია მყიდველის მოსალოდნელი შემოსავალი განცხადებულ ღირებულებაში ფაქტურისა და გადატვირთვის ღირებულებაზე, აგრეთვე საქონლის სადაზღვევო შენატანებზე გარკვეული პროცენტის დარიცხვით. არატაქსირებულ პოლისში უთითებენ დაზღვევის თანხის მაქსიმალურ ზღვარს, ხოლო თვით სადაზღვევო ღირებულების დაფიქსირება შემდგომ წარმოებს. უკანასკნელის დასადასტურებლად საჭიროა ანგარიში-ფაქტურების, ხარჯთაღრიცხვის, ხელწერილებისა და სხვა დოკუმენტების წარდგენა. აქ აგრეთვე არაა გათვალისწინებული მყიდველის მოსალოდნელი შემოსავალი. არატაქსირებული პოლისები საერთაშორისო პრაქტიკაში თითქმის არ გამოიყენება.

სადაზღვევო პოლისები შეიძლება იყოს რეისის, ვადიანი და შერეული. რეისის პოლისი ითვალისწინებს ერთი პუნქტიდან მეორეში ტვირთების გადაზიდვის დაზღვევას, ვადიანი პოლისი — დაზღვევას გარკვეული ვადით, შერეულით კი ერთდროულად ხდება ობიექტის დაზღვევა როგორც რეისის, ისე ვადის მიხედვით.

ზოგიერთ შემთხვევაში, სადაზღვევო პოლისების ნაცვლად, გამოიყენება სხვა დოკუმენტები: სადაზღვევო სერთიფიკატები, ბროკერთა კოვერნოტები (დროებითი სადაზღვევო მოწმობები), სადაზღვევო შეტყობინებები და სხვა, მაგრამ ისინი სამართლებრივი თვალსაზრისით ნაკლებმნიშვნელოვანია.

საზღვაო დაზღვევის ობიექტებს მიეკუთვნება ტვირთი, გემი და ფრახტი. რისკების გარკვეული სახეები ტვირთისა და გემისათვის ერთნაირია, მაგრამ ყოველი მათგანი აგრეთვე ექვემდებარება სპეციფიკურ რისკებს, რის შედეგად მათი დაზღვევა სხვადასხვა პირობებით ხდება (ანალოგიური სიტუაციაა სხვა სატრანსპორტო საშუალებების გამოყენებისას). ტვირთების სადაზღვევო ანაზღაურება, როგორც წესი, არ უნდა აღემატებოდეს მათი დაზღვევის თანხას, ხოლო რისკად მიღებული ფრახტის თანხაში იგულისხმება ტვირთის გაგზავნამდე გადამზიდავის მიერ განხორციელებული მომსახურების სრული ან ნაწილობრივი ანაზღაურება. ეს უკანასკნელი, საქონლის მიწოდების ან მიუწოდებლობის მიუხედავად, მზღვეველს არ უბრუნდება.

სადაზღვევო თანხაში ჩვეულებრივ ითვალისწინებენ საქონლის რეალიზაციისაგან მოსალოდნელ მოგებას. მიღებული წესის თანახმად, იგი იზღვევა გამყიდველის ხარჯზე. ამასთან, მისი ზომა არ უნდა აღემატებოდეს ტვირთის ღირებულების 10 %-ს. ზოგიერთ შემთხვევაში ექსპორტიორები და იმპორტიორები სადაზღვევო თანხის გადიდების მიზნითა და ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე ზრდიან მოსალოდნელი მოგების წილს, მაგრამ, სადაზღვევო შემთხვევის მოხდენისა და მისი ანაზღაურების აუცილებლობის შემთხვევაში, მზღვეველს აქვს ამ მოგების დასაბუთების მოთხოვნის უფლება და თუ იგი არ მიიღებს დამაკმაყოფილებელ პასუხს, შეუძლია არ აანაზღაუროს იგი.

დაზღვევის ხელშეკრულების გაფორმებისას დამზღვევსა და მზღვეველს შორის ხდება დაზღვევის დეტალების შეთანხმება. ხელშეკრულების თანახმად, მზღვეველი ვალდებულია აანაზღაუროს დაზღვეული ობიექტის დანაკარგები პოლისში დათქმული ვალდებულებების შესაბამისად. ხელშეკრულება სატრანსპორტო (საზღვაო) დაზღვევის შესახებ დაფუძნებულია აბსოლუტური ურთიერთკეთილსინდისიერების პრინციპზე. ხელშეკრულების კონფიდენციალური ხასიათიდან გამომდინარე, დამზღვევი ვალდებულია ხელშეკრულების დადებამდე მზღვეველს აცნობოს დაზღვევის ობიექტებთან დაკავშირებული ყველა გარემოება. ნებისმიერი ფაქტის შეგნებული დაფარვა (მაგალითად, გემის გამოუსადეგარობის შესახებ) ითვლება არაკეთილსინდისიერ მოქმედებად და ამ შემთხვევაში მზღვეველი პასუხს არ აგებს მიყენებულ ზარალზე. გარდა ამისა, თუ დამზღვევი აზღვევს საკუთრებას, რომელზედაც მას დაზღვევის ინტერესი არ გააჩნია, დაზღვევის ფუნდამენტური პრინციპიდან გამომდინარე, ასეთი

ხელშეკრულება არასადაზღვეოა და იგი უმოქმედოდ ითვლება.

სადაზღვეო ინტერესის მქონე დამზღვევს შეუძლია მისი გადაზღვევა. ამ შემთხვევაში მზღვეველი თავის უფლებებს გადასცემს სხვა მზღვეველს (გადამზღვეველს), ხოლო თვითონ ხდება გადამზღვევი. ერთდროულად გადამზღვევი თავისი კუთვნილი პრემიის ნაწილს გადასცემს გადამზღვეველს. სადაზღვეო პრემიის ასეთი სახით გადანაწილების შედეგად მათ შორის ხდება ვალდებულებათა გადანაწილება. გადაზღვევის ოპერაცია ძირითადად დამახასიათებელია მსხვილი რისკების დაზღვევისათვის, როდესაც მზღვეველს არ სურს ყველა რისკზე პასუხისმგებლობის აღება. გადაზღვევის შემთხვევაში პირველსაწყის დამზღვევს პრეტენზიების წაყენება შეუძლია მხოლოდ პირველსაწყისი მზღვეველისათვის, ვინაიდან გადამზღვევის მიმართ მას უფლებები და ინტერესი არ გააჩნია.

საქონლის საზღვაო გადაზიდვის დროს მიყენებული ზარალის გამომწვევი მიზეზია ავარია. განასხვავებენ საერთო და კერძო ავარიებს. საზღვაო გადაზიდვების პროცესში რისკს ექვემდებარება სამი ურთიერთდაკავშირებული ინტერესი: გემი, ფრახტი და ტვირთი, რომლებიც წარმოქმნიან საერთო ინტერესს. როდესაც ამ ინტერესებს ემუქრება რაიმე საფრთხე, შეიძლება წარმოიქმნას რომელიმე მათგანის მსხვერპლად გაღების აუცილებლობა (მაგალითად, ჩაძირვისაგან გემის გადასარჩენად ტვირთი შეიძლება გადაიყაროს). გაღებული მსხვერპლი ყველას ინტერესების დაცვას ემსახურებოდა, ამიტომ სამართლიანობა მოითხოვს სამივე ინტერესის მფლობელებზე ამ ზარალის გადანაწილებას. აღნიშნულიდან გამომდინარე, საერთო ავარიაში იგულისხმება საერთო საშიშროებისაგან გემის, ფრახტისა და ტვირთის დაცვის მიზნით განხორციელებული ზომებითა და მსხვერპლის გაღებით გამოწვეული ზარალი.

სხვადასხვა ქვეყნის საზღვაო კანონმდებლობაში საერთო ავარიის განმარტება სხვადასხვა შინაარსისაა, ამიტომ სამართლის საერთაშორისო ასოციაციამ შეიმუშავა სტანდარტული წესები საერთო საზღვაო ავარიის დარეგულირების შესახებ. ისინი ცნობილია იორკ-ანტვერპენის 1974 წლის წესების სახელწოდებით. ეს წესები არაა საკანონმდებლო, მაგრამ ისინი ფართოდ გამოიყენება საერთაშორისო პრაქტიკაში. სხვა პირობებში, გაუგებრობის თავიდან ასაცილებლად, მიზანშეწონილია იმ ქვეყნის მითითება, რომლის კანონმდებლობითაცაა ჩამოყალიბებული საერთო

ავარიის განმარტება. თუ იორკ-ანტვერპენის წესები არ გამოიყენება და კონტრაქტშიც სხვა სპეციალური პირობები არაა შეთანხმებული, საერთო ავარია რეგულირდება დანიშნულების პორტში (ან ცურვის შეწყვეტის პორტში) მოქმედი კანონით.

კერძო ავარიას მიეკუთვნება ის შემთხვევები, რომლებიც საერთო ავარიის განმარტებაში არ შედის. კერძო ავარიით ზარალი არაა დაკავშირებული გემის, ფრახტისა და ტვირთისათვის საერთო საშიშროებასთან, ამიტომ მასზე პასუხისმგებელია დაზარალებული ან ამ ავარიის გამომწვევი პირი.

საერთაშორისო სადაზღვევო პრაქტიკაში დაზღვევის პირობები სხვადასხვა სახისაა. უმეტესწილად გამოიყენება დაზღვევის უნიფიცირებული პირობები. მათ შორის აღსანიშნავია: დაზღვევა "ყველა რისკზე პასუხისმგებლობით", "კერძო ავარიაზე პასუხისმგებლობით" და "დაზიანებაზე პასუხისმგებლობის გარეშე, მარცხის შემთხვევის გარდა".

"დაზღვევა ყველა რისკზე პასუხისმგებლობით" ითვალისწინებს დაზღვეული ობიექტის სრული ან ნაწილობრივი დაზიანების ან სრული დაღუპვის დანაკარგების ანაზღაურებას, გარდა იმ რისკებისა, რომლებიც გამოწვეულია საშხედრო მოქმედებებით, ატომური აფეთქებებით, ტვირთების შინაგანი თვისებებით, განზრახვითა და უხეში დაუდევრობით, გადაზიდვის, ტვირთების შეფუთვისა და შენახვის, სახანძრო უსაფრთხოების დადგენილი წესების დარღვევით.

არაპირდაპირი (ირიბი) დანაკარგების ანაზღაურება არაა გათვალისწინებული იმ შემთხვევების გარდა, როდესაც ისინი ექვემდებარება კომპენსაციას საერთო ავარიით. მხარეთა სპეციალური შეთანხმებით ხელშეკრულებაში შეიძლება ჩაირთოს დაზღვევა სამხედრო რისკებისაგან.

"კერძო ავარიაზე პასუხისმგებლობით" დაზღვევისას გათვალისწინებულია საზღვაო (საჰაერო) მოგზაურობის ხიფათებით, ხანძრითა და სტიქიური უბედურობებით. ჩატვირთვა-გადმოტვირთვისა და ტვირთების დაწყობის დროს უბედური შემთხვევებით გამოწვეული სადაზღვევო ობიექტის სრული ან ნაწილობრივი დაზიანების ან სრული დაღუპვის, აგრეთვე ავარიის ლიკვიდაციასთან, ტვირთების გადარჩენასთან და ზარალის შემცირებასთან დაკავშირებული დანაკარგებისა და დანახარჯების ანაზღაურება.

"დაზიანებაზე პასუხისმგებლობის გარეშე, მარცხის შემთხვევების გარდა" დაზღვევის პირობები ითვალისწინებენ იმავე რისკების

ჩამონათვალს, რასაც "კერძო ავარიაზე პასუხისმგებლობით" დაზღვევა, ტვირთის დაზიანების შემთხვევის გამონაკლისის გარდა.

სადაზღვევო შემთხვევით გამოწვეული სადაზღვევო ანაზღაურების განსახორციელებლად საჭიროა ზარალის ზომის დადგენა. ამ სამუშაოებს ახორციელებენ მზღვეველის წარმომადგენლები, ე.წ. ავარიული კომისრები დამზღვევის მონაწილეობით. მათ მიერ დადგენილი ფაქტები ფორმდება საავარიო სერთიფიკატში, რომელიც გარკვეული ანაზღაურების საფუძველზე გადაეცემა ტვირთის მიმღებს.

სადაზღვევო თანხის გადახდის შემდეგ მზღვეველი დაზღვეულ ინტერესზე იღებს დამზღვევის უფლებებს იმ ზომით, რა ზომითაც მან ამ უკანასკნელს გაუწია კომპენსაცია. ეი. მას შეუძლია დამზღვევის ნაცვლად მესამე პირებს წაუყენოს სადაზღვევო შემთხვევასთან დაკავშირებული ყველა პრეტენზია და უფლება. უფლების ასეთი გადაცემის მთავარი მიზანია დამზღვევს არ მისცეს ერთსა და იმავე ზარალზე დაზღვევის საზღაურის რამდენჯერმე მიღების შესაძლებლობა. თუ დამზღვევს მესამე პირისაგან უკვე მიღებული აქვს ზარალის საზღაური, მზღვეველს შეუძლია მოსთხოვოს მისი დაბრუნება.

პრაქტიკაში მიღებული წესით, მზღვეველი სადაზღვევო საზღაურის გადახდის შემდეგ დამზღვევს სთხოვს მოაწეროს ხელი დოკუმენტს უფლებამოსილებათა გადაცემის შესახებ, რომელსაც სხვა დოკუმენტებთან ერთად (კონოსამენტის ჩათვლით) თვითონ იტოვებს.

ზარალის ზომის მიუხედავად, ∙მთლიანი სადაზღვევო თანხის მისაღებად, დამზღვევს შეუძლია უარი განაცხადოს დაზღვეული ქონების უფლებებზე მზღვეველის სასარგებლოდ ან გააკეთოს განცხადება აბანდონის შესახებ. აბანდონი განიხილება როგორც დამზღვევის ცალმხრივი წინადადება გარკვეული ვადის განმავლობაში მზღვეველზე უფლებების გადაცემის შესახებ. აბანდონის შესახებ განცხადების გაკეთება დასაშვებია გემის გატაცების ან უგზო-უკვლოდ დაკარგვის შემთხვევაში, აგრეთვე გემისა და ტვირთის ისეთი ზომით დაზიანებისას, როდესაც მათი აღდგენა შეუძლებელია ან ეკონომიკურად მიზანშეუწონელია.

1. სასესხო კაპიტალის ბაზარი დამყარებულია სასესხო კაპიტალზე სხვადასხვა ქვეყნის მსესხებელთა მოთხოვნასა და კრედიტორთა მიერ მის მიწოდებაზე. მისი მეშვეობით წარმოებს ფინანსური რესურსების აკუმულირება და გადანაწილება მსოფლიო მასშტაბით. იგი მოიცავს ფულისა და კაპიტალის მსოფლიო ბაზრებს. ფულის მსოფლიო ბაზარი განსაზღვრავს სასესხო კაპიტალზე მოთხოვნასა და მის მიწოდებას და ფუნქციონირებს საერთაშორისო სყიდვითი და საგადასახდელო საშუალებათა სახით, ხოლო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე სასესხო კაპიტალი თვითზრდადი სახითაა წარმოდგენილი.
2. "კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის" ცნება ფართო და ვიწრო გაგებით გამოიყენება. ფართო ცნება მოიცავს საერთაშორისო საკრედიტო ოპერაციების მთელ ერთობლიობას, ვიწრო მხოლოდ ქვეყანათა შორის სასესხო კაპიტალის თავისუფალ მიგრაციას.
3. კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი მოიცავს მთელ რიგ საერთაშორისო ფინანსურ ცენტრებს, რომელთა შორის უმნიშვნელოვანესია ნიუ-იორკის, ლონდონის, კარიბის, შვეიცარიის, სინგაპურის, ჰონკონგის, ბაჰრეინის ფინანსური ცენტრები. იზრდება ტოკიოს, როგორც ფინანსური ცენტრის მნიშვნელობა. ფინანსური ცენტრები, რომელთა დაფინანსება საკუთარი ქვეყნიდან არ ხორციელდება და ფინანსური ოპერაციები ეროვნულ რეგულირებას არ ექვემდებარება, ოფშორულია.
4. მსოფლიო მეურნეობაში მიმდინარე წარმოების ინტერნაციონალიზაციის შედეგად წარმოიშვა სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარი - ევრობაზარი. იგი არსებობს დანაზოგებისა და ვადიანი ანაბრებისათვის. ევრობაზარი სასესხო კაპიტალის სახით ფუნქციონირებადი ევროვალუტაში გამოსახული ფულადი სახსრების ერთობლიობაა, რომელიც არ ექვემდებარება სახელმწიფო ორგანოთა კონტროლს.
5. ევროვალუტა ეწოდება თავისუფლად კონვერტირებად დეპოზიტებს, რომლებიც განთავსებულია მისი წარმოშობის ქვეყნის გარეთ განლაგებულ ბანკებში და გამოიყენება სესხის გასაცემად. ერთ წელზე მეტი ვადით გაცემულ, ევროვალუტაში გამოსახულ ნებისმიერ კრედიტს ევროკრედიტი ეწოდება. იგი ოთხი ტიპისაა: ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთით, მცურავი საპროცენტო განაკვეთით, სარეზერვო და სინდიცირებული. სარეზერვო კრედიტი ბანკის მიერ შეთავაზებული

მომსახურებაა, რომელიც ხორციელდება ევროვალუტაში ოვერდრაფტების მიხედვით. სინდიცირებული კრედიტი გაიცემა რამდენიმე ბანკის მიერ მათი ფინანსური რესურსების გაერთიანების გზით.

6. სასესხო კაპიტალის მოძრაობა წარმოადგენს საერთაშორისო კრედიტს. მიზნობრივი დანიშნულებით განასხვავებენ შებოჭილ და ფინანსურ კრედიტებს. პირველის გამოყენების მიზანი განისაზღვრება საკრედიტო შეთანხმებით. იგი შეიძლება იყოს კომერციული და საინვესტიციო. ფინანსური კრედიტები გამოიყენება ნებისმიერი დანიშნულებით. სესხის გაცემის ფორმით კრედიტები სასაქონლო და სავალუტოა, ვადის შესაბამისად — მოკლევადიანი (1 წლამდე), საშუალოვადიანი (5-7 წლამდე) და გრძელვადიანი (5-7 წელზე მეტი).
7. საერთაშორისო კრედიტის განსაკუთრებული სახეა ფასიანი ქაღალდები, რომელთაც საფონდო ბაზრის ინსტრუმენტებს უწოდებენ. საფონდო ბაზარი იყოფა პირველად და მეორად, საბირჟო და არასაბირჟო ბაზრებად. პირველადი ბაზარი ემსახურება ფასიანი ქაღალდების ემისიასა და მათ პირველად განთავსებას, მეორადზე მიმოიქცევა ადრე გამოშვებული ფასიანი ქაღალდები. საბირჟო ბაზარი საფონდო ბირჟების მიერ განხორციელებული ფასიანი ქაღალდების ბაზარია, რომელზედაც ფასიანი ქაღალდები მიმოიქცევა ლისტინგის გავლის (ოფიციალური დაშვების) შემდეგ. არასაბირჟო ბაზარზე კი მიმოიქცევა ულისტინგო ფასიანი ქაღალდები.
8. ობლიგაცია სესხის ფასიანი ქაღალდია, რომელიც წარმოადგენს მისი ემიტენტის ვალდებულებას გარკვეული თანხის პროცენტით გადახდის შესახებ. ობლიგაციების საერთაშორისო ბაზარზე გამოყოფენ უცხოური და ევროობლიგაციების ბაზრებს. უცხოური ობლიგაციები გამოისახება გამომშვები ქვეყნის ვალუტაში და იყიდება მსესხებლის ქვეყნის საზღვრებს გარეთ. ევროობლიგაციები განთავსებულია სესხის გამომხატველი ვალუტისათვის უცხო ქვეყანაში და ჩვეულებრივ გარანტირებულია (ან ბაზარზე გამოტანილია) სხვადასხვა ქვეყანათა ბანკების სინდიკატების მიერ მსესხებლის სასარგებლოდ.
9. აქცია კომპანიის საკუთარ კაპიტალში მისი მფლობელის მონაწილეობის დამადასტურებელი ფასიანი ქაღალდია. აქციებს, რომლებიც იყიდება მათი გამომშვები კომპანიის საზღვრებს გარეთ, ევროაქციები ეწოდება. ფასიანი ქაღალდების განვითარებული ბაზრის მქონე ქვეყნებში აქციების

კურსის ცვლილებების საერთო ტენდენციები განისაზღვრება საფონდო ინდიკატორების საფუძველზე. აშშ-ში ასეთი ინდიკატორია დოუ ჯონსისა და სტანდარდ ენდ პურის ინდექსები, დიდ ბრიტანეთში - ფუტსის ინდექსები, იაპონიაში - ნიკეის ინდექსი.

10. უკანასკნელი პერიოდის ახალი საფინანსო ინსტრუმენტებიდან ფართოდაა გავრცელებული ევრონოტები და ევროკომერციული დოკუმენტები. ევრონოტა მცურავი საპროცენტო განაკვეთიანი მოკლე და საშუალოვადიანი ვალის გადახდის ვალდებულებაა. ევრო-კომერციული დოკუმენტები მოკლევადიანი დაკრედიტების საშუალებაა, რომელთა ემისიას კერძო კომპანიები ახორციელებენ.
11. ექსპორტის დაკრედიტების ტრადიციული ინსტრუმენტებია კომერციული და საბანკო კრედიტები. კომერციული კრედიტი ითვალისწინებს ექსპორტიორის მიერ მყიდველისათვის ფულის გადასახდელის განვადებას. იგი შეიძლება განხორციელდეს თამასუქის წარდგენით, ღია ანგარიშითა და მყიდველისათვის ავანსის მიცემით. საბანკო კრედიტი ბანკის მიერ განხორციელებული ისეთი დაფინანსებაა, რომლის დროსაც ვალს ბანკს უხდიან. საბანკო დაკრედიტების ფორმებს მიეკუთვნება: ვადიანი, კონტოკორენტის, ონკოლის, სააქცეპტო, სააქცეპტო-რამბუსული კრედიტები, ფაქტორინგი, ფორფეიტინგი, ლიზინგი და სხვა.
12. ვადიანი კრედიტი ბანკის მიერ მსესხებლის ანგარიშზე გადარიცხული, საკრედიტო შეთანხმებით განსაზღვრული თანხაა, რომელიც დათქმულ ვადაში უნდა დაიფაროს.
13. კონტოკორენტის კრედიტი ითვალისწინებს კლიენტისათვის მიმდინარე ანგარიშის გახსნას და იქიდან მისი ვალების დაფარვას, აგრეთვე ამ ანგარიშზე ამონაგები თანხების ჩარიცხვას.
14. ონკოლის კრედიტი კონტოკორენტის ნაირსახეობაა. იგი ითვალისწინებს გირაოთი (სასაქონლო-მატერიალური ფასეულობებით ან ფასიანი ქაღალდებით) უზრუნველყოფას და საჭიროების შემთხვევაში (თუ ანგარიშზე არსებული თანხები არაა საკმარისი) მის რეალიზაციას კლიენტის ვალების დასაფარავად.
15. სააქცეპტო კრედიტი გამყიდველის მიერ მყიდველისათვის მიცემული კრედიტია, რომლის დროსაც ექსპორტიორი იღებს საკრედიტო ლიმიტის ფარგლებში გარკვეული თანხის თამასუქების გამოღების უფლებას. დადგენილ ვადაში მოვალის მიერ თამასუქების ვალის

გადახდის გარანტიას იძლევა ბანკი მათი აქცეპტირების გზით.

16. სააქცეპტო-რამბურსული კრედიტი სააქცეპტო კრედიტის ნაირსახეობაა. იგი ითვალისწინებს დაკრედიტების ლიმიტის ფარგლებში იმპორტიორის ბანკის მიერ ექსპორტიორის ბანკზე გამოუწვევი აკრედიტივების გამოღებას. ეს უკანასკნელი კისრულობს გადასაგზავნი თამასუქების აქცეპტირებასა და დადგენილ ვადაში მათ განაღდებას.
17. ფაქტორინგი ეწოდება ფაქტორინგული კომპანიის ან ბანკის მიერ ვალის გადახდევინების უფლების ყიდვის ოპერაციას. ფაქტორინგი შეიძლება იყოს პირდაპირი (ერთი ფაქტორის მონაწილეობით) და არაპირდაპირი (ორი ფაქტორის მონაწილეობით), ღია (მყიდველი ინფორმირებულია ფაქტორინგული შეთანხმების შესახებ) და დახურული (მყიდველმა არ იცის ფაქტორინგული შეთანხმების არსებობა).
18. ფორფეიტინგი ეწოდება ექსპორტიორის დაკრედიტებას იმპორტიორის მიერ აქცეპტირებული თამასუქების ყიდვის გზით. იგი უცხოელი მყიდველისათვის საშუალოვადიანი კრედიტის სწრაფი მიღების საშუალებაა.
19. საერთაშორისო სავაჭრო ურთიერთობათა გრძელვადიანი დაკრედიტების სპეციფიკური სახეა საპროექტო დაფინანსება, რომლის უზრუნველყოფისა და დაფარვის წყაროა ამ პროექტის მომავალი აქტივები.
20. მოკლევადიანი დაკრედიტების ერთ-ერთი ახალი ინსტრუმენტია REPO ოპერაციები, რომელიც წარმოადგენს გარიგებას ფასიანი ქაღალდების უკუშესყიდვის შესახებ. იგი ითვალისწინებს ორ ურთიერთსაწინააღმდეგო ოპერაციას. პირდაპირი ოპერაციის მიზანია საჭირო ფინანსური რესურსების მიზიდვა, უკუოპერაციის დროებით თავისუფალი სახსრების განთავსება.
21. კომერციული და საბანკო კრედიტები გაიცემა გარკვეული პირობებით, რომელთა დაფიქსირება წარმოებს საკრედიტო შეთანხმებაში ან საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში. კრედიტის ძირითად პირობებს მიეკუთვნება: კრედიტის თანხა `ანუ ლიმიტი, მისი გადახდის ვადა, ღირებულება და ვალუტა.
22. დაზღვევა ეკონომიკურ ურთიერთობათა სპეციფიკური სახეა, რომელიც ითვალისწინებს მიზნობრივი ფონდების შექმნას ამ ურთიერთობებში მონაწილეთა შენატანების ხარჯზე სტიქიური და ადამიანის ნებისმიერი შემთხვევითი მოქმედებით გამოწვეული დანაკარგების ანაზღაურების მიზნით.

23. დამზღვევსა და მზღვეველს შორის დაზღვევის გარიგების აქტი ფორმდება სპეციალური დოკუმენტით, რომელსაც დაზღვევის მოწმობა ანუ პოლისი ეწოდება. იგი შეიძლება იყოს ტაქსირებული და არატაქსირებული. ტაქსირებულ პოლისში მითითებულია დაზღვევის ობიექტის შეთანხმებული ღირებულება და იგი ობიექტის საბოლოო სადაზღვევო ღირებულებაა. არატაქსირებულ პოლისში უთითებენ დაზღვევის თანხის მაქსიმალურ ზღვარს, ხოლო თვით სადაზღვევო ღირებულების დაფიქსირება შემდგომ წარმოებს.
24. საერთაშორისო ვაჭრობაში ყველაზე დიდ რისკებთანაა დაკავშირებული საქონლის (ტვირთების) ტრანსპორტირება, ამიტომ უმნიშვნელოვანესია სატრანსპორტო რისკების დაზღვევა. საერთაშორისო სადაზღვევო პრაქტიკაში უმეტესწილად გამოიყენება დაზღვევის უნიფიცირებული პირობები, რომელთაგან მნიშვნელოვანია დაზღვევა "ყველა რისკზე პასუხისმგებლობით", "კერძო ავარიაზე პასუხისმგებლობით" და "დაზიანებაზე პასუხისმგებლობის გარეშე, მარცხის შემთხვევის გარდა".
25. საქონლის გადაზიდვის დროს მიყენებული ზარალის გამომწვევი მიზეზია ავარია. სხვადასხვა ქვეყნის კანონმდებლობებში საერთო ავარიის განმარტება სხვადასხვა შინაარსისაა, ამიტომ საერთაშორისო პრაქტიკაში ფართოდ გამოიყენება საზღვაო ავარიის დარეგულირების 1974 წლის იორკ-ანტვერპენის წესები.

საკონტროლო საკითხები

1. სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი;
2. ფულის მსოფლიო ბაზარი;
3. კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი;
4. საერთაშორისო ფინანსური ცენტრები;
5. ოფშორული ფინანსური ცენტრები;
6. ევრობაზარი და ევროვალუტები;
7. სასესხო კაპიტალის მდგომარეობის ამსახველი ინდიკატორები;
8. ევროვალუტაში გაცემული სესხის სახეები;

9. საერთაშორისო კრედიტის მნიშვნელობა;
10. საერთაშორისო კრედიტების კლასიფიკაცია;
11. ფასიანი ქაღალდები, როგორც საერთაშორისო კრედიტის განსაკუთრებული სახე;
12. ფასიანი ქაღალდების პირველადი და მეორადი ბაზრები;
13. ფასიანი ქაღალდების საბირჟო და არასაბირჟო ბაზრები;
14. ობლიგაცია და მისთვის დამახასიათებელი ფასები;
15. ობლიგაციების კლასიფიკაცია შემოსავლების გაცემის ხერხის შესაბამისად;
16. ობლიგაციების კლასიფიკაცია უზრუნველყოფის სახის შესაბამისად;
17. უცხოური და ევროობლიგაციები;
18. აქცია და მისი სახეები;
19. აქციებისათვის დამახასიათებელი ფასები;
20. საფონდო ბირჟების დერეგულირება;
21. ევროაქციები და მათი კოტირება;
22. საფონდო ინდიკატორები;
23. ევრონოტები და ევროთამასუქები;
24. კომერციული კრედიტი და მისი სახეები;
25. საბანკო კრედიტი და მისი ფორმები;
26. ვადიანი კრედიტი;
27. კონტრკორენტის კრედიტი;
28. ონკოლის კრედიტი;
29. სააქცეპტო კრედიტი;
30. სააქცეპტო-რამბუსული კრედიტი;
31. ფაქტორინგი, მისი არსი და მნიშვნელობა;
32. პირდაპირი და არაპირდაპირი ფაქტორინგი;
33. ღია და დახურული ფაქტორინგი;
34. ფაქტორინგული მომსახურების ღირებულება;
35. ფორფეიტინგი, მისი არსი და მნიშვნელობა;
36. ლიზინგის მნიშვნელობა საერთაშორისო ვაჭრობაში;
37. მყიდველისათვის მიცემული კრედიტები;
38. სახელმწიფოს როლი საერთაშორისო ვაჭრობის დაკრედიტებაში;
39. საპროექტო დაფინანსება;
40. REPO ოპერაციების არსი და მიზანი;
41. კრედიტების ძირითადი პირობები;

42. კრედიტის ლიმიტი;
43. კრედიტის ვადა;
44. კრედიტის ღირებულება;
45. კრედიტის ვალუტა;
46. კრედიტის საშუალო ვადა და მისი გაანგარიშების წესი;
47. გრანტი ელემენტი და მისი გაანგარიშება;
48. კონსენსუსი და მის მიერ განსაზღვრული კრედიტების პირობები;
49. დაზღვევის არსი და მნიშვნელობა;
50. დაზღვევის ობიექტი და სადაზღვევო პრემია;
51. სადაზღვევო პოლისი;
52. სადაზღვევო კომპანიები და ურთიერთდამზღვევი საზოგადოებები;
53. სადაზღვევო კომპანიების მოგების წყაროები;
54. სადაზღვევო ზარალი და მისი სახეები;
55. საზღვაო დაზღვევაზე გამყიდველისა და მყიდველის პასუხისმგებლობა მიწოდების საბაზისო პირობების შესაბამისად;
56. ტაქსირებული და არატაქსირებული პოლისები;
57. საზღვაო დაზღვევის ობიექტები;
58. დაზღვევის ხელშეკრულება და მისი გაფორმების წესი;
59. გადაზღვევის არსი და მნიშვნელობა;
60. ავარია და მისი სახეები;
61. დაზღვევა "ყველაზე რისკზე პასუხისმგებლობით";
62. დაზღვევა "კერძო ავარიაზე პასუხისმგებლობით";
63. დაზღვევა "დაზიანებაზე პასუხისმგებლობის გარეშე, მარცხის გარდა";
64. ზარალის ზომის დადგენის წესი;
65. აბანდონი და მისი გამოყენების პირობები.

XII თავი. საერთაშორისო სამეურნეო საქმიანობის მართვა

XII.1. საქმიანი საწარმოებისა და ეროვაიოლისტური გაერთიანებების ორგანიზაციული ფორმები

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური საქმიანობის ძირითადი სტრუქტურული ერთეული და სუბიექტია საწარმო, რომელშიც იგულისხმება საქონლის ან მომსახურების წარმოებისა და რეალიზაციის ერთი ან რამდენიმე ფუნქციის შესრულებაზე გამიზნული დაწესებულება. ე.ი. საწარმო ქონებრივად განცალკევებული და რაიმე სამეურნეო მიზნის განსახორციელებლად ორგანიზებული ერთეულია. საწარმოთა მფლობელ ორგანიზაციას, რომელიც ახორციელებს მათ სამეურნეო საქმიანობას, ეწოდება ფირმა. ფირმის შემადგენლობაში შეიძლება იყოს ერთი ან რამდენიმე საწარმო. უმეტესწილად იგი მრავალსაწარმოიანია. მრავალსაწარმოიანი ფირმები შეიძლება იყოს ვერტიკალური, ჰორიზონტალური ან კონგლომერატული ტიპის.

საწარმოთა ვერტიკალური კომბინირება გულისხმობს ფირმის შემადგენლობაში საწარმოო პროცესის სხვადასხვა სტადიაზე მყოფი საწარმოების გაერთიანებას. ჰორიზონტალური კომბინირების დროს ყველა საწარმო წარმოების ერთ სტადიაზე იმყოფება, ხოლო კონგლომერატული ფირმები მოიცავენ სხვადასხვა დარგებსა და ბაზრებზე მოქმედ საწარმოებს.

სავაჭრო-სამრეწველო საწარმოები მრავალფეროვანია. საერთაშორისო პრაქტიკაში მათი კლასიფიკაციის ყველაზე გავრცელებული ნიშანია სამართლებრივი ფორმა, რომლის მიხედვით განასხვავებენ ერთპიროვნულ მფლობელობას, ამხანაგობას ანუ პარტნიორობას და სააქციო საზოგადოებას ანუ კორპორაციას.

ერთპიროვნული მფლობელობა გულისხმობს საქმის დამოუკიდებელ წარმოებას საკუთარი ინტერესების დასაკმაყოფილებლად. საწარმოს მფლობელს აქვს საწარმოო საქმიანობისათვის საჭირო მატერიალური რესურსები ან იძენს მათ. ამასთან, იგი პირადად აკონტროლებს საწარმოს საქმიანობას. ერთპიროვნული მფლობელობა საქმიანი საწარმოს ყველაზე მარტივი ფორმაა, მაგრამ მას ახასიათებს ისეთი ნაკლოვანებები, როგორიცაა: ფინანსური რესურსების შეზღუდულობა, ერთი პირის მიერ

მართვის ყველა ფუნქციის შესრულების აუცილებლობა, საკუთარი აქტივების რისკის მაღალი დონე.

ამხანაგობა ანუ პარტნიორობა ერთპიროვნული მფლობელობის ბუნებრივი განვითარების შედეგია. იგი გულისხმობს ორი ან მეტი პირის თანამშრომლობას ბიზნესის წარმოების პროცესში. სავაჭრო ან სამრეწველო პარტნიორობას ეწოდება კომპანია. პარტნიორები ჩვეულებრივ აერთიანებენ თავიანთ ფინანსურ რესურსებსა და საქმის წარმოების უნარს, რის გამოც ეს ფორმა ერთპიროვნულ მფლობელობასთან შედარებით ნაკლებად სარისკოა. მიუხედავად ამისა, პარტნიორობა არაა დაზღვეული მთელი რიგი ნაკლოვანებებისაგან, რომელთაგან აღსანიშნავია: ინტერესების შეუთავსებლობა და პოლიტიკის შეუთანხმებლობა, საქმიანობის ხანგრძლივობის განსაზღვრის შეუძლებლობა (პარტნიორობიდან რომელიმე პირის გამოსვლა ან სიკვდილი ჩვეულებრივ საწარმოს დაშლას ან რეორგანიზაციას იწვევს).

სხვადასხვა ქვეყნების კანონმდებლობებით განსაზღვრულია სავაჭრო პარტნიორობის სხვადასხვა ფორმები. საწარმოს ფორმაში იგულისხმება ნორმების სისტემა, რომლითაც განისაზღვრება, ერთი მხრივ, საწარმოს პარტნიორთა ურთიერთობები და, მეორე მხრივ, თვით საწარმოს ურთიერთობები სხვა საწარმოებთან და ფიზიკურ პირებთან.

საერთაშორისო პრაქტიკაში პარტნიორობის ყველაზე გავრცელებულ ფორმებს მიეკუთვნება: შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოება (სრული პარტნიორობა), კომანდიტური საზოგადოება, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება და სააქციო საზოგადოება.

პარტნიორობის ყველაზე გავრცელებულ განმასხვავებელ ნიშნად მიღებულია მათი დაყოფა პიროვნებათა გაერთიანებისა და კაპიტალის გაერთიანების მიხედვით. პიროვნებათა გაერთიანება გულისხმობს საწარმოთა საქმიანობაში პირად მონაწილეობას. ე.ი. ამ შემთხვევაში ამხანაგობაში შემავალი პირები კაპიტალისა და სხვა საშუალებების გაერთიანებასთან ერთად აერთიანებენ საკუთარ სამეწარმო უნარსაც, რის შედეგად ყოველ მათგანს აქვს საქმის წარმოების, წარმომადგენლობისა და მართვის უფლება. ასეთი გაერთიანების ტიპური მაგალითია შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოება. თავის მხრივ, კაპიტალის გაერთიანება ითვალისწინებს მხოლოდ პარტნიორთა კაპიტალის შეერთებას, ხოლო საწარმოს ხელმძღვანელობასა და ოპერატიულ მართვას ახორციელებს სპეციალურად შექმნილი ორგანოები. კაპიტალის გაერთიანების

სპეციფიკური ნიმუშებია სააქციო საზოგადოება და შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება.

შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოება ყველა პარტნიორის პირად მონაწილეობაზე დაფუძნებული საწარმოს ორგანიზაციის ფორმაა. სხვადასხვა ქვეყანაში იგი სხვადასხვა სახელწოდებით ფუნქციონირებს: აშშ-ში - partnership, გფრ-ში - Offene Handelsgesellshaft, საფრანგეთში - Societe en nom collectif; იტალიაში - Societa in nome collettivo და ა.შ. განსხვავებულია აგრეთვე მისი იურიდიული სტატუსი. საწარმოთა ორგანიზაციის ამ ფორმის მთავარი განმასხვავებელი ნიშანია პარტნიორთა როგორც ერთობლივი, ისე განცალკევებული პასუხისმგებლობა. აღნიშნულის გამო, იგი მსხვილ საწარმოთა ყველაზე ნაკლებად გავრცელებული ფორმაა.

კომანდიტური საზოგადოება დაფუძნებულია პარტნიორთა პირად მონაწილეობასა და კაპიტალის გაერთიანებაზე. მისთვის დამახასიათებელია ორი ტიპის მონაწილეთა - კომანდიტისტებისა და სრული პარტნიორების არსებობა. კომანდიტისტები საწარმოს ვალდებულებებზე პასუხისმგებელნი არიან მხოლოდ თავიანთი შენატანების საზღვრებში, ხოლო სრული პარტნიორები - მთელი ქონებით. ეს საზოგადოებები გფრ-ში ცნობილია Kommanditgesellschaft-ის სახელწოდებით, ინგლისში - Limited partnership, საფრანგეთში - societe en commandite; იტალიაში - Societa in accomandita და ა.შ.

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება საწარმოს ორგანიზაციის ფორმაა, რომელიც ითვალისწინებს მის მონაწილეთა მიერ საწესდებო ფონდში გარკვეულ საპაიო შენატანებს და თავიანთი შენატანების ზღვრებში შეზღუდულ პასუხისმგებლობას. ეი. ამ შემთხვევაში იქმნება საპაიო კაპიტალი. საპაიო შენატანების სრული გადახდის შემდეგ საზოგადოების წევრები იღებენ საპაიო მოწმობას, რომელიც, აქციებისაგან განსხვავებით, ფასიან ქაღალდს არ წარმოადგენს. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოებები აშშ-ში ცნობილია Close corporation-ის სახელწოდებით, ინგლისში - Private company, გფრ-ში - Gesellshaft mit beschrankter Haftung, საფრანგეთში - Societe a responsabilite limitee და ა.შ.

სააქციო საზოგადოება საწარმოთა ორგანიზაციის განსაკუთრებული ფორმაა, რომლის კაპიტალი წარმოიქმნება აქციების გამოშვებისა და განთავსების გზით, ხოლო მისი მონაწილეების პასუხისმგებლობა

განისაზღვრება ანაბრების მოცულობით. აშშ-ში იგი ცნობილია კორპორაციის (Corporation) სახელწოდებით, გფრ-ში - Aktiengesellschaft, ინგლისში - Company limited by shares, საფრანგეთში - Societe anonyme, იტალიაში - Societa per azione და ა.შ. მრავალ ქვეყანაში ამ საწარმოთა დასახელების დროს აუცილებელია მათი სააქციო ბუნების მითითება. მაგალითად, შვეიცარიასა და გერმანიაში AG, საფრანგეთში SA, იაპონიაში - KK, აშშ-ში - "Inc" და ა.შ.

სააქციო საზოგადოებებისათვის დამახასიათებელია ოპერაციათა ფართო მასშტაბები და დიდი ზომები, ვინაიდან ისინი, უპირველესად, კაპიტალის გაერთიანებას გულისხმობენ. ფულადი სახსრების მიზიდვის საკითხში სააქციო საზოგადოება ბიზნესის ორგანიზაციის ყველაზე ეფექტიანი ფორმაა. მასში გამოიყენება დაფინანსების უნიკალური ხერხი, რომელიც ითვალისწინებს ოჯახური მეურნეობების დანაზოგების მიზიდვას ობლიგაციებისა და აქციების გაყიდვის გზით. გარდა ამისა, მისთვის დამახასიათებელია შეზღუდული პასუხისმგებლობა: აქციონერები სააქციო საზოგადოების მესაკუთრენი კი არიან, მაგრამ მათ არ გააჩნიათ ქონებრივი პასუხისმგებლობა. ე.ი. სააქციო საზოგადოება მოქმედებს და ვითარდება მისი მფლობელებისაგან დამოუკიდებლად. საკუთრებისაგან მართვის განცალკევების გამო, სააქციო საზოგადოების მფლობელთა კოლექტიური გადაწყვეტილებით შეიძლება თანამდებობრივი პირების შეცვლა. ამასთან, ვინაიდან აქციები იყიდება ან მემკვიდრეობით გადადის, დროთა განმავლობაში იცვლება მისი მფლობელების შემადგენლობა, მაგრამ თვით საწარმო და მართვის სტრუქტურა უცვლელი რჩება მანამ, სანამ მისი არსებობა ეკონომიკურად მიზანშეწონილია. აღნიშნულიდან გამომდინარე, სააქციო საზოგადოება, სხვა საწარმოებისაგან განსხვავებით, გარკვეული მუდმივობით ხასიათდება და ამიტომ მას ზრდის დიდი პერსპექტივები აქვს. ამას ხელს უწყობს აგრეთვე აქციებისა და ობლიგაციების გაყიდვის გზით ფინანსური რესურსების მიზიდვის შესაძლებლობა, კაპიტალის გაერთიანების უპირატესობათა რეალიზაცია. ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ, იძლევა მასობრივი წარმოების ტექნოლოგიების ფართო გამოყენების შესაძლებლობას.

სააქციო საზოგადოება იქმნება სხვადასხვა პირთა (პირი შეიძლება იყოს როგორც ფიზიკური, ისე იურიდიული) ნებაყოფლობითი გაერთიანების საფუძველზე და აქციონერთა კუთვნილებაა, ამიტომ თეორიულად ისინი მმართველები არიან, პრაქტიკულად კი აქციონერები ,ძირითად

მონაწილეობენ კორპორაციის მართვაში (განსაკუთრებით ღია კორპორაციებში). რაც უფრო დიდია აქციონერთა რიცხვი, მით უფრო ნაკლებია მათი ზემოქმედება კორპორაციის საქმიანობაზე.

აქციონერები ჩვეულებრივ ირჩევენ დირექტორთა საბჭოს, რომელიც მათ ინტერესებს წარმოადგენს. კორპორაციის რეალურ მართვას ახორციელებენ დირექტორთა საბჭოს მიერ არჩეული პირები, ხოლო აქციონერები იღებენ მისი ხელმძღვანელობის რეკომენდაციებს.

არსებობს კორპორაციათა სხვადასხვა ტიპები. ისინი შეიძლება იყოს სახელმწიფო, კვაზისახელმწიფოებრივი (შერეული), კერძო, კომერციული (იქმნება მფლობელთათვის მოგების უზრუნველსაყოფად), არაკომერციული (ემსახურება არაკომერციული მიზნების შესრულებას), ღია (აქციები იყიდება ღია ბაზარზე და მისი ყიდვა ნებისმიერ პირს შეუძლია), დახურული (აქციები ღია ბაზარზე არ იყიდება), დამოუკიდებელი და დამოკიდებული. დამოკიდებული კორპორაციები მთლიანად ან ნაწილობრივ ეკუთვნის სხვა, ე.წ. "დედა" კომპანიებს, რომლებიც აკონტროლებენ მათ საქმიანობას.

მსოფლიო ბაზარზე მოქმედების ხასიათით განასხვავებენ საერთაშორისო კორპორაციების ორ სახეს: ტრანსნაციონალურსა და მრავალნაციონალურს (მულტინაციონალურს). ტრანსნაციონალური კორპორაციები ეროვნულია კაპიტალის მიხედვით და ინტერნაციონალური – საქმიანობის სფეროთი, ხოლო მულტინაციონალური (მრავალნაციონალური) კორპორაციები კი ინტერნაციონალურია როგორც კაპიტალის, ისე საქმიანობის სფეროს მიხედვით.

საქმიანი საწარმოების ნებისმიერი ტიპი დროთა განმავლობაში ცვლილებებს განიცდის. ისინი შეიძლება გამსხვილდეს ან დაიყოს. ამ ცვლილებების დასახასიათებლად გამოიყენება ტერმინები: შერწყმა, შთანთქმა და აქციების საკონტროლო პაკეტის შეძენა. შერწყმასა და შთანთქმას შორის სხვაობა წმინდა ტექნიკური ხასიათისაა. იგი ეხება გარიგებათა ფინანსურ მხარეს. შერწყმა გულისხმობს საერთო ინტერესების მქონე ორი ან მეტი კომპანიის გაერთიანების შედეგად ახალი კომპანიის შექმნას. შთანთქმის დროს კი ერთი კომპანია ყიდულობს მეორე კომპანიას ან მის ნაწილს, რომელიც შემდგომში მის კონტროლს ექვემდებარება. შთანთქმას შეიძლება თან ახლდეს აქტივების რეალიზაცია. ზოგიერთ შემთხვევაში შთანთქმა ხორციელდება აქციების საკონტროლო პაკეტის გამოსყიდვით, რომლის დროსაც ინდივიდუალური მეწარმე ან მეწარმეთა

ჯგუფი ყიდულობს კომპანიას ან მის ნაწილს ნასესხებ საშუალებებთან ერთად და შემდგომში ნაყიდი ქონებიდან ფარავს ვალებს.

შერწყმა და შთანთქმა კომპანიათა გაერთიანების რადიკალური ზომებია. ხშირ შემთხვევაში ერთობლივი მიზნების მისაღწევად გამოიყენება უფრო ზომიერი საშუალებები. მაგალითად, ერთობლივი საწარმოების შექმნა.

კორპორაციაში მონაწილეობა შეუძლია იურიდიულ და ფიზიკურ პირთა ფართო წრეს, ამიტომ ერთი სააქციო საწარმო შეიძლება მონაწილეობდეს სხვის სააქციო კაპიტალში (საწესდებო ფონდის შექმნაში). დასაშვებია აგრეთვე სააქციო კაპიტალის "ურთიერთშეღწევა" ანუ ე.წ. მონაწილეობის სისტემის გამოყენება. იგი გულისხმობს ერთი სააქციო კომპანიის მიერ სხვა სააქციო კომპანიების ფასიანი ქაღალდების ფლობას (ზოგიერთ შემთხვევაში ურთიერთმფლობელობას). ესაა კაპიტალის კავშირისა და გადახლართვის უმნიშვნელოვანესი ფორმა. მონაწილეობის სისტემის საფუძველზე იქმნება საწარმოთა დიდი რიცხვის მრავალსაფეხუროვანი დამოკიდებულება ფინანსურ ჯგუფზე ან ცალკეულ მაგნატზე, რომელთაც ეძლევათ სხვისი კაპიტალის უზარმაზარი თანხების განკარგვისა და მათი კონტროლის ქვეშ მყოფი საწარმოებისაგან მონოპოლიური მოგების მიღების შესაძლებლობა. ასეთი სახით შექმნილ სააქციო გაერთიანებებს მიეკუთვნება: კარტელი, სინდიკატი, ტრესტი, კონცერნი და კონსორციუმი.

კარტელი მონოპოლისტური შეთანხმების ფორმაა, რომელიც ითვალისწინებს ერთი დარგის ფირმების გაერთიანებას მონოპოლისტური მოგების მიღების მიზნით, მისი ძირითადი მონაწილეებისათვის წარმოებისა და გასაღების მოცულობათა რეგულირების (კვოტების) საფუძველზე. კარტელურ გაერთიანებაში შემავალი ფირმები ინარჩუნებენ იურიდიულ და სამეურნეო დამოუკიდებლობას. ისინი აერთიანებენ შესყიდვისა და გაყიდვის ფუნქციებს და ათანხმებენ მათ მიზნებსა და პირობებს (ვადებს, ფასებს, ბაზრებს, საქონლის ხარისხს). კარტელების ჩარჩოში საგარეო სავაჭრო ოპერაციების ორგანიზაცია ითვალისწინებს სხვადასხვა ფორმებს: მისი წევრების მიერ პროდუქციის პირდაპირი დამოუკიდებელი გასაღება შეთანხმებული პირობებით, გასაღება სავაჭრო ასოციაციების, ე.წ. სავაჭრო საბჭოების, საექსპორტო კომპანიებისა და ცენტრალიზებული სააგენტოების მეშვეობით.

იურიდიულად კარტელი იქმნება ხელშეკრულების საფუძველზე, რომელიც გარკვეული ვადითაა შეზღუდული, ამიტომ მას არ შეუძლია

ხანგრძლივი დროის განმავლობაში კონკურენციის აღმოფხვრა.

სახელმწიფო ჩვეულებრივ ზღუდავს მონოპოლისტური გაერთიანებების საქმიანობის სფეროსა და მასშტაბებს, ამიტომ მონოპოლიური პრაქტიკის შემზღუდავი კანონმდებლობებით კარტელების შექმნა ან საერთოდ აკრძალულია, ან მათზე დაწესებულია მკაცრი კონტროლი. გარკვეული ზომის თავისუფლებაა დაშვებული საექსპორტო კარტელებისათვის, რომლებიც ნაწილობრივ ან მთლიანად არიან განთავისუფლებულნი კონტროლისაგან და ზოგიერთ შემთხვევაში დამატებითი შეღავათებითაც კი სარგებლობენ. საექსპორტო კარტელების რეგულირების ყველაზე მკაცრი პირობები განსაზღვრულია აშშ-ის, გფრ-ის, დიდი ბრიტანეთისა და იაპონიის ანტიტრესტული კანონმდებლობებით. ამ ქვეყნებში საექსპორტო კარტელების შესაქმნელად აუცილებელია ნებართვა. ამასთან, ისინი უნდა იყოს რეგისტრირებული, ხოლო საქმიანობა — საჯარო. ევროკავშირის შიგა ბაზრის კონტროლისათვის კარტელების შექმნა აკრძალულია, მაგრამ სხვა ბაზრების მიმართ ევროპული ქვეყნების კანონმდებლობა დიდი ლიბერალობით გამოირჩევა.

კარტელური შეთანხმების ფორმების განვითარება დაკავშირებულია კომერციული ინფორმაციის გაცვლაზე, აღრიცხვის უნიფიკაციაზე, საპატენტო პულების ორგანიზაციაზე პატენტების ერთობლივი შესყიდვისა და გამოყენების მიზნით. კარტელური შეთანხმების ერთ-ერთი ფორმაა სინდიკატი. სინდიკატების შექმნის მიზანია გასაღებისა და ნედლეულის შესყიდვის სფეროში მონოპოლიათა კონკურენციის აღმოფხვრა. იგი ძირითადად ხორციელდება ერთგვაროვანი მასობრივი პროდუქციის ბაზარზე კონტროლის დაწესებით და მაქსიმალური მოგების მიღებაზეა გამიზნული. სინდიკატის მონაწილეთა პროდუქციის სარეალიზაციოდ, აგრეთვე ნედლეულის შესასყიდად, იქმნება სპეციალური ორგანო — სარეალიზაციო კანტორები. კანტორებში ხდება ყველა შეკვეთის კონცენტრაცია და მონოპოლიათა შორის საქონლის განაწილება წინასწარ დათქმული კვოტების საფუძველზე. მონოპოლიები თავიანთ საქონელს აბარებენ განსაზღვრული, წინასწარ დადგენილი ფასებით. სინდიკატის მონაწილენი ინარჩუნებენ საწარმოო და იურიდიულ დამოუკიდებლობას, მაგრამ, კარტელისაგან განსხვავებით, კარგავენ კომერციულ დამოუკიდებლობას.

სინდიკატის ყოველი მონაწილე იბრძვის გამოყოფილი კვოტებისათვის და მათი მიღების სასურველი პირობებისათვის (მაგალითად, პროდუქციისა და ნედლეულის სასურველი ფასებისათვის), ამიტომ მათ

შორის წინააღმდეგობა არაა გამორიცხული. სინდიკატის საქმიანობა კარგავს თავის მნიშვნელობას მის მონაწილეთა წარმოების დივერსიფიკაციის პირობებში.

ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში სინდიკატების საქმიანობა იზღუდება ანტიტრესტული კანონმდებლობით, რომელიც მიმართულია ჰორიზონტალური (დარგობრივი) კონცენტრაციის წინააღმდეგ.

ტრესტი მონოპოლისტური გაერთიანების ფორმაა, რომლის დროსაც მასში შემავალი ყველა საწარმო კარგავს თავის კომერციულ და საწარმოო დამოუკიდებლობას და ერთიან მართვას ექვემდებარება. ტრესტის სამშობლოა აშშ. იურიდიულად ტრესტის შექმნა ნიშნავს ადრე დამოუკიდებელ საწარმოებზე კონტროლის გადაცემას (აქციების საკონტროლო პაკეტის ან განსაკუთრებული რწმუნების სერთიფიკატის ფორმით) ე.წ. რწმუნებულთა საბჭოში გაერთიანებული ჯგუფისათვის.

ტრესტის საწარმოები ახორციელებენ ერთიან ტექნიკურ და ეკონომიკურ პოლიტიკას, ხოლო მიღებული საერთო მოგება ნაწილდება საწარმოთა წილობრივი მონაწილეობის საფუძველზე. მოგების აუცილებელი განაწილების შედეგად, ტრესტში კაპიტალის ცენტრალიზაციის პროცესი დაუმთავრებელია. ამ მხრივ უფრო მჭიდრო მონოპოლისტურ გაერთიანებებს მიეკუთვნება კონცერნი და ჰოლდინგური კომპანია.

დასაწყისში ტრესტსა და კონცერნს შორის სხვაობა წმინდა ტერმინოლოგიურ ხასიათს ატარებდა (აშშ-ში "ტრესტი", ევროპაში "კონცერნი"), ან იგი ასახავდა გაერთიანებაში შემავალი საწარმოების გაერთიანების ხასიათს: ტრესტი, როგორც წესი, აერთიანებს ერთი დარგის საწარმოებს, ხოლო კონცერნი - სხვადასხვა დარგის საწარმოებს. შემდგომში კონცენტრაციის პროცესში არსებული ეს სხვაობა კიდევ უფრო გაღრმავდა. ტრესტები ვითარდებოდნენ მათში შემავალი საწარმოების ურთიერთკავშირებისა და ვერტიკალური კონცენტრაციის (წინა და შემდგომი ეკონომიკური რგოლების მიერთების) გზით.

ტრესტისაგან განსხვავებით, კონცერნში კონცენტრაცია საწარმოო პროცესების კომბინირებას ითვალისწინებს. კომბინატების გაერთიანებამ გამოიწვია ვერტიკალური და ჰორიზონტალური კონცენტრაციის ზრდა. ამასთან ერთად აუცილებელი გახდა ცენტრალიზებული კონტროლის განხორციელება.

კონცერნი მონოპოლისტური გაერთიანების ყველაზე განვითარებული ფორმაა. იგი ხასიათდება საკუთრებისა და კონტროლის ერთიანობით.

კონცერნში შემავალი საწარმოები ექვემდებარებიან მის ხელმძღვანელ (მეთაურ) ფინანსურ მაგნატებს. ზოგიერთ შემთხვევაში საერთო ხელმძღვანელობის განსახორციელებლად იქმნება სპეციალური საზოგადოება, ე.წ. მჭონებელთა (მფლობელთა) კომპანია, რომელიც ფლობს სხვადასხვა კომპანიების აქციათა საკონტროლო პაკეტებს.

კონცერნის უპირატესობანი განპირობებულია კომბინირებული წარმოების ფართო მასშტაბებით, წარმოებაში ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიების დანერგვის შესაძლებლობებით, თვითდაფინანსების განვითარებით და ა.შ.

ცენტრალიზებული კონტროლის გაძლიერების მიზნით "დედა" კომპანია ყიდულობს სხვა ქალიშვილ-კომპანიათა საკონტროლო პაკეტებს, რომელიც, თავის მხრივ, იქვემდებარებს "შვილიშვილ" საზოგადოებებს. შიგა ორგანიზაციულ სტრუქტურაში, ქალიშვილ-კომპანიათა კონტროლისა და ხელმძღვანელობის მიზნით, ტრესტები და კონცერნები იყენებენ ჰოლდინგურ კომპანიებს.

ჰოლდინგური ანუ მფლობელი კომპანია სხვა კომპანიათა საკონტროლო პაკეტის მფლობელია, რის შედეგად იგი აკონტროლებს და მართავს ამ უკანასკნელთ. არსებობს ჰოლდინგური კომპანიების ორი ტიპი: წმინდა და შერეული. წმინდა ჰოლდინგური კომპანია ასრულებს მხოლოდ მართვისა და კონტროლის ფუნქციებს, შერეული კი ამასთან ერთად ეწევა სამეწარმო საქმიანობას სხვადასხვა სფეროში.

ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში ტრესტებისა და კონცერნების სათავეში დგანან ჰოლდინგური კომპანიები. ზოგიერთ მათგანს, განსაკუთრებით კი ტრანსნაციონალურ კორპორაციებს, ხელმძღვანელობს ჰოლდინგური კომპანიების მთელი სისტემა.

კონსორციუმი ნებაყოფლობითი გაერთიანებაა, რომელშიც შედიან იურიდიულად და ეკონომიკურად დამოუკიდებელი საწარმოები (სამრეწველო, სავაჭრო, სატრანსპორტო, საკრედიტო-საფინანსო და ა.შ.). იგი ჩვეულებრივ იქმნება ფართომასშტაბიანი სამრეწველო ან საზოგადოებრივი პროექტების განსახორციელებლად. მისი მონაწილენი შეიძლება იყოს კერძო და სახელმწიფო ორგანიზაციები, ზოგიერთ შემთხვევაში მთელი რიგი სახელმწიფოები. მისი მახასიათებელი ნიშანია მონაწილეთა თანასწორუფლებიანობა.

კონსორციუმი დროებითი ხასიათის გაერთიანებაა. ე.ი. იგი იქმნება გარკვეული ვადით, ძირითადად საერთაშორისო ვაჭრობებზე ძვირად-

ღირებული პროექტებისა და შეკვეთების მისაღებად და მათ განსახორციელებლად. კონსორციუმში შემავალი საწარმოები მთლიანად ინარჩუნებენ დამოუკიდებლობას, მაგრამ დასახული მიზნების განხორციელებისას ისინი ექვემდებარებიან ერთობლივად არჩეულ ხელმძღვანელობას, რომლის როლს ჩვეულებრივ ბანკები ასრულებენ. ანტიტრესტული კანონმდებლობის პირობებში კონსორციუმები ყველაზე მობილური, ზოგიერთ შემთხვევაში კი მონოპოლისტური გაერთიანებების ერთადერთი შესაძლებელი ფორმაა.

უკანასკნელ პერიოდში ფართო გავრცელება მოიპოვა მონოპოლისტური გაერთიანების ახალმა ფორმამ, რომელიც კონგლომერატის სახელწოდებითაა ცნობილი. მისი აღმოცენება დაკავშირებულია სამეცნიერო კვლევისა და მართვის კონცენტრაციის აუცილებლობასთან. კონგლომერატში იქმნება პირობები კაპიტალის ტრადიციული ბაზრების გვერდის ავლით ერთი დარგიდან მეორეში კაპიტალის გადადინებისათვის.

XII.2. მულტინაციონალური კორპორაციები და მათი ორგანიზაციული სტრუქტურა

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში განსაკუთრებული ადგილი უკავია მულტინაციონალურ კორპორაციებს. მულტინაციონალური კორპორაცია (მნკ) ეწოდება ისეთ კომპანიას, რომელსაც ორ და მეტ ქვეყანაში აქვს საწარმოო ბაზა. თანამედროვე ეტაპზე მნკ ახორციელებენ სამეურნეო საქმიანობის ნებისმიერ სახეს. მათზე მოდის მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით 1/3. ამჟამად გიგანტი კორპორაციები აკონტროლებენ ძირითად სასაქონლო და რეგიონულ ბაზრებს. ისინი ლიდერობენ სამრეწველო საქონლის, მომსახურებისა და სამეცნიერო-ტექნიკური ცოდნის ექსპორტში.

ხშირ შემთხვევაში, განსაკუთრებით კი გაეროს ჩარჩოში, მნკ - ის ნაცვლად გამოიყენება ტერმინი "ტრანსნაციონალური კორპორაცია" (ტნკ). გაეროს მიერ შემუშავებული ტრანსნაციონალური კორპორაციების კოდექსის თანახმად, ტნკ ითვლება საწარმო, რომელიც აკმაყოფილებს შემდეგ მოთხოვნებს:

1. იურიდიული ფორმის ან საქმიანობის სფეროს მიუხედავად, ორ ან რამდენიმე ქვეყანაში აქვს ე.წ. ქალიშვილ-კომპანიები;

2. აქვს გადაწყვეტილებათა მიღების ისეთი სისტემა, რომელიც იძლევა ერთი ან რამდენიმე ცენტრიდან შეთანხმებული პოლიტიკისა და ერთიანი სტრატეგიის განხორციელების შესაძლებლობას;

3. ქალიშვილ - კომპანიები საკუთრებრივი ან სხვა ურთიერთობებით ისე არიან დაკავშირებულნი, რომ ყოველ მათგანს შეუძლია მნიშვნელოვანი ზეგავლენა მოახდინოს სხვა კომპანიების საქმიანობაზე, განსაკუთრებით კი სამეცნიერო-კვლევითი შედეგებისა და რესურსების გამოყენებაში, აგრეთვე სხვა კომპანიებთან ერთად პასუხისმგებლობის განაწილებაში.

მნკ განსხვავდებიან ზომებით, კაპიტალისა და წარმოების კონცენტრაციის დონით, აგრეთვე საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებზე, საბაზისო და მიმღები ქვეყნების ეკონომიკაზე ზემოქმედების დონით.

ზოგიერთ შემთხვევაში მიღებულია მნკ დაყოფა გლობალურ და მრავალქვეყნიან კომპანიებად. გლობალურს უწოდებენ ისეთ მნკ, რომლის საქმიანობა, ქვეყანათა რაოდენობის მიუხედავად, ერთიანი სამეურნეო ორგანიზმის სახითაა წარმოდგენილი. თავის მხრივ, მრავალქვეყნიანი კორპორაცია სხვადასხვა ქვეყანაში წარმოებული ოპერაციების დამოუკიდებლობის მაღალი დონით ხასიათდება.

მნკ რიცხვი საკმაოდ დიდია. ექსპერტები ჩვეულებრივ აკვლევენ 1 მლრდ დოლარზე მეტი საქონლისა და მომსახურების მწარმოებელ მნკ. ასეთი მილიარდერი მონოპოლიები აწესებენ კონტროლსა და ზღუდავენ კონკურენციას მსოფლიო ბაზარზე. მნკ ინტერესები კოსმოპოლიტიკურია, ამიტომ ისინი ისწრაფვიან საგარეო ეკონომიკური ექსპანსიისაკენ და ცდილობენ მათ საქმიანობაზე ყველა შეზღუდვების გაუქმებას იმისდა მიუხედავად, ავნებს ეს ეროვნულ ეკონომიკას თუ არა.

მნკ-ის განვითარებით არსებითად შეიცვალა საგარეო ვაჭრობის ხასიათი. მართალია, სასაქონლო ნაკადები კვეთენ სახელმწიფოთა საზღვრებს, მაგრამ მათი მოძრაობა ხორციელდება ერთი და იმავე კომპანიის ფარგლებში. ე.ი. არ ხდება საქონლის მფლობელის შეცვლა. აღნიშნულის გამო, იქმნება ე.წ. ჩაკეტილი ბაზრები, სადაც ოპერაციათა მნიშვნელოვანი ნაწილი ტრანსფერტული გარიგებების ხასიათისაა ან ხორციელდება შეზღუდული რაოდენობის ფირმათა მონაწილეობით, ფართოდ გამოიყენება ტრანსფერტული ფასები, რომლებიც უზრუნველყოფენ მოგების მაქსიმიზაციას.

მნკ-ის საგარეო ვაჭრობა და მისი ორგანიზაციული ფორმები ვითარდება

კაპიტალის გატანის ზემოქმედებით. ამის გამო, მათი საგარეო ვაჭრობის დასახასიათებლად ექსპორტის ნაცვლად გამოიყენება "უცხოური ოპერაციების" ცნება. "უცხოურ ოპერაციებში" სამრეწველო ფირმის მეთაური კომპანიის საბაზისო ქვეყნიდან განხორციელებულ ექსპორტთან ერთად იგულისხმება მის კუთვნილებაში მყოფი უცხოური საწარმოების მიერ წარმოებული პროდუქციის გაყიდვა.

საქონლის ექსპორტის ნაცვლად უცხოეთში მისი წარმოების ორგანიზაცია იძლევა შრომის საერთაშორისო დანაწილების უპირატესობის გამოყენების, საიმპორტო ბარიერების აღმოფხვრის, ოპტიმალური ორგანიზაციული და ტექნოლოგიური სტრუქტურების გამოყენების, სავალუტო კურსების მერყეობით გამოწვეული დანაკარგების თავიდან აცილების, უცხოური ბაზრების "შიგნიდან" დაპყრობის შესაძლებლობას.

მნკ-ის საბაზისო (დონორი) ქვეყნის როლში ჩვეულებრივ ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნები გამოდიან, ამიტომ მათი კაპიტალი უშუალო ზემოქმედებას ახდენს რეციპიენტი (მიმღები) ქვეყნის ეკონომიკასა და პოლიტიკაზე, რომელთა როლში ძირითადად განვითარებადი ქვეყნები არიან. დონორი ქვეყნები ჩვეულებრივ ცდილობენ საკუთარი ქვეყნების კანონების გავრცელებას უცხოურ ფილიალებზე (ასეთი სიტუაცია ცნობილია "ექსტერიტორიალობის" სახელწოდებით), ხოლო რეციპიენტი ქვეყნები კი უარყოფითად აღიქვამენ დონორი ქვეყნის ასეთ მოქმედებას, ვინაიდან ამ შემთხვევაში ისინი კარგავენ უცხოურ საწარმოებზე კონტროლის შესაძლებლობას. ამასთან ერთად, გართულებულია თვით დონორი ქვეყნის მიერ უცხოური ფილიალების საქმიანობის კონტროლი.

მნკ საერთაშორისო საქმიანობის პროცესში იყენებენ საქმიანობის სხვადასხვა ხერხებს. ზოგიერთი მათგანი ითვალისწინებს სხვა ფირმებთან ალიანსს. სტრატეგიული ალიანსები განპირობებულია სხვადასხვა ფაქტორებით: საჭიროა სხვადასხვა მიზნების შეთანხმებული განხორციელება და ოპერაციათა მოცულობის გადიდება; ქვეყნის სამართალი ზღუდავს უცხო კომპანიათა საქმიანობას ან არაპირდაპირ ზემოქმედებას ახდენს მათზე; ზოგიერთი ოპერაციის წარმოება სხვა ფირმების გამოყენებით უფრო ნაკლებ ხარჯებს მოითხოვს; კომპანიას არ გააჩნია უცხო ბაზარზე მუშაობის გამოცდილება და სურს რისკის თავიდან აცილება; შესაძლებელია სხვადასხვა ქვეყანაში აქტივების ფართომასშტაბიანი განაწილება და ა.შ.

მნკ საერთაშორისო საქმიანობას ახორციელებენ შემდეგი ხერხებით:

ექსპორტი ან იმპორტი; ლიცენზირება; ფრანშიზინგი; კონტრაქტები მართვაზე; ერთობლივი საწარმოები; საწარმოთა სრული მფლობელობა და სხვა. ხშირ შემთხვევაში კომპანია ერთდროულად იყენებს სხვადასხვა ხერხებს და ამით აფართოებს თავისი საქმიანობის მასშტაბებს.

საქონლის ექსპორტი ან იმპორტი საერთაშორისო საქმიანობის ყველაზე გავრცელებული და მარტივი ფორმაა.

ლიცენზირების (იხ. VI.4 პარაგრაფი) გამოყენება მნკ აძლევს არამატერიალური აქტივებისაგან მოგების მიღების შესაძლებლობას. საერთაშორისო საქმიანობის ეს ხერხი გულისხმობს სალიცენზიო შეთანხმების გაფორმებას, რომლის საფუძველზე მნკ (იგი გამოდის ლიცენზიარის როლში) სხვა ფირმას (ლიცენზიატს) აძლევს გარკვეული ვადის განმავლობაში შეთანხმებული ანაზღაურების საფუძველზე მისი არამატერიალური საკუთრების გამოყენების უფლებას. სალიცენზიო შეთანხმება შეიძლება იყოს უკუმიმართულების. ამ შემთხვევაში მნკ გამოდის ლიცენზიატის როლში, ხოლო უცხოური კომპანია ლიცენზიარია.

აშშ-ის საგადასახადო სამმართველოს მიერ არამატერიალური აქტივები დაყოფილია შემდეგ კატეგორიებად: 1. პატენტები, გამოგონებები, ფორმულები, პროცესები, კონსტრუქციები, სქემები; 2. საავტორო უფლებები, ლიტერატურული, მუსიკალური ან ფერწერული კომპოზიციები; 3. სავაჭრო მარკები, საფირმო დასახელებები, საფაბრიკო მარკები; 4. ფრანშიზები, ლიცენზიები, კონტრაქტები; 5. მეთოდები, პროგრამები, პროცედურები, სისტემები და ა.შ.

სალიცენზიო შეთანხმების საფუძველზე არამატერიალური აქტივების გამოყენების ძირითად დადებით მხარეებს მიეკუთვნება ლიცენზიატის მიერ დაფინანსების უზრუნველყოფა და გარიგების კომერციული რისკის საკუთარ თავზე აღება.

სალიცენზიო შეთანხმების გაფორმებისას მთავარი ყურადღება უნდა დაეთმოს ხარისხისა და გადასახადების საკითხს. ლიცენზიარის მხრიდან საჭიროა ხარისხზე სათანადო კონტროლის განხორციელება, ვინაიდან უვარგისმა პროდუქციამ შეიძლება ზიანი მიაყენოს არამარტო არამატერიალური აქტივების მფლობელის რეპუტაციას, არამედ აგრეთვე ინტელექტუალურ საკუთრებაზე არსებულ ზოგიერთ უფლებებს. ლიცენზიარს გარკვეული სიძნელეები შეიძლება შეექმნას გადასახადების გამო. გადასახადების გადახდა ხდება უცხო (შემოსავლების მიღების) ქვეყანაში, ამიტომ შესაძლებელია ადგილობრივი ხელისუფლების მხრიდან

ლიცენზიარისათვის საზიანო ზემოქმედება.

ლიცენზიის გადაცემისას (განსაკუთრებით კი თუ მისი გადაცემა განვითარებად ქვეყანაში წარმოებს) უნდა უზრუნველყოფილ იქნეს ტექნოლოგიის გადაცემის საკანონმდებლო დებულებებთან შესაბამობა. თვით ამ კანონმდებლობის მიზანია სალიცენზიო გარიგებაში ლიცენზიარსა და ლიცენზიატს შორის უთანასწორობის აღმოფხვრა.

ხშირ შემთხვევაში ლიცენზიის გადაცემა წარმოებს კომპანიის მიერ კონტროლირებად საწარმოებში. საერთაშორისო პრაქტიკაში ლიცენზიის ასეთი გაყიდვა საყოველთაოდ მიღებული წესია და იგი განპირობებულია შემდეგი მიზეზებით: უცხო ქვეყანაში განლაგებული საწარმოები (იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც ისინი მნკ კუთვნილებაა) დამოუკიდებელი იურიდიული პირებია; საწარმოთა წილობრივი ფლობის შემთხვევაში უზრუნველყოფილია ინტელექტუალურ საკუთრებაზე უფლებების დაცვა; არამატერიალური აქტივების გამოყენება დაბალი გადასახადების მქონე ქვეყანაში იძლევა მეტი მოგების მიღების შესაძლებლობას.

კომპანიაში ლიცენზიებთან დაკავშირებული სამუშაოების ორგანიზაციაზე პასუხისმგებლობა განისაზღვრება ლიცენზირების მოტივებით. აქ შესაძლებელია შემდეგი ვარიანტები: I. სალიცენზიო სამუშაოები კომპანიის სტრატეგიული მიზნების (მისი ზრდისა და დივერსიფიკაციის) შემადგენელი ნაწილია. ამ შემთხვევაში მიზანშეწონილია დამოუკიდებელი სალიცენზიო განყოფილების შექმნა (იგი ჩვეულებრივ შესყიდვებისა და გასაღების განყოფილებას ექვემდებარება). ამასთან, მრავალგანყოფილებიან ფირმებში ასეთი განყოფილებები შეიძლება რამდენიმე იყოს. II. ლიცენზირება ხელს უწყობს საქმიანობის არსებული მიმართულებების შენარჩუნებას, ამიტომ იგი იურიდიული ან საპატენტო განყოფილების ფუნქციაში შედის; III. ორივე ზემოაღნიშნული სტრატეგიული მიზანი ურთიერთშეხამებულია. ასეთ სიტუაციაში ლიცენზირების ფუნქცია ეკისრება სამეცნიერო-კვლევით და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა განყოფილებას.

ფრანშიზინგი საქმიანობის ხერხია, რომელიც ითვალისწინებს ფრანშიზერის (გამყიდველის) მიერ ფრანშიზისათვის (მყიდველისათვის) სავაჭრო მარკის გამოყენების უფლების გადაცემას. ფაქტობრივად ფრანშიზინგი ლიცენზირების სპეციალური ფორმაა, რომლის დროსაც ლიცენზიატი ფუნქციონირებს ლიცენზიარის საფირმო სახელწოდებით.

არსებობს ფრანშიზინგის სამი ძირითადი ტიპი: I. ფრანშიზინგი

მზა საქონლის გაყიდვაზე; 2. ფრანშიზინგი საქონლის წარმოებაზე და 3. ფრანშიზინგი საქმიანობის სახეზე. პირველ შემთხვევაში ფრანშიზი ყიდულობს ფრანშიზერის სასაქონლო მარკით საქონლის გაყიდვის უფლებას (თვით საქონელსაც ყიდულობს ფრანშიზერისაგან). მეორე შემთხვევაში ხდება "დედა" კომპანიისაგან საქონლის წარმოებისა და გასაღების უფლების ყიდვა. ამასთან, ფრანშიზი იყენებს ამ კომპანიისაგან ნაყიდ ნედლეულსა და მასალებს; მესამე შემთხვევაში ფრანშიზი ყიდულობს საკუთარი ფირმის გახსნის უფლებას, რომელიც მოქმედებს კორპორაციის სახელის გამოყენებით. ასეთი ალიანსის შემთხვევაში ფრანშიზის საწარმომ უნდა შეინარჩუნოს ძირითადი კომპანიის სახე. ერთადერთი განსხვავება, ამასთან, არსებითი მნიშვნელობის, გამოიხატება შემდეგში: ფრანშიზი ფლობს გასაღების ბაზარსა და ეწევა რისკს საკუთარი კაპიტალით. აღნიშნულის გამო, იგი უფრო მეტადაა დაინტერესებული საკუთარი საქმის წარმატებაში.

ფრანშიზული შეთანხმებები ფორმდება რამდენიმე წლის ვადით. ამ ხნის განმავლობაში ფრანშიზი ვარაუდობს დაბანდებული კაპიტალის ანაზღაურებასა და მოგების მიღებას. ფრანშიზული შეთანხმების ერთ-ერთი მთავარი პრობლემაა ფრანშიზერის ქვეყანაში შემუშავებული მეთოდების უცხო ქვეყანაში გამოყენების სირთულე. ხშირ შემთხვევაში უცხო ქვეყნის ბაზარზე დასამკვიდრებლად საჭირო ხდება ოპერაციათა წარმოების ხერხების მოდიფიკაცია უცხოელი მომხმარებლების მოთხოვნილებებისა და გემოვნების გათვალისწინებით, ამაზე კი ყველა კომპანია არ თანხმდება.

მნპ-ს ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი აქტივია მაღალკვალიფიციური მენეჯერები, ხოლო განვითარებად ქვეყნებში ამ სპეციალისტებზე დიდი მოთხოვნაა. ასეთ სიტუაციაში საქონლის როლში გამოდის მართვის ხელოვნება, რომლის გადაცემა წარმოებს შესაბამისი გარიგებების საფუძველზე. ასეთი გარიგებების შედეგად ფორმდება კონტრაქტები მართვაზე. ისინი ითვალისწინებენ სამმართველო აპარატის გაგზავნას სხვა ქვეყნის ფირმის დასახმარებლად ან დათქმულ ვადაში შესაბამისი ანაზღაურების საფუძველზე სპეციალური სამმართველო ფუნქციების შესრულებას.

კონტრაქტები მართვაზე იდება შემდეგ სიტუაციებში: ფირმის საწარმო სხვა ქვეყანაში ექსპროპრიირებულია; იხსნება ახალი საწარმო და მისი ფუნქციონირებისათვის არ არის სათანადო კადრები; საწარმო იმყოფება მძიმე მდგომარეობაში და საჭიროებს ეფექტიან მართვას.

თანამედროვე პირობებში ფართოდ გამოიყენება ერთობლივი საქმიანობის სხვადასხვა ფორმები, რომლებიც გულისხმობენ საწარმოს ფლობას წილობრივ საფუძველზე. საკუთრების ასეთი განაწილება ხდება შემდეგი მიზეზებით: "სინერგიული ეფექტის" გაძლიერება (სინერგიული ეფექტი ეწოდება ორი ან მეტი ობიექტის ურთიერთშეთანხმებულ მოქმედებას, რომლის ერთობლივი შედეგი მნიშვნელოვნად აღემატება ამ ობიექტების ცალკეული მოქმედებების შედეგების ჯამს); გეოგრაფიულ ასპექტში კომპანიის გაფართოების პროცესის დაჩქარება; სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა ბაზის გაფართოება; დამატებითი რესურსების მიზიდვის შესაძლებლობა; ზოგიერთი ქვეყნის მთავრობა უცხო კომპანიათა საქმიანობის დასაშვებად მოითხოვს ადგილობრივი კაპიტალის გამოყენებას.

ფირმები ჩვეულებრივ თანხმდებიან საწარმოთა ერთობლივ ფლობაზე და, როგორც წესი, წინასწარ განსაზღვრავენ აქციების საკონტროლო პაკეტის კუთვნილების საკითხს.

მნპ-ის საქმიანობაში განსაკუთრებით პოპულარულია საქმიანი თანამშრომლობის ისეთი ფორმა, როგორიცაა ერთობლივი საწარმოები. ისინი იქმნება ორი ან მეტი მფლობელის მონაწილეობით და ემსახურება კონკრეტული კომერციული, ფინანსური ან ტექნიკური ხასიათის მიზნის მიღწევას. ხშირ შემთხვევაში ერთობლივი საწარმოები იქმნება პარიტეტულ საფუძველზე, მაგრამ მათი შექმნა შესაძლებელია ორზე მეტი მფლობელის მონაწილეობით. ამასთან, ერთი ორგანიზაცია შეიძლება იყოს ერთობლივი საწარმოს 50 %-ზე მეტი აქციების მფლობელი. ერთობლივი საწარმოები იქმნება ქვეყანაში მოქმედი კანონმდებლობით განსაზღვრული ფორმებით. მაგალითად, პარტნიორობა, კორპორაცია. თუ ერთობლივ საწარმოთა მუშაობაში მონაწილეობს ორზე მეტი ორგანიზაცია, ზოგიერთ შემთხვევაში ასეთ საწარმოებს კონსორციუმებს უწოდებენ.

მნპ-ის საქმიანობის ყველაზე დასრულებული ფორმაა მეთაური ფირმის სრულ კუთვნილებაში მყოფი უცხოური საწარმოს შექმნა. ასეთი საწარმოები იქმნება ან ახალი მშენებლობით, ან უკვე არსებულის შეძენით.

უცხოეთში საწარმოს შექმნისას მეთაური ფირმის ხელმძღვანელობამ უნდა გადაწყვიტოს, იქნება იგი განყოფილება თუ ფილიალი. კანონით უცხოური განყოფილება მეთაურ ფირმაზეა დამოკიდებული, ამიტომ იგი აუცილებლად უნდა იყოს ფირმის სრულ კუთვნილებაში. თავის

მხრივ, ფილიალი ითვლება დამოუკიდებელ კომპანიად იმ შემთხვევაშიც კი, როდესაც მეთაური ფირმა ფლობს ყველა აქციას ხმის უფლებით. ფილიალის იურიდიული დამოუკიდებლობის გამო, მის კრედიტორებს არ შეუძლიათ მეთაური ფირმის აქტივებზე პრეტენზიის წაყენება. ე.ი. ამ შემთხვევაში მეთაური ფირმა სარგებლობს შეზღუდული პასუხისმგებლობით და ამიტომ მისთვის საწარმოს ფუნქციონირება ფილიალის სტატუსით უფრო მისაღებია. მაგრამ ამასთან გასათვალისწინებელია, რომ ზოგიერთი სახელმწიფოების კანონმდებლობით ადგილობრივი მთავრობა მკაცრად აკონტროლებს ფილიალების საქმიანობას, ხოლო განყოფილებებზე ეს, როგორც წესი, არ ვრცელდება. გარდა ამისა, ზოგიერთ შემთხვევაში კონკურენტული უპირატესობის მისაღწევად ფილიალები იჩენენ მეტ დამოუკიდებლობას და საკუთარ პირობებს კარნახობენ მეთაურ ფირმებს. აღნიშნულის გამო, უცხოეთში საწარმოს სტატუსის განსაზღვრისას საჭიროა ყოველი მათგანის დადებითი და უარყოფითი მხარეების შეჯერება და მის საფუძველზე გადაწყვეტილების მიღება.

ᲡᲜᲙ საქმიანობის ეფექტიანობა უშუალოდაა დაკავშირებული მართვის ორგანიზაციულ სტრუქტურაზე, რომელიც მაქსიმალურად უნდა შეესაბამებოდეს კორპორაციის საერთო მიზნებსა და უცხოური ბაზრის სპეციფიკას. ოპტიმალური ორგანიზაციული სტრუქტურის შერჩევის კრიტერიუმები საკმაოდ მრავალფეროვანია, განსაკუთრებით კი მხედველობაშია მისაღები: საერთო მიზნებისა და აქტივების ხასიათი, კომპანიის ზომა, საწარმოო სპეციალიზაციის ხასიათი, სამმართველო გადაწყვეტილების მიღების დონე, გარე ფაქტორების ერთობლიობა და სხვა.

უპირველესად, უნდა განისაზღვროს უცხო ქვეყანაში მოქმედი საწარმოს სტატუსი და, საერთო მიზნებიდან გამომდინარე, შეიქმნას ისეთი ორგანიზაციული სტრუქტურა, რომელიც უზრუნველყოფს მართვის ფუნქციების განხორციელებას. ორგანიზაციული სტრუქტურა ფორმალური წესებია, რომლებმაც უნდა უზრუნველყონ: 1. ცალკეულ ქვედანაყოფებსა და ფილიალებს შორის შრომის დანაწილება და ფუნქციათა განსაზღვრა; 2. თანადაქვემდებარებისა და ყოველი სტრუქტურული ერთეულის მოქმედების სფეროს განსაზღვრა; 3. სხვადასხვა ქვეყანაში განლაგებული სტრუქტურული ერთეულებისა და ფუნქციების კოორდინაცია.

ორგანიზაციული სტრუქტურა ჩვეულებრივ ორგანიზაციის სტრუქტურული სქემების სახით ფორმდება. სტრუქტურული სქემა ყოველი

ქვეყნისათვის შეიძლება დამუშავდეს ინდივიდუალურად, რათა მასში აისახოს ყოველი რეციპიენტი ქვეყნის უნიკალობა და სპეციფიკური პირობები. ზოგიერთ შემთხვევაში სამეურნეო საქმიანობის კოორდინაციისათვის უცხო ქვეყნებში იქმნება დამატებითი სტრუქტურული ქვედანაყოფები, რომლებიც მოიცავენ რამდენიმე ქვეყანას.

ორგანიზაციული სტრუქტურა უშუალოდ მოქმედებს კორპორაციის მიზნების განხორციელებაზე, ვინაიდან ოპერაციათა წარმოების ფორმები და მეთოდები, აგრეთვე საბაზისო და რეციპიენტი ქვეყნების საწარმოების განლაგება განსაზღვრავს გადასახადებისა და ხარჯების ზომებს, აგრეთვე კონტროლის განხორციელების შესაძლებლობას.

ორგანიზაციული სტრუქტურის შერჩევისას გასათვალისწინებელია კონკრეტული უცხოური ოპერაციის მნიშვნელობა კორპორაციის საქმიანობის შედეგებისათვის. მაგალითად, თუ კომპანია საქონლის ექსპორტს ახორციელებს პერიოდულად და, ამასთან, შუამავლების გამოყენებით, მას უცხოეთში არ სჭირდება საკუთარი მუშაკები და შესაბამისი საკადრო პოლიტიკის გატარება, კომპანიის საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემა წარმოებს დონორ ქვეყანაში, ხოლო ანგარიშსწორებისათვის გამოიყენება ადგილობრივი ვალუტა. ასეთ სიტუაციაში გამორიცხულია სამართლებრივი ან საგადასახადო საკითხების გადაჭრასთან დაკავშირებული პრობლემები და ა.შ. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში საექსპორტო ოპერაციები უმნიშვნელოა და მათი განხორციელება შეიძლება დაეკისროს სათანადო ცოდნისა და გამოცდილების მქონე მუშაკს.

ამ სიტუაციისაგან განსხვავებით, კომპანიებს, რომელთაც უცხოეთში აქვთ ფილიალები და ვაჭრობისათვის ხელსაყრელი პირობები, ესაჭიროებათ ფირმისშიგა ფუნქციური ან საკონსულტაციო ჯგუფები. საექსპორტო ოპერაციების დიდი მნიშვნელობის გამო, ამ შემთხვევაში უცხოურ საქმიანობაში მონაწილე მუშაკებს მართვის იერარქიაში მაღალი თანამდებობები უნდა ეჭიროთ.

მნპ-ის საქმიანობაში გამოიყენება ცენტრალიზებული და დეცენტრალიზებული მართვის პრინციპები. ცენტრალიზებული მართვის დროს საასორტიმენტო პოლიტიკის, ფონდების შეძენისა და ლიკვიდური აქტივების განთავსების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება წარმოებს კორპორაციის მთავარ შტაბ-ბინაში, ხოლო დეცენტრალიზაციის დროს - უშუალოდ ადგილზე. ამასთან, აღსანიშნავია, რომ ცენტრალიზაციისა

და დეცენტრალიზაციის საკითხი შეიძლება განსაკუთრებულ იქნეს როგორც მთელი კორპორაციის, ისე მისი ცალკეული შემადგენელი ნაწილების პოზიციებიდან. ცენტრალიზაციასა და დეცენტრალიზაციაზე ურთიერთგამომრიცხავი ფაქტორების ზემოქმედების შედეგად ფირმის პოლიტიკა ჩვეულებრივ უნდა მიესადაგებოდეს ადგილობრივი ბაზრის პირობებს. ყოველი კომპანიის საქმიანობის პრაქტიკაში ჩვეულებრივ ცენტრალიზაციისა და დეცენტრალიზაციის პრინციპები შეხამებულია. გადაწყვეტილების მიღების ადგილი დამოკიდებულია მის მნიშვნელობაზე, დასახულ მიზნებზე, საქონლის სახეზე, ქვეყანაზე (რამდენად განსხვავდება იგი მნკ-ის საბაზისო ქვეყნისაგან) და ა.შ.

მნკ-ის მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურა შეიძლება ითვალისწინებდეს უცხოეთში საქმიანობის ყველა ნაირსახეობის ერთად თავმოყრას ან მათ დაჯგუფებას სხვადასხვა ნიშნების გამოყენებით. პირველ შემთხვევაში ჩვეულებრივ იქმნება საერთაშორისო განყოფილება ან ქვედანაყოფი, მეორე შემთხვევაში კი დაჯგუფება წარმოებს პროდუქტის სახის, ფუნქციების ერთგვაროვნების ან რეგიონების მიხედვით.

ფირმის სტრუქტურაში საერთაშორისო განყოფილების შექმნის მიზანია საერთაშორისო ოპერაციების ორგანიზაციული გამოყოფა და მათი განხორციელება მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მიერ. უცხოური ოპერაციების მართვის საერთაშორისო განყოფილება, როგორც წესი, იქმნება უცხოეთში 5-6 ფილიალის არსებობის შემთხვევაში. იგი საწარმოო განყოფილებისაგან განცალკევებული და სტრუქტურულად დამოუკიდებელი ორგანიზაციულ-ეკონომიკური ცენტრია, რომელიც ამუშავებს როგორც მთელი საგარეო სავაჭრო აპარატის, ისე მისი ქვედანაყოფების ფუნქციონირებისა და განვითარების ძირითად მიმართულებებსა და კონკრეტულ მიზნებს, მათი განხორციელების საშუალებებს, ფორმებსა და მეთოდებს; აკონტროლებს თავისი გადაწყვეტილებების შესრულებას; შეაქვს კორექტივები აპარატის საქმიანობის პრიორიტეტების სისტემაში.

საერთაშორისო განყოფილების სამმართველო საქმიანობის შედეგად წარმოებს კორპორაციის ცალკეულ სტრუქტურულ რგოლებს შორის შეთანხმებული ურთიერთმოქმედებების უზრუნველყოფა. თავის მხრივ, ამ განყოფილებაში შეიძლება კონცენტრირებული იყოს ყველა უცხოური ოპერაცია, ან ისინი განაწილდეს საწარმოო ან ფუნქციურ ქვედანაყოფებს შორის. პირველ შემთხვევაში საერთაშორისო განყოფილებას აქვს საკმაო

"კრიტიკული მასა" და იძლევა საერთაშორისო ოპერაციების მნიშვნელობის ამაღლების შესაძლებლობას, მეორეში კი, ოპერაციათა გაფანტულობის გამო, უცხოეთში საქმიანობის როლი საბაზისო ქვეყანასთან შედარებით უმნიშვნელო ხდება.

ფირმები, რომელთა უცხოური ოპერაციები მნიშვნელოვნად აღემატება საბაზისო ქვეყნისშიგას, საერთაშორისო ოპერაციების მართვას ახორციელებენ ე.წ. გლობალური სქემების საფუძველზე, რომელშიც არაა გათვალისწინებული შიგა და საერთაშორისო მენეჯმენტად ორგანიზაციული დაყოფის პრაქტიკა. შესაბამისად, აქ ფირმის ცენტრალური ორგანოების მართვის ობიექტია ინტერნაციონალური ბუნების, სხვადასხვა ქვეყანაში განლაგებული საწარმოების მფლობელი სამეურნეო ორგანიზმი. მართვის უმაღლესი რგოლია კორპორაციის შტატი საერთაშორისო უფლებამოსილებებით, რომელიც ამუშავებს და აზუსტებს ფირმის ეკონომიკურ სტრატეგიას, განსაზღვრავს მის ძირითად მიმართულებებსა და მიზნებს, ამტკიცებს ქვედანაყოფთა საქმიანობის ფინანსურ კრიტერიუმებს.

საერთაშორისო განყოფილებების არსებობა ძირითადად დამახასიათებელია აშშ-ში ბაზირებული მნპ-ისათვის და არაპოპულარულია ევროპული მნპ-ისათვის. ასეთი სიტუაცია აიხსნება იმ გარემოებით, რომ ამერიკული კომპანიები, ევროპულთან შედარებით, მეტად არიან დამოკიდებულნი შიგა ბაზარზე და საჭიროებენ ისეთი "კრიტიკული მასის" მიღწევას, რომელიც უზრუნველყოფს მსოფლიო ბაზარზე მათ წარმატებას.

სამმართველო საქმიანობის ნაკადი ჩვეულებრივ იყოფა განყოფილებათა რაოდენობის შესაბამისად, რომლებიც იქმნება სხვადასხვა ნიშნების მიხედვით. პროდუქტის სახეზე დაფუძნებული ქვედანაყოფი ანუ საპროდუქტო ორგანიზაციული სტრუქტურა დამახასიათებელია პროდუქტის დივერსიფიცირებული ჯგუფების მქონე ფირმებისათვის. ამ შემთხვევაში იქმნება სათანადო სახის სასაქონლო ქვედანაყოფები, რომელთა განკარგულებაშია მიზნის მისაღწევად საჭირო ყველა რესურსი. ხშირ შემთხვევაში ასეთი ქვედანაყოფები თვით ქვეყნისშიგა წარმოებაშიც კი სრულიად დამოუკიდებელნი არიან. ამასთან ერთად, ერთი და იმავე ქვეყნის სხვადასხვა ფილიალები ანგარიშვალდებულნი არიან შტაბ-ბინის სხვადასხვა საპროდუქტო განყოფილებათა ხელმძღვანელობის წინაშე.

საპროდუქტო სტრუქტურების გამოყენება ხელს უწყობს ახალი საქონლის დამუშავებასა და უკვე არსებულის მოდიფიკაციას, იძლევა

პროდუქტზე ხარჯების შემცირების სამუშაოთა განხორციელების, ტექნოლოგიურად ურთიერთდამოკიდებული საწარმოო რგოლების შეთანხმებული მოქმედების, საქონლის სასიცოცხლო ციკლის შესაბამისად გასაღებასთან დაკავშირებული საქმიანობის გადაჯგუფების, ყოველი პროდუქტის წარმოებისა და გასაღების საკითხებისადმი გლობალური მიდგომის შესაძლებლობას. მიუხედავად ამისა, როგორც წესი, ერთ საპროდუქტო პოზიციაზე ყურადღების კონცენტრაცია ამცირებს ან საერთოდ უგულებელყოფს მეორე პოზიციას, რაც, საბოლოოდ, ცალკეულ სასაქონლო ან რეგიონულ ბაზრებზე ფირმის პოზიციების დაკარგვას განაპირობებს.

რეგიონული ანუ გეოგრაფიული ნიშნით შექმნილი ორგანიზაციული სტრუქტურა დამახასიათებელია იმ კომპანიებისათვის, რომელნიც უცხოურ ოპერაციებს ახორციელებენ მრავალ ქვეყანაში და მათ შორის არც ერთ ქვეყანას არ უკავია დომინირებული მდგომარეობა. ეს სტრუქტურა იძლევა რეგიონულ დონეზე საწარმოთა საქმიანობის კოორდინაციის, კონკრეტული რეგიონული ბაზრების სპეციფიკის გათვალისწინებისა და მათზე ოპერაციათა მოცულობისა და შედგენილობის ოპტიმიზაციის შესაძლებლობას. ასეთი ორგანიზაციული სტრუქტურა განსაკუთრებით დამახასიათებელია ევროპული მნკ-სათვის.

ფუნქციური ორგანიზაციული სტრუქტურა ითვალისწინებს ქვედანაყოფების შექმნას მუშაკთა მიერ შესასრულებელი სამუშაოების მიხედვით. ამ ნიშნით შექმნილი ქვედანაყოფები დამახასიათებელია სასარგებლო წიაღისეულის მომპოვებელი კომპანიებისათვის, ვინაიდან, მათი პროდუქციის ერთგვაროვნების გამო, წარმოებისა და მარკეტინგის მეთოდები ყველა ქვეყანაში პრაქტიკულად ერთნაირია. ფუნქციური ნიშნით ჩამოყალიბებული ქვედანაყოფების ტიპური მაგალითებია ბულალტერია, საწარმოო, მარკეტინგული, საფინანსო, კადრების და სხვა განყოფილებები.

ფუნქციური განყოფილებები ხელს უწყობენ რესურსების ეფექტიან გამოყენებას, ჩვევების გაღრმავებას, გადაწყვეტილების მიღების ცენტრალიზაციას, სპეციალისტების უშუალო ზემოქმედებას ორგანიზაციის მიზნების განხორციელებაზე, საქმიანი ურთიერთობებისა და სამუშაოთა კოორდინაციის გაადვილებას. ასეთი დადებითი მხარეების მიუხედავად, ფუნქციური განყოფილებები ხასიათდებიან ცვლილებებისადმი ნელი შემგუებლობით, განკარგულების გაცემის მრავალი ხაზისა და არხის არსებობით, განყოფილებათა შორის ბარიერების წარმოქმნით, რაც, თავის

მხრივ, უარყოფითად მოქმედებს მართვის პროცესზე.

საპროდუქტო, რეგიონული და ფუნქციური სტრუქტურებისათვის დამახასიათებელი ნაკლოვანებების აღმოსაფხვრელად საერთაშორისო საქმიანობის მართვაში იყენებენ ამ სტრუქტურების კომბინაციას, რომელთა საფუძველზე აღმოცენდა ორგანიზაციის ახალი ტიპი, ე.წ. მატრიცული სტრუქტურა, რომელიც ითვალისწინებს სტრატეგიული დაგეგმვიდან სტრატეგიული მართვის სისტემებზე გადასვლას.

მატრიცულ სტრუქტურაში მართვის სხვადასხვა ორგანიზაციული სტრუქტურების პრინციპების შეხამების შედეგად საერთაშორისო საქმიანობაზე პასუხისმგებლობა ეკისრება რამდენიმე, ამასთან მჭიდროდ ურთიერთდაკავშირებულ ჯგუფს. ასეთი კავშირ-ურთიერთობანი უზრუნველყოფენ ინფორმაციისა და რესურსების გაცვლასა და გლობალური სტრატეგიული პერსპექტივების შემუშავებას. მატრიცული სტრუქტურებისათვის დამახასიათებელია ადაპტაციის მაღალი უნარი, რაც საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკური ურთიერთობების დინამიზმის პირობებში უზრუნველყოფს მოცემული მომენტის საჭიროების შესაბამისი სწრაფი და უმტკივნეულო გარდაქმნის შესაძლებლობას.

მატრიცული სტრუქტურები მრავალგანზომილებიანია, ამიტომ მათი გამოყენებისას შესაძლებელია მრავალი ფაქტორის გათვალისწინება და პროგრამულ-მიზნობრივი ხასიათის ქვედანაყოფების ფორმირება. მატრიცული სტრუქტურები ეკონომიურია, ვინაიდან ისინი იძლევიან სხვადასხვა უბნებზე მუშაკთა გამოყენებისა და მათი პოტენციური შესაძლებლობების გამოვლენის შესაძლებლობას. აღნიშნული დადებითი მხარეების მიუხედავად, მატრიცული სტრუქტურებისათვის დამახასიათებელია გარკვეული ნაკლოვანებები, განსაკუთრებით კი ჯგუფებს შორის დეფიციტური რესურსების განაწილებასთან დაკავშირებული პრობლემები.

ელექტრონული საშუალებების დანერგვის შედეგად მნპ-ში ფართოდ გამოიყენება ქსელური დაგეგმვა, რომელიც ითვალისწინებს ძირითადი ფუნქციების დანაწილებას ცალკეულ საწარმოთა შორის. ეს საწარმოები ერთმანეთთან და შტაბ-ბინასთან დაკავშირებულნი არიან ელექტრონული სისტემებით. ამ შემთხვევაში ცალკეული ქვედანაყოფები გამოდიან კონტრაქტების საფუძველზე მომუშავე დამოუკიდებელი ფირმების როლში. ე.ი. ისინი ერთიანი ორგანიზაციის შემადგენელი ნაწილები აღარ არიან. ქსელური დაგეგმვა იძლევა მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხის რესურსების გამოყენების საშუალებას, აგრეთვე ცვლილებებზე რეაგირების შესაძლებ-

ლობას. ამასთან, საქმიანობის დიდი მრავალფეროვნების, ცალკეული ოპერაციების ფართო მასშტაბებისა და გაშორიშორისების გამო, ხელმძღვანელობას უჭირს კონტროლის განხორციელება, ასეთ სტრუქტურებში მომუშავე ადამიანებს ნაკლებად უჩნდებათ ძირითადი ორგანიზაციისადმი ერთგულების გრძნობა. გარდა ამისა, კომპანიების ურთიერთდამოკიდებულების გამო, ერთი მათგანის წარუმატებლობა უარყოფითად მოქმედებს მეთაური ორგანიზაციის საქმიანობაზე.

ტექნიკურად მოწინავე და სწრაფადგანახლებადი პროდუქციის მწარმოებელი ფირმები ფართოდ იყენებენ ე.წ. "მოგების ცენტრების" სისტემას. მისი ფუნქციონირების საფუძველია არა პროდუქტის რეალიზაციის ზრდა, არამედ საჭირო მოგების მიღების პრინციპი. აღნიშნულის გამო, ისინი "მოგების ცენტრების" სახელწოდებითაა ცნობილი.

"მოგების ცენტრების" სისტემის არსი შემდეგია: საწარმო ფაქტობრივად იყოფა გარკვეული რაოდენობის სუბსაწარმოებად, რომლებიც დამოუკიდებლად აწარმოებენ პროდუქციას, ყიდულობენ მისი წარმოებისათვის საჭირო ნედლეულსა და მასალებს და სხვა განყოფილებებისაგან დამოუკიდებლად ყიდიან ამ პროდუქციას. ასეთ საწარმოებში ყველა ძირითადი ფუნქცია სრულდება "მოგების ცენტრების" მიერ. ამ ცენტრების გარდა, არსებობს სხვა განყოფილებებიც (მაგალითად, ბუღალტერია, საფინანსო, შესყიდვების, სატრანსპორტო, კადრების და ა.შ.), რომლებიც დასაქმებულნი არიან ზოგადი საკითხებით.

"მოგების ცენტრები" ითვლება განსაკუთრებით მოქნილ ორგანიზაციულ სტრუქტურად. მისი წარმატება დამოკიდებულია ბაზრის ცვალებად სიტუაციაზე სწრაფი რეაგირების უნარზე. ამასთან, მისი წარმატებული ფუნქციონირებისათვის აუცილებელია ინფორმაციის მუდმივი ნაკადის უზრუნველყოფა: მოგების ყველა ცენტრიდან ხელმძღვანელობამდე და პირიქით. ინფორმაციის ამ ნაკადში ჩართული უნდა იყოს სხვა საერთო განყოფილებებიც.

დასახული მიზნების მისაღწევად, მოგების ცენტრებისათვის დელეგირებული უფლებამოსილებათა ფართო სპექტრის შედეგად, მეთაური კომპანიის როლი ფაქტობრივად დაყვანილია ფინანსური კონტროლის ფუნქციაზე. ასეთ სიტუაციაში ნაკლები ყურადღება ეთმობა ფირმის გრძელვადიან საბაზრო სტრატეგიას, რაც, ზოგიერთ შემთხვევაში, უარყოფითად აისახება მის საქმიანობაზე. უკანასკნელ პერიოდში ფირმები მეტ ყურადღებას უთმობენ სტრატეგიულ დაგეგმვაზე დაფუძნებული ფირმის

საქმიანობის ცენტრალიზებული კომპლექსური კონტროლის განხორციელებას. ამ მიზნით მსხვილ კომპანიებში იქმნება სტრატეგიული მართვის სისტემები, რომელთა ძირითადი ორგანიზაციული ერთეულია პროგრამულ-მიზნობრივი ხასიათის სტრატეგიული კომერციული ცენტრი. იგი იქმნება ბაზრის გარკვეულ სეგმენტზე გამიზნული საწარმოო-გამსაღებელი ქვედანაყოფის ბაზაზე.

სტრატეგიული კომერციული ცენტრის ფუნქციაში შედის მისი საუწყებო უბნისათვის ფირმის სტრატეგიული გეგმის შემუშავება და რეალიზაცია. ამასთან, გეგმის შედგენა წარმოებს ფირმის მიერ წარმოებული პროდუქციის გასაღების ბაზრებისა და გარემოს სხვა სექტორებში მოსალოდნელი ცვლილებების პროგნოზისა და ამ ცვლილებებისადმი ადაპტაციის (ძირითადი რესურსების ტექნიკური გადანაწილების) საფუძველზე. სტრატეგიული გეგმების რეალიზაციისათვის საჭირო კონკრეტული საშუალებების შესარჩევად სტრატეგიულ კომერციულ ცენტრს დელეგირებული აქვს დიდი უფლებამოსილებანი. შესაბამისად, ამ შემთხვევაში მიღწეულია სამმართველო კომპრომისი, რომელიც გამოიხატება ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო საწყისის – "დედა" კომპანიის ორგანიზაციული ზემოქმედების გაძლიერებისა და საწარმოო-გამსაღებელი ქვედანაყოფის შეფარდებითი სამეურნეო დამოუკიდებლობის-შეერთებაში.

ამერიკელი სპეციალისტების აზრით, წარმოებისა და გასაღების ორგანიზაციის პროგრამულ-მიზნობრივი სისტემები ორიენტირებულია ხვალინდელი დღის ბაზარზე, ამიტომ მათ უნდა განსაზღვრონ მსხვილი კორპორაციების მართვის სტრუქტურის სახე უახლოეს წლებში.

რეზიუმე

1. საერთაშორისო სამეურნეო საქმიანობის ძირითადი სუბიექტია საწარმო, რომელიც ახორციელებს საქონლის ან მომსახურების წარმოებისა და რეალიზაციის ერთ ან რამდენიმე ფუნქციას. საწარმოს სამართლებრივი ფორმით განასხვავებენ ერთპიროვნულ მფლობელობას, პარტნიორობას ანუ ამხანაგობას და სააქციო საზოგადოებას ანუ კორპორაციას.
2. საწარმოთა მფლობელ ორგანიზაციას, რომელიც ახორციელებს მათ

სამეურნეო საქმიანობას, ეწოდება ფირმა. ფირმა შეიძლება იყოს ერთ და მრავალსაწარმოიანი. მრავალსაწარმოიან ფირმებში საწარმოთა კომბინირება წარმოებს ვერტიკალური, ჰორიზონტალური და კონგლომერატული სახით.

3. საერთაშორისო პრაქტიკაში საწარმოთა ყველაზე გავრცელებული ფორმებია: შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოება, კომანდიტური საზოგადოება, შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება და სააქციო საზოგადოება.
4. შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოება ანუ სრული პარტნიორობა დაფუძნებულია ყველა პარტნიორის პირადი მონაწილეობის პრინციპზე, ამიტომ ყოველ მათგანს აქვს საქმის წარმოების, წარმომადგენლობისა და მართვის უფლება. ამასთან, გათვალისწინებულია მათი როგორც ერთობლივი, ისე განცალკევებული პასუხისმგებლობა.
5. კომანდიტური საზოგადოება დაფუძნებულია პარტნიორთა პირად მონაწილეობასა და კაპიტალის გაერთიანებაზე. მასში მონაწილეობენ კომანდიტისტები, რომლებიც საწარმოს ვალდებულებებზე პასუხისმგებელნი არიან მხოლოდ თავიანთი შენატანების ზღვრებში, და პარტნიორები, რომელთა პასუხისმგებლობა მთელი ქონებით განისაზღვრება.
6. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება ითვალისწინებს მის მონაწილეთა მიერ საწესდებო ფონდში გარკვეულ საპაიო შენატანებს და თავიანთი შენატანების საზღვრებში შეზღუდულ პასუხისმგებლობას.
7. სააქციო საზოგადოება საწარმოს ორგანიზაციის განსაკუთრებული ფორმაა, რომლის კაპიტალი წარმოიქმნება აქციების გამოშვებისა და განთავსების გზით, ხოლო მისი მონაწილეების პასუხისმგებლობა განისაზღვრება ანაბრების მოცულობით. ივი მოქმედებს და ვითარდება მისი მფლობელებისაგან დამოუკიდებლად და გარკვეული მუდმივობით ხასიათდება.
8. სააქციო კაპიტალის ურთიერთშეღწევის ანუ მონაწილეობის სისტემის საფუძველზე იქმნება სხვადასხვა სახის მონოპოლისტური გაერთიანებები: კარტელი, სინდიკატი, ტრესტი, კონცერნი და კონსორციუმი, რომლებშიც აისახება ორი საწყისის კონკურენციისა და მონოპოლიის - დიალექტიკური წინააღმდეგობის შერბილების მცდელობა.
9. კარტელი იქმნება მონოპოლისტური მოგების მიღების მიზნით, ერთი

დარგის ფირმათა გაერთიანების გზით, მისი ძირითადი მონაწილეებისათვის წარმოებისა და გასაღების რეგულირების (კვოტების) საფუძველზე. კარტელურ გაერთიანებაში შემავალი ფირმები ინარჩუნებენ იურიდიულ და სამეურნეო დამოუკიდებლობას. მისი ერთ-ერთი ფორმაა სინდიკატი, რომლის მიზანია გასაღებისა და ნედლეულის შესყიდვის სფეროში მონოპოლიათა კონკურენციის აღმოფხვრა. სინდიკატის მონაწილენი კარგავენ კომერციულ დამოუკიდებლობას.

10. ერთიანი ტექნიკური და ეკონომიკური პოლიტიკის გატარების მიზნით იქმნება ტრესტები და კონცერნები. მათში შემავალი საწარმოები კარგავენ კომერციულ და იურიდიულ დამოუკიდებლობას და ერთიან მართვას ექვემდებარებიან. ტრესტი, როგორც წესი, აერთიანებს ერთი დარგის საწარმოებს, ხოლო კონცერნი სხვადასხვა დარგის საწარმოებს. ტრესტისაგან განსხვავებით, კონცერნში კონცენტრაცია საწარმოო პროცესების კომბინირებას ითვალისწინებს.
11. ტრესტებისა და კონცერნების ორგანიზაციულ სტრუქტურებში ფართოდ გამოიყენება ჰოლდინგური კომპანიები, რომლებიც ფლობენ სხვა კომპანიათა საკონტროლო პაკეტებს და ამიტომ ახორციელებენ მათ მართვასა და კონტროლს. ჰოლდინგური კომპანიები ორი ტიპისაა: წმინდა და შერეული. პირველი ასრულებს მხოლოდ მართვისა და კონტროლის ფუნქციებს, მეორე კი ამასთან ეწევა სამეწარმო საქმიანობასაც.
12. კონსორციუმი ნებაყოფლობითი გაერთიანებაა, რომელშიც შედიან იურიდიულად და ეკონომიკურად დამოუკიდებელი საწარმოები. იგი ჩვეულებრივ იქმნება ფართომასშტაბიანი სამრეწველო ან საზოგადოებრივი პროექტების განსახორციელებლად.
13. საერთაშორისო ბაზარზე მოქმედების ხასიათით განასხვავებენ საერთაშორისო კორპორაციების ორ სახეს: ტრანსნაციონალურ და მრავალნაციონალურ (მულტინაციონალურ) კორპორაციებს. პირველი ეროვნულია კაპიტალის მიხედვით და ინტერნაციონალურია საქმიანობის სფეროთი, მეორე კი ინტერნაციონალურია როგორც კაპიტალით, ისე საქმიანობის სფეროთი.
14. მრავალნაციონალური და ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობა ხორციელდება სხვადასხვა ხერხებით: ექსპორტი ან იმპორტი, ლიცენზირება, ფრანშიზინგი, კონტრაქტები მართვაზე,

ერთობლივი საწარმოების შექმნა, საწარმოთა სრული მფლობელობა და სხვა. ხშირ შემთხვევაში ისინი ერთდროულად იყენებენ სხვადასხვა ხერხებს და ამით აფართოებენ თავიანთი საქმიანობის მასშტაბებს.

15. უცხოეთში საწარმოს შექმნისას მეთაური ფირმის ხელმძღვანელობამ უნდა განსაზღვროს მისი სტატუსი განყოფილების ან ფილიალის სახით. კანონით განყოფილება მეთაურ ფირმაზეა დამოკიდებული და ამიტომ იგი აუცილებლად უნდა იყოს ფირმის სრულ კუთვნილებაში. ფილიალი კი ითვლება დამოუკიდებელ კომპანიად იმ შემთხვევაშიც, როდესაც მეთაური ფირმა ფლობს ყველა აქციას ხმის უფლებით. საწარმოს ფუნქციონირება ფილიალის სტატუსით მეთაურ ფირმას აკისრებს შეზღუდულ პასუხისმგებლობას, რაც მნიშვნელოვანი უპირატესობაა განყოფილებასთან შედარებით.
16. მნკ საქმიანობის ეფექტიანობა უშუალოდაა დაკავშირებული მართვის ორგანიზაციულ სტრუქტურასთან, რომლის შერჩევისას უცხოეთში საქმიანობის ყველა ნაირსახეობა შეიძლება თავმოყრილ იქნეს საერთაშორისო განყოფილებაში ან ისინი დაჯგუფდეს სხვადასხვა ნიშნის მიხედვით. საერთაშორისო განყოფილების შექმნით უზრუნველყოფილია საერთაშორისო ოპერაციების ორგანიზაციული გამოყოფა და მათი განხორციელება მაღალკვალიფიციური სპეციალისტების მიერ.
17. საპროდუქტო ორგანიზაციული სტრუქტურა დამახასიათებელია პროდუქტის დივერსიფიცირებული ჯგუფის მქონე ფირმებისათვის; რეგიონული - იმ ფირმებისათვის, რომლებიც უცხოურ ოპერაციებს ახორციელებენ მრავალ ქვეყანაში და მათ შორის არც ერთ ქვეყანას არ უკავია დომინირებული მდგომარეობა; ფუნქციური გამოიყენება პროდუქციის ერთგვაროვნების დროს, როდესაც წარმოებისა და მარკეტინგის მეთოდები ყველა ქვეყანაში პრაქტიკულად ერთნაირია.
18. საპროდუქტო, რეგიონული და ფუნქციური სტრუქტურების კომბინაციის საფუძველზე შექმნილია მატრიცული სტრუქტურა, რომელიც ითვალისწინებს სტრატეგიული დაგეგმვიდან სტრატეგიული მართვის სისტემებზე გადასვლას. ეს სტრუქტურა მრავალგანზომილებიანია და იძლევა პროგრამულ-მიზნობრივი ხასიათის ქვედანაყოფების ფორმირების შესაძლებლობას.
19. ელექტრონული საშუალებების დანერგვის პირობებში ფართოდ გამოიყენება ქსელური დაგეგმვის სისტემა, რომელიც ითვალისწინებს

ძირითადი ფუნქციების დანაწილებას ცალკეულ, კონტრაქტის საფუძველზე მომუშავე საწარმოთა შორის. ეს საწარმოები ერთმანეთთან და შტაბ-ბინასთან დაკავშირებულნი არიან ელექტრონული სისტემებით. ქსელური დაგეგმვის შედეგად შესაძლებელია მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხის რესურსების გამოყენება, აგრეთვე ცვლილებებზე სწრაფი რეაგირება.

20. ტექნიკურად მოწინავე და სწრაფადგანახლებადი პროდუქციის მწარმოებელი ფირმები ფართოდ იყენებენ "მოგების ცენტრების" სისტემას, რომლის საფუძველში ჩადებულია არა პროდუქტის რეალიზაციის ზრდის, არამედ საჭირო მოგების მიღების პრინციპი.
21. უკანასკნელ პერიოდში, სტრატეგიული დაგეგმვის მნიშვნელობის ამაღლების გამო, მსხვილი ფირმები იყენებენ სტრატეგიული მართვის სისტემებს, რომლის ძირითადი ორგანიზაციული ერთეულია პროგრამულ-მიზნობრივი ხასიათის სტრატეგიული კომერციული ცენტრი. სტრატეგიული მართვის სისტემებში შეხამებულია ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო საწყისი – მეთაური კომპანიის ორგანიზაციული ზემოქმედების გაძლიერება და საწარმოო-გამსაღებელი ქვედანაყოფის შეფარდებითი დამოუკიდებლობა.

საკონტროლო საკითხები:

1. საწარმოსა და ფირმის ცნებები;
2. საწარმოთა კომბინირების სახეები;
3. ერთპიროვნული მფლობელობა, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები;
4. პარტნიორობა, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები;
5. პარტნიორობის ძირითადი ფორმები;
6. შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოების მახასიათებელი ნიშნები;
7. კომანდიტური საზოგადოების მახასიათებელი ნიშნები;
8. შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების მახასიათებელი ნიშნები;

9. სააქციო საზოგადოების მახასიათებელი ნიშნები;
10. კორპორაციათა ტიპები;
11. შერწყმის, შთანთქმის და საკონტროლო პაკეტის შესყიდვის არსი;
12. მონაწილეობის სისტემა და მისი არსი;
13. კარტელი როგორც მონოპოლისტური გაერთიანების ფორმა;
14. სინდიკატი როგორც მონოპოლისტური გაერთიანების ფორმა;
15. კარტელისა და სინდიკატის განმასხვავებელი ნიშნები;
16. ტრესტი როგორც მონოპოლისტური გაერთიანების ფორმა;
17. კონცერნი როგორც მონოპოლისტური გაერთიანების ფორმა;
18. ტრესტისა და კონცერნის განმასხვავებელი ნიშნები;
19. ჰოლდინგური კომპანიების შექმნის მიზანი და ტიპები;
20. კონსორციუმი როგორც მონოპოლისტური გაერთიანების ნებაყოფლობითი ფორმა;
21. მულტინაციონალური კორპორაციების მნიშვნელობა და სახეები;
22. ტრანსნაციონალური კორპორაციის განმარტება გაეროს კოდექსის თანახმად;
23. უცხოური ოპერაციის ცნება;
24. "ექსტერიტორიალობის" არსი;
25. სტრატეგიული ალიანსები და მათი მნიშვნელობა;
26. მნკ-ის საერთაშორისო საქმიანობის ძირითადი ხერხები;
27. სალიცენზიო შეთანხმებების მნიშვნელობა;
28. არამატერიალური აქტივების ძირითადი კატეგორიები;
29. ფრანშიზინგის მნიშვნელობა და სახეები;
30. კონტრაქტები მართვაზე;
31. ერთობლივი საწარმოები და მათი შექმნის მიზანი;
32. უცხოური განყოფილებისა და უცხოური ფილიალის განმასხვავებელი ნიშნები;
33. მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურა და მისი შერჩევის კრიტერიუმები;
34. ცენტრალიზებული და დეცენტრალიზებული მართვის მნიშვნელობა მნკ-ის საქმიანობაში;
35. საერთაშორისო განყოფილების შექმნის მიზანი;
36. საერთაშორისო განყოფილების ფუნქციები;
37. გლობალური სქემების არსი;
38. საპროდუქტო ორგანიზაციული სტრუქტურა, მისი დადებითი და

უარყოფითი მხარეები;

39. რეგიონული ორგანიზაციული სტრუქტურა, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები;
40. ფუნქციური ორგანიზაციული სტრუქტურა, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები;
41. მატრიცული ორგანიზაციული სტრუქტურა, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები;
42. ქსელური დაგეგმვა, მისი დადებითი და უარყოფითი მხარეები;
43. "მოგების ცენტრების" სისტემის არსი და მნიშვნელობა;
44. სტრატეგიული მართვის სისტემების მნიშვნელობა;
45. სტრატეგიული კომერციული ცენტრის ფუნქციები.

XIII თავი. სახელმწიფოს როლი საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირებაში

XIII.1. საგარეო სავაჭრო ურთიერთობებში სახელმწიფოებრივი ჩარევის ეიზეზები

ყოველი ქვეყანა სხვა ქვეყნებთან საგარეო სავაჭრო ურთიერთობების დამყარების, განვითარებისა და რეგულირების მიზნით, აგრეთვე სახელმწიფო ინტერესებიდან გამომდინარე, ახორციელებს გარკვეულ პოლიტიკას, რომელიც ითვალისწინებს დასახული მიზნების შესაბამისი მეთოდებისა და საშუალებების შემუშავებასა და გამოყენებას. მსოფლიოს არც ერთი ქვეყანა არ იძლევა თავის საზღვრებზე საქონლისა და მომსახურების არარეგულირებადი ნაკადების მოძრაობის უფლებას. შეზღუდვები დამახასიათებელია როგორც საქონლისა და მომსახურების შეტანისათვის, ისე გატანისათვის. სახელმწიფოთა უმრავლესობა ამჟამად ფლობს საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის საშუალებათა ფართო არსენალს, რის შედეგად ისინი აქტიურ ზემოქმედებას ახდენენ არამარტო თავიანთი ქვეყნის ვაჭრობაზე, არამედ სხვა ქვეყნების საგარეო ვაჭრობასა და საერთაშორისო ვაჭრობაზე.

საგარეო ვაჭრობაზე სახელმწიფო ზემოქმედება ჩვეულებრივ ითვალისწინებს ეკონომიკურ, სოციალურ ან პოლიტიკურ მიზნებს. ზოგიერთ შემთხვევაში ისინი შეიძლება ურთიერთსაწინააღმდეგოც იყოს, ამიტომ საგარეო ვაჭრობის რეგულირების წესები ცალკეულ პირთა და გარკვეული წრეების სერიოზული დებატების საგანია.

საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის მთავარი ამოცანაა ქვეყნისშიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტის მოცულობის ზრდა. ეს ამოცანა საერთოა მსოფლიოს სახელმწიფოთა მნიშვნელოვანი ნაწილისათვის. ამასთან ერთად ზოგიერთ, განსაკუთრებით კი ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში, არსებობს სხვა ამოცანებიც, რომლებიც განპირობებულია მსოფლიო მეურნეობაში მიმდინარე წარმოებისა და კაპიტალის ინტერნაციონალიზაციის პროცესებით, აგრეთვე მსოფლიო ბაზარზე გამძაფრებული კონკურენციული ბრძოლით, სავალუტო კურსების დესტაბილიზაციით, საგადასახდელო ბალანსების დაუბალანსებლობით და ა.შ. აღნიშნულის გამო, საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა ორი ტენდენციის - პროტექციონიზმისა

და ლიბერალიზაციის - მუდმივი ურთიერთქმედებით ხასიათდება.

პროტექციონიზმი ეწოდება უცხოური კონკურენციისაგან შიგა ბაზრის დასაცავად მიმართულ პოლიტიკას. ხშირ შემთხვევაში იგი აგრეთვე მოიცავს საგარეო ბაზრების ექსპანსიის პოლიტიკას. მისგან განსხვავებით, ლიბერალიზაციის პოლიტიკა ითვალისწინებს საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშემშლელი ბარიერების შემცირებასა და აღმოფხვრას, უცხოური კაპიტალისა და საქონლისათვის შიგა ბაზრის გახსნას.

პროტექციონიზმისა და ლიბერალიზაციის პოლიტიკაში აისახება ამა თუ იმ ქვეყნის რეაქცია მსოფლიო მეურნეობაში, განსაკუთრებით კი შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში მიმდინარე ცვლილებებზე.

საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების აუცილებლობის გამომწვევ მიზნებს მიეკუთვნება: ქვეყნის ეკონომიკური და პოლიტიკური პოზიციების განმტკიცება; დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნა და უმუშევრობის შემცირება; ახალი დარგების დაცვა; ინდუსტრიალიზაციის დონის ამაღლება.

მრავალი ქვეყნისათვის საგარეო სავაჭრო ბალანსი საერთო საგადასახდელო ბალანსის ძირითადი ნაწილია. ამ გარემოების გამო, მთავრობა ატარებს ექსპორტსა და იმპორტზე ზემოქმედების სხვადასხვა ღონისძიებას.

საგარეო ვაჭრობის რეგულირების საშუალებანი განსხვავდება საგადასახდელო ბალანსის რეგულირების საშუალებებისაგან. ამ უკანასკნელს მიეკუთვნება ეკონომიკის დეფლაციისა და ვალუტის დევალვაციის მეთოდები, რომელთა გამოყენების შედეგად ეროვნული წარმოების საქონელი უცხოურთან შედარებით უფრო იაფია. ეს, თავის მხრივ, ხელს უწყობს ექსპორტსა და ზღუდავს იმპორტს. ექსპორტის ზრდით ქვეყანას შეუძლია სხვადასხვა ბაზრის დაპყრობა და ამით საკუთარი პოზიციების განმტკიცება. მიუხედავად ამისა, სხვა ქვეყნების ფასების მიმართ ადგილობრივი ფასების უმნიშვნელო ცვლილება შეიძლება ნეგატიურად აისახოს ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსზე. ამასთან, ასეთ სიტუაციაში მცირდება ნებისმიერი დარგის რეგულირების ეფექტიანობა.

საგარეო ვაჭრობაზე სახელმწიფოებრივი ზემოქმედების მნიშვნელოვანი ნაწილი პოლიტიკურ მიზნებთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, დახმარება, კრედიტები და შესყიდვები ხშირ შემთხვევაში პოლიტიკურ ვალდებულებებთანაა დაკავშირებული ან ეს ღონისძიებები მიზნად ისახავენ

საერთაშორისო ორგანიზაციებში ხმის მიღების უფლებას. ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნები, ზოგიერთ განვითარებად ქვეყნებზე ზეგავლენის მოსაპოვებლად, ამ უკანასკნელთაგან ნედლეულსა და პროდუქტებს ყიდულობენ მსოფლიო ფასზე უფრო მაღალი ფასებით. ქვეყანათა შორის ხელშეკრულებების დადებისას მეტი ყურადღება ეთმობა პოლიტიკური უპირატესობის მიღწევას ეკონომიკური ინტერესების საზიანოდ.

მრავალ ქვეყანაში უმუშევრების მიერ იქმნება ე.წ. ზეწოლის ჯგუფები, რომლებიც მთავრობისაგან მოითხოვენ იმპორტის შეზღუდვას. ასეთი მოთხოვნა განპირობებულია სამუშაო ადგილების შექმნის სურვილით, მაგრამ ამ შემთხვევაში იმპორტის შეზღუდვა, რომელიც მეორე ქვეყნისათვის ექსპორტია, სხვა ქვეყნების საპასუხო ქმედებებს იწვევს. როგორც 1.1 პარაგრაფში აღინიშნა, უდიდესი დეპრესიის წლებში აშშ-ის მიერ იმპორტის შეზღუდვამ სამუშაო ადგილების ზრდას კი არ შეუწყო ხელი, არამედ, პირიქით, სხვა ქვეყნების მიერ განხორციელებული რეპრესალიების შედეგად კიდევ უფრო გაძლიერდა დეპრესია, შემცირდა ექსპორტი და დაინგრა ქვეყნის მეურნეობა. რეპრესალია იძულებითი ზომაა, რომელსაც მიმართავს ერთი სახელმწიფო მეორის არაკანონიერი მოქმედების საპასუხოდ. აქვე აუცილებელია აღინიშნოს, რომ გარკვეულ პირობებში (ორი ფაქტორის შემთხვევაში) შეიძლება რეპრესალიების ზემოქმედების შერბილება. ასეთ გარემოებებს მიეკუთვნება: 1. ქვეყნის მცირე ზომა (ეკონომიკური თვალსაზრისით), რომლის მიმართ ჩვეულებრივ საპასუხო ზომები არ ტარდება და ამიტომ მას შეუძლია დასაქმების დონის ამაღლება და 2. რეპრესალიებით გამოწვეული რესურსების გადანაწილება კაპიტალტევადი დარგებიდან შრომატევად დარგებში. ამ შემთხვევაშიც მიზანი (სამუშაო ადგილების ზრდა) მიღწეული იქნება.

როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, რეპრესალიების არ არსებობის პირობებშიც კი იმპორტის შეზღუდვით მიღებული სამუშაო ადგილების მატება აუცილებელად ნაკლებია პროტექციონიზმის ობიექტი დარგის მიერ უმუშევართა დასაქმების რაოდენობაზე.

ზოგიერთ შემთხვევაში იმპორტის შეზღუდვას თან ახლავს სამუშაო ადგილების ზრდა, მაგრამ იგი ჩვეულებრივ მაღალ ფასებთან ან გადასახადებთანაა დაკავშირებული. ე.ი. იგი იწვევს დანახარჯების ზრდას, რაც არ შეიძლება ჩაითვალოს დადებით მომენტად.

იმპორტის შეზღუდვის აუცილებლობის დასაბუთება მოცემულია 1792 წელს ალექსანდრე ჰამილტონის მიერ ჩამოყალიბებულ ახალგაზრდა

დარგის დაცვის თეორიაში, რომლის თანახმად პროტექციონისტული ზომები საჭიროა, რათა მაღალი დანახარჯების მქონე ახალგაზრდა დარგმა დროთა განმავლობაში მიაღწიოს წარმოების ეფექტიანობას და გახდეს კონკურენტუნარიანი. ამასთან, ხარჯების შემცირებას ხელი უნდა შეუწყოს ორმა ფაქტორმა: წარმოების მასშტაბის ეფექტმა და კვალიფიკაციის ამაღლებამ. აღნიშნული მოსაზრების მიმდევართა აზრით, ახალგაზრდა დარგის სიმწიფის უზრუნველსაყოფად, მისთვის გარანტირებული უნდა იყოს შიგა ბაზრის დიდი წილი.

რა თქმა უნდა, გარკვეული პერიოდის შემდეგ მოსალოდნელია ხარჯების შემცირება, მაგრამ არც იმის ალბათობაა გამორიცხული, რომ ეს შემცირება საკმარისი არ იქნება კონკურენტუნარიანობის განსამტკიცებლად. შესაბამისად, სავაჭრო პროტექციონიზმის ამ არგუმენტებს თან ახლავს გარკვეული პრობლემები, რომელთაგან აღსანიშნავია: კონკურენტუნარიანი დარგების გამოვლენისა და სახელმწიფოს მხრიდან მათი ხელშეწყობის სირთულეები.

თანამედროვე ეტაპზე მრავალი სახელმწიფო პროტექციონიზმს იყენებს საკუთარი ინდუსტრიული ბაზის შესაქმნელად. ამ შემთხვევაში სახელმწიფოს მიზანია მრეწველობის განვითარება სოფლის მეურნეობასთან შედარებით უპირატესი ტემპით და, შესაბამისად, პროდუქციის წარმოების მოცულობის გადიდება; უცხოური ინვესტიციების ზრდა მრეწველობის დარგებში; მრეწველობის განვითარება ვაჭრობის სტაბილიზაციის უზრუნველსაყოფად; საერთაშორისო ვაჭრობაში მზა ნაწარმით მონაწილეობა, ვინაიდან იგი უფრო მომგებიანია ნედლეულის რეალიზაციასთან შედარებით.

ინდუსტრიალიზაციის დონის ამაღლების მოსაზრება ახალგაზრდა დარგის დაცვის არგუმენტებისაგან იმით განსხვავდება, რომ მისი მომხრენი ამტკიცებენ დასახული მიზნების მიღწევის შესაძლებლობას არაკონკურენტული ფასების პირობებშიც კი.

თანამედროვე ეტაპზე კონკურენცია საერთაშორისო ბაზრებზე არც წმინდა სახისაა და არც სრულყოფილი, ამიტომ საერთაშორისო შეუსაბამობისა და ასიმეტრიის თეორიის თანახმად, მოქმედ ძალთა უთანასწორობა მსოფლიო სამეურნეო ცხოვრების წესია. აღნიშნულიდან გამომდინარე, პროტექციონიზმის გამართლება შეიძლება შემდეგი არგუმენტებით: დაცვას მოითხოვენ ახალი არაკონკურენტუნარიანი დარგები. რათა ისინი ჩანასახშივე არ ჩაკვდნენ. საერთაშორისო კონკურენციისაგან

დაცული დარგები მიიზიდავენ კაპიტალს და შესაძლებელი იქნება ეროვნული მრეწველობის განვითარება; მრეწველობის განვითარება, თავის მხრივ, უზრუნველყოფს ახალ სამუშაო ადგილებს. ზოგადი თვალსაზრისით პროტექციონიზმი გვევლინება ეროვნული დამოუკიდებლობის, გარკვეული სოციალური ფენების ან მთლიანად მოსახლეობის, ან ზოგიერთი რეგიონული სახის საქმიანობის დაცვის საშუალებად.

აღნიშნულის მიუხედავად, თავისუფალი ვაჭრობის თეორია უფრო დამაჯერებლად ჟღერს, ვინაიდან დროთა განმავლობაში, კონკურენციის არარსებობის გამო, ვლინდება და არაეფექტიანი ხდება ეროვნული მეურნეობა, იზრდება მომხმარებლის დანახარჯები საქონლის შეძენაზე. მსოფლიო ბაზრის ხელმიუწვდომლობის გამო.

თავისუფალი ვაჭრობისათვის დამახასიათებელია მთელი რიგი დადებითი მხარეები: უწინარესად, იგი ხელს უწყობს საერთაშორისო სპეციალიზაციის გაღრმავებასა და ყოველი ქვეყნის პოტენციალის უკეთ გამოყენებას, აძლიერებს კონკურენციას, აჩქარებს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესსა და სიახლეების დანერგვას, აფართოებს ბაზრებსა და, აქედან გამომდინარე, შესაძლებელი ხდება მასობრივი წარმოების ორგანიზაცია. ყოველივე აღნიშნული კი ხელს უწყობს წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებას, დანახარჯების შემცირებას და, საბოლოოდ, მომგებიანია მომხმარებლისათვის. ამასთან ერთად, ლიბერალური პოლიტიკის ქვეყნების მაგალითი ნათლად მეტყველებს თავისუფალი ვაჭრობის უპირატესობაზე და სწორედ ეს გახდა მრავალი ქვეყნის პოლიტიკური კურსის ცვლილების მიზეზი.

პროტექციონიზმისა და ლიბერალიზაციის დადებითი და უარყოფითი მხარეების შეჯერების საფუძველზე შეიძლება ითქვას, რომ მათ შორის აუცილებელია გარკვეული პრაგმატიზმი და სათანადო წონასწორობის დაცვა. ეს წონასწორობა უნდა იყოს ისეთი სახის, რომ მან არ ავნოს სუსტ სახელმწიფოებს და კიდევ უფრო არ გააძლიეროს ქვეყანათა უთანასწორობა.

XIII.2. საგარეო ვაჭრობის რეგულირების ინსტრუმენტები

საგარეო ვაჭრობის ორგანიზაციაში სახელმწიფო რეგულირების მნიშვნელობა 60-იან წლებში გაიოკეთა და ამჟამად იგი ზრდის

ტენდენციით ხასიათდება. საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების ანუ კონტროლის ყველაზე გავრცელებული და კლასიკური ინსტრუმენტია საბაჟო ტარიფები, ისინი ეკონომიკური ხასიათისაა. საბაჟო ტარიფები ბაჟების სისტემატიზებული ჩამონათვალია, რომლითაც იბეგრება საქონელი იმპორტირებისას, ზოგიერთ შემთხვევაში — აგრეთვე ექსპორტირებისას. ბაჟი სახელმწიფოს მიერ დადგენილი გადასახადია, რომლის აკრეფა ხდება საქონლის მიერ ქვეყნის საბაჟო საზღვრის გადაკვეთისას. ბაჟს, რომელსაც საქონლის გამტანი ქვეყანა ახდევინებს, გასატანი ბაჟი ეწოდება. საქონლის შემტანი ქვეყნის მიერ აკრეფილი ბაჟი — შესატანი ბაჟია, ხოლო იმ ქვეყნის მიერ აკრეფილი ბაჟი, რომელზედაც ხდება საქონლის გადაზიდვა, სატრანზიტო ბაჟია. ამ სამი სახის ბაჟებიდან ყველაზე გავრცელებულია შესატანი ბაჟები. ისინი ძირითადად გამოიყენება იმპორტული საქონლის ფასის გასადიდებლად. ასეთი ქმედების მიზანია კონკურენტული ეროვნული საქონლისათვის ფასში შედარებითი უპირატესობის მინიჭება და ეროვნულ საქონელმწარმოებელთა დაცვა უცხოური კონკურენციისაგან. ამასთან ერთად ბაჟები ასრულებენ სხვა ფუნქციებსაც. მაგალითად, ისინი სახელმწიფო შემოსავლების მიღების საშუალებაა. გარდა ამისა, ბაჟები გამოიყენება უცხოურ ბაზრებზე ეროვნული საქონლის შელწევის პირობების გასაუმჯობესებლად. აღნიშნულიდან გამომდინარე, დაინტერესებული ქვეყნები ცდილობენ განახორციელონ ბაჟების შესადარი შემცირება და ამ საქმეში განსაკუთრებულ როლს თამაშობს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია.

ბაჟს, როგორც სახელმწიფო შემოსავლის მიღების საშუალებას, დიდი მნიშვნელობა აქვს განვითარებადი ქვეყნებისათვის, ხოლო მსხვილ, ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში იგი არსებით როლს არ თამაშობს. ამის მიზეზია ის გარემოება, რომ განვითარებად ქვეყნებში ხელისუფლებას მეტი შესაძლებლობა აქვს იმპორტირებული საქონლის მოცულობასა და ხასიათზე კონტროლის დაწესებისათვის, ვიდრე პირად და კომერციულ საშემოსავლო გადასახადებზე.

მართალია, საქონლისაგან შემოსავლებზე გადასახადის სახით დაწესებული ტარიფები ძირითადად იმპორტისათვისაა დამახასიათებელი, მაგრამ მრავალ ქვეყანაში ნედლეულის ექსპორტირებისას ფართოდ გამოიყენება გასატანი ბაჟები. რაც შეეხება სატრანზიტო ბაჟებს, ისინი ერთობლივი ძალისხმევითა და საერთაშორისო მოლაპარაკებებით

ფაქტობრივად ლიკვიდირებულია.

საბაჟო ტარიფები ჩვეულებრივ ეროვნულ დონეზე გამოიყენება, მაგრამ ინტეგრაციული პროცესების განვითარებისა და მთელი რიგი სახელმწიფოების სავაჭრო ეკონომიკური დაჯგუფების პირობებში იქმნება ერთიანი საბაჟო კავშირები, სადაც ბაჟები გამოიყენება მესამე ქვეყნის მიმართ ერთიანი საგარეო სავაჭრო პოლიტიკის განსახორციელებლად. აღნიშნული საბაჟო კავშირის ყველაზე თვალსაჩინო მაგალითია ევროკავშირი, სადაც პრაქტიკულად ლიკვიდირებულია ურთიერთვაჭრობის ხელშემშლელი ყველა ფაქტორი. ამასთან ერთად ის სხვა ქვეყნების მიმართ ახორციელებს შეთანხმებულ პოლიტიკას.

საბაჟო ტარიფებში დადგენილი ბაჟები სამი სახისაა: სპეციფიკური, ადვალორემული ანუ ღირებულებითი და შერეული. სპეციფიკური ბაჟის აკრეფა ხდება ფულადი თანხის სახით საქონლის წონის, მოცულობის ან ცალების შესაბამისად. მაგალითად, 10 ლარი ყოველ ტონა ციტრუსზე. ადვალორემულია საქონლის ფასის პროცენტის სახით დადგენილი ბაჟი. მაგალითად, ქურქის ღირებულების 15 %. შერეული ბაჟი ითვალისწინებს ერთდროულად სპეციფიკური და ადვალორემული ბაჟების გამოყენებას. ყველაზე ადვილია სპეციფიკური ბაჟის დადგენა, ვინაიდან ამ შემთხვევაში არაა საჭირო საქონლის ღირებულების განსაზღვრა. ამასთან, ფასების ზრდის შემთხვევაში იგი საქონლის ერთეულის ღირებულების მცირე პროცენტს შეადგენს და ამიტომ ნაკლებად ზღუდავს იმპორტს.

მრავალი ქვეყნის საბაჟო-სატარიფო პრაქტიკაში უპირატესობა ენიჭება ადვალორემულ ბაჟებს, ამიტომ განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს იმპორტული საქონლის ღირებულების გაანგარიშების მეთოდებს. ტრადიციულად მებაჟეები ადვალორემული ბაჟის დასადგენად სარგებლობდნენ ფასის განსაზღვრის მეთოდების შერჩევის თავისუფლებით, მაგრამ ასეთი პრაქტიკა ხშირად გამოიყენებოდა საქონლის იმპორტის თვითნებური შეზღუდვისათვის (საქონლის ფასის მნიშვნელოვანი გადიდების გზით).

ამჟამად მრავალ ქვეყანაში გამოიყენება საქონლის ღირებულების გაანგარიშების ერთიანი მეთოდები. მებაჟეებმა საქონლის შეფასებისას, უპირველესად, უნდა შეისწავლონ ზედნადებში მითითებული ფასი. თუ იგი არაა მითითებული ან ეჭვს იწვევს, შეფასება უნდა მოხდეს იდენტური საქონლის ღირებულების საფუძველზე. ამასთან, ეს საქონელი უნდა შემოდიოდეს იმავე ან თითქმის იმავე დროს. ასეთი შეფასების

შეუძლებლობის შემთხვევაში მებაჟეებს ღირებულების გაანგარიშება შეუძლიათ ამ საქონლის გაყიდვის საბოლოო ღირებულების საფუძველზე ან მასზე გაწეული, ამასთან, დასაბუთებული ხარჯების შესაბამისად.

იმპორტული საქონლის ფასის განსაზღვრის სიზუსტეს დიდი მნიშვნელობა აქვს, ვინაიდან მასზეა დამოკიდებული საბაჟო შემოსავლები. მრავალი სახელმწიფო იმპორტული საქონლის ღირებულების შეფასებისას ხელმძღვანელობს GATT/WTO-ს მიერ მიღებული საბაჟო შეფასების კოდექსით. ამ კოდექსის თანახმად, საქონლის საბაჟო შეფასება მიზანშეწონილია CIF ან FOB ფასების საფუძველზე. ე.ი. ანგარიში-ფაქტურის ღირებულება სატრანსპორტო და სადაზღვევო ხარჯების გათვალისწინებით ან მათი გათვალისწინების გარეშე. ამასთან, ეს კოდექსი კრძალავს ზოგიერთი მეთოდის გამოყენებას. მაგალითად, იმპორტიორ ქვეყანაში საქონლის გასაყიდი ფასის საფუძველზე.

მთელ რიგ ქვეყნებში მიღებულია სხვადასხვა საკანონმდებლო აქტები, რომლებიც ითვალისწინებენ ქვეყნისშიგა ლეგალური რეალიზაციისათვის ყოველ კონკრეტულ საქონელზე ღირებულების მინიმალურ ადგილობრივ (სამამულო) პროცენტს.

თანამედროვე ეტაპზე ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნებისათვის დამახასიათებელია საბაჟო ტარიფების შედარებით დაბალი დონე, ხოლო განვითარებად ქვეყნებში ისინი საკმაოდ მაღალია. განვითარებულ ქვეყნებში ბაჟის საშუალო ზომა საქონლის ღირებულების 6 % შეადგენს. ამის ძირითადი მიზეზია GATT/WTO-ს ჩარჩოში საბაჟო ტარიფების შემცირება. განვითარებად ქვეყნებში საბაჟო ტარიფების განაკვეთების საშუალო დონე 38-40 %-ს შეადგენს, ხოლო ზოგიერთ საქონელზე კი 150-200 %-ს და უფრო მეტსაც. ბაჟების ასეთი მაღალი განაკვეთები განპირობებულია საკუთარი საქონელმწარმოებლების უცხოური კონკურენციისაგან დასაცავად და ინდუსტრიალიზაციის დონის ასამაღლებლად.

საბაჟო ტარიფების დადგენა წარმოებს სასაქონლო კლასიფიკაციის საფუძველზე, რომელიც ითვალისწინებს საქონლის დაჯგუფებას გარკვეული ნიშნით და მათ განლაგებას განყოფილებების, ჯგუფებისა და ქვეჯგუფების მიხედვით. საქონლის დაჯგუფება ხდება წარმოების დარგების, მათი დამუშავების დონის, გამოყენებული მასალებისა და სხვა ნიშნების მიხედვით. ამჟამად საერთაშორისო ვაჭრობაში საქონლის კლასიფიკაციის ყველაზე გავრცელებული ნიშანია საქონლის აღწერისა და კოდირების

ჰარმონიზაციული სისტემები. მასთან ერთად გამოიყენება ბრიუსელის საბაჟო ნომენკლატურა და გაეროს სტანდარტული საერთაშორისო სავაჭრო კლასიფიკაცია.

საბაჟო ტარიფებში ჩვეულებრივ გათვალისწინებულია მაქსიმალური ანუ გენერალური, მინიმალური და პრეფერენციული (შეღავათიანი) საბაჟო განაკვეთები. მაქსიმალური საბაჟო განაკვეთები გამოიყენება იმ ქვეყნების საქონელზე, რომლებთანაც სახელმწიფოს სავაჭრო ხელშეკრულებები და შეთანხმებები არ აქვს, მინიმალური - ხელშეკრულებებისა და შეთანხმებების მქონე ქვეყნების საქონლისათვის. პრეფერენციულ ბაჟებს ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნები აწესებენ განვითარებადი ქვეყნების საქონელზე. ბაჟების ეს სისტემა წარმოიქმნა გაეროს ჩარჩოში (UNCTAD-ში) განვითარებადი ქვეყნების ზეწოლით. იგი ცნობილია "პრეფერენციების საერთო სისტემის" სახელწოდებით. განვითარებადი ქვეყნების საქონლის იმპორტისათვის შეღავათიანი რეჟიმის დაწესების მიუხედავად, ცალკეული ქვეყნები აღწევენ განვითარების ისეთ ზღვარს, როდესაც ეს შეღავათი იკარგება. მაგალითად, ტაივანს, სინგაპურს, ჰონკონგსა და სამხრეთ კორეას აშშ-მ მოუხსნა ეს შეღავათიანი რეჟიმი.

საბაჟო ტარიფების ზომა დამოკიდებულია საქონლის დამუშავების დონეზე, მაგრამ არსებობს მასზე მოქმედი სხვა ფაქტორებიც. მაგალითად, მრავალი ქვეყანა, საკუთარი სასოფლო-სამეურნეო წარმოების დაცვის მიზნით, კონკურენტულ იმპორტულ საქონელზე მაღალი ბაჟების დაწესებასთან ერთად, დამატებით ითვალისწინებს სეზონურ ბაჟებსაც.

ტარიფების პრობლემაში დღემდე ერთ-ერთი საკამათო საკითხია ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნების სატარიფო რეჟიმი განვითარებად ქვეყნებიდან ექსპორტირებულ გადამამუშავებელი მრეწველობის ნაწარმის მიმართ. ხშირ შემთხვევაში ნედლეულის შეტანა განვითარებულ ქვეყნებში უბაჟოდ ხდება, მაგრამ მათი გადამუშავების პროდუქტები ბაჟის გადახდას მოითხოვს. განვითარებადი ქვეყნების მტკიცებით, რეალური ბაჟი საქონლის დამუშავების ნაწილის ღირებულებაზე უფრო მაღალია, ვიდრე სატარიფო განაკვეთი. ამ აზრის თვალსაჩინოებისათვის განვიხილოთ შემდეგი მაგალითი. დავუშვათ, რომ A ქვეყანას გააქვს პომიდორი და ტომატის პასტა. იმპორტიორმა ქვეყანამ პომიდორი (როგორც ნედლეული) შეიძლება შეიტანოს უბაჟოდ, მაგრამ ტომატის პასტაზე აწესებს 10 %-იან ადვალორემულ ბაჟს. ტომატის პასტის ღირებულება შეადგენს 4 დოლარს, აქედან 2,5 დოლარი პომიდვრის ღირებულებაა, ხოლო 1,5 დოლარი -

პასტის წარმოების ხარჯები. ტომატის პასტაზე დაწესებული ბაჟი 0,4 დოლარს (4 დოლარის 10 %) შეადგენს. ვინაიდან თვით პომიდვრის შეტანა ბაჟის გარეშე ხდება, ამიტომ ბაჟი წარმოების ხარჯებიდან უნდა იქნეს გადახდილი და იგი ამ შემთხვევაში მისი 26,7 %-ის ტოლია. აღნიშნულის გამო, განვითარებად ქვეყნებს ძალიან უჭირთ საერთაშორისო ბაზარზე გადამამუშავებელი მრეწველობის პროდუქციის გატანა, რაც ასე აუცილებელია მათი მრეწველობის განვითარებისათვის.

იმპორტზე საბაჟო ტარიფების დადგენით სახელმწიფოს რთულ სიტუაციაში უხდება მოქმედება, ვინაიდან უცხოურ საქონელზე ფასების ხელოვნური ზრდით, მართალია, იგი იცავს საკუთარ საქონელმწარმოებლებს კონკურენციისაგან, მაგრამ ერთდროულად შიგა ბაზარზე ქმნის არაბუნებრივ მდგომარეობას და ხელს უშლის საერთაშორისო ვაჭრობაში მონაწილეობას. არაკონკურენტულ პირობებში ეროვნული წარმოების განვითარება იწვევს მისი მეცნიერულ-ტექნიკური დონის ჩამორჩენას. გარდა ამისა, ასეთ შედეგებს თან ახლავს უკუქმედება იმ ქვეყანათა მხრიდან, რომელთა ფირმები დაზარალდნენ პროტექციონიზმისაგან. აღნიშნულთან ერთად ზეჭარბმა საბაჟო გადასახდელებმა შეიძლება გამოიწვიონ ინფლაციური ეფექტი, რომელიც განსაკუთრებით ვლინდება იმ ქვეყნის ეკონომიკაში, რომლისთვისაც ეროვნული ვალუტის საბაზრო კურსის დაცემაა დამახასიათებელი. მართალია, მაღალი საბაჟო ტარიფები ზრდიან სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლებს, მაგრამ ეს, ფაქტობრივად, გაყიდვებზე რეგრესიული გადასახადებია.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, ყველაზე ეფექტიანია საბაჟო ტარიფების მოქნილი რეგულირება, რომელმაც უნდა უზრუნველყოს როგორც შიგა ბაზრის დაცვა, ისე პროტექციონიზმის მძიმე შედეგების შერბილება და გამორიცხვა.

იმპორტულ საქონელზე საბაჟო გადასახადების რეგულირება წარმოებს როგორც სახელმწიფოს დამოუკიდებელი პოლიტიკით, ისე ორმხრივი და მრავალმხრივი შეთანხმებების საფუძველზე. ამ საკითხში განსაკუთრებულ როლს თამაშობს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, რომელიც ხელს უწყობს საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციასა და საბაჟო ტარიფების შემცირებას.

საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის პრობლემები განხილულ იქნა GATT-ის მრავალმხრივ სავაჭრო მოლაპარაკებათა მერვე, ე.წ. ურუგვაის რაუნდზე. ეს მოლაპარაკება გრძელდებოდა 7 წელი, რომლის

შედეგად 1993 წლის 15 დეკემბერს 117 ქვეყანამ ხელი მოაწერა შეთანხმებას 1995 წლის 1 იანვრიდან საბაჟო ტარიფების 40-50 %-ით შემცირების შესახებ, ზოგიერთ საქონელზე ისინი საერთოდ გაუქმდა, ხოლო საბაჟო გადასახადი იმ საქონელზე, რომელზედაც იგი 15 %-ს აღემატება, უნდა შემცირდეს 2-ჯერ. ამ შეთანხმებით GATT-ის წესები უნდა გავრცელდეს მომსახურების სფეროზედაც. შესაბამისად, თანამედროვე ეტაპისათვის დამახასიათებელია საბაჟო პოლიტიკის ლიბერალიზაციისა და თავისუფალი ვაჭრობის პრინციპებზე გადასვლის ტენდენცია, მაგრამ ეს სრულიადაც არ ნიშნავს საბაჟო საზღვრების გაუქმებას, რომლებიც განსაკუთრებით დამახასიათებელია მსოფლიოს სამი ცენტრისათვის: აშშ-იაპონია-დასავლეთი ევროპა. მართალია, ევროკავშირში შემავალ ქვეყნებში საბაჟო საზღვრები გაუქმდა, მაგრამ იგი ცდილობს ხელი შეუშალოს აშშ-ისა და იაპონიის საქონლის შიგა ბაზარზე რეალიზაციას.

საბაჟო ბარიერების დემონტაჟის პირობებში სახელმწიფოები შიგა ბაზრის დასაცავად სულ უფრო მეტად მიმართავენ ე.წ. არასატარიფო ზომებს, რომლებიც მოიცავენ თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობისა და სახელმწიფოთა ეკონომიკური პოლიტიკის ინსტრუმენტების ფართო წრეს. ზოგიერთი მათგანი უშუალოდ არაა დაკავშირებული საგარეო ვაჭრობის რეგულირებასთან, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, მასზე მნიშვნელოვან ზემოქმედებას ახდენს.

გაეროს მიერ მიღებული კლასიფიკაციით, არასატარიფო ზომები იყოფა სამ კატეგორიად. პირველ კატეგორიას მიეკუთვნება ისეთი ზომები, რომელთა გამოყენების შედეგად ხდება იმპორტის პირდაპირი შეზღუდვა ეროვნული წარმოების გარკვეული დარგების დაცვის მიზნით. ესაა იმპორტის ლიცენზირება და კონტინგენტირება, ანტიდემპინგური და საკომპენსაციო ბაჟები, ე.წ. ექსპორტის "ნებაყოფლობითი" შეზღუდვა, საკომპენსაციო მოსაკრებლები, მინიმალური საიმპორტო ფასების სისტემა და ა.შ. პირველ კატეგორიაში შედის არასატარიფო ზომების ნახევარზე მეტი. ე.ი. იგი ყველაზე მრავალრიცხოვანი კატეგორიაა.

მეორე კატეგორიაში შემავალი ზომები უშუალოდ არაა გამიზნული საგარეო ვაჭრობის შეზღუდვაზე და უმეტესწილად ადმინისტრაციული ფორმალობით ხასიათდება, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, ისინი საგარეო ვაჭრობის შეზღუდვას ემსახურებიან. ამ კატეგორიას მიეკუთვნება საბაჟო ფორმალობანი, ტექნიკური სტანდარტები და ნორმები, სანიტარიული და ვეტერინარული ნორმები, საფუთავის,

მარკირებისა და ჩამოსხმისადმი წაყენებული მოთხოვნები და ა.შ.

მესამე კატეგორიას მიეკუთვნება არაპირდაპირი (ირიბი) ზემოქმედების ზომები, რომელთა გამოყენება უშუალოდ იმპორტის შეზღუდვაზე არაა გათვალისწინებული, მაგრამ მათი მოქმედება ხშირ შემთხვევაში ასეთ შედეგს იძლევა.

იმპორტის (ზოგიერთ შემთხვევაში ექსპორტის) პირდაპირი რეგულირების ზომებიდან ამჟამად ყველაზე ფართოდ გამოიყენება კონტინგენტები ანუ კვოტები და ლიცენზიები. მათი მეშვეობით იზღუდება საგარეო ბაზრებზე საწარმოთა გასვლა, მცირდება ცალკეულ საქონელზე გარიგებებში მონაწილე ქვეყანათა რაოდენობა.

სალიცენზიო სისტემა გულისხმობს სახელმწიფოს შესაბამისი ორგანოების მიერ იმ საქონლის საგარეო სავაჭრო ოპერაციების წარმოებაზე ნებართვის (ლიცენზიის) გაცემას, რომელიც ჩართულია ექსპორტისა და იმპორტის სალიცენზიო სიაში. საგარეო სავაჭრო ოპერაციებზე ლიცენზიების აღება ხდება სავაჭრო გარიგებების შესრულებამდე. ამ პროცედურას სავაჭრო ლიცენზირება ეწოდება.

სალიცენზიო სისტემები განსხვავებულია ქვეყნების მიხედვით და ეს მის ფორმებსა და პროცედურებში პოულობს ასახვას. მიუხედავად ამისა, ლიცენზიების ძირითად სახეებში შეიძლება ორი მთავარი ტიპის გამოყოფა: ესაა ავტომატური ანუ გენერალური და არაავტომატური ანუ ერთჯერადი ლიცენზიები. ავტომატურია ისეთი ლიცენზია, რომელიც იძლევა საქონლის ექსპორტისა და იმპორტის შეუფერხებელი განხორციელების შესაძლებლობას დროის გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. არაავტომატური ლიცენზია ერთჯერადი გამოყენებისაა. იგი გარკვეული იმპორტიორისათვის (ექსპორტიორისათვის) გარკვეული საქონლის იმპორტზე (ან ექსპორტზე) გაცემული ნებართვაა. ამასთან, მასში მითითებული უნდა იყოს საქონლის რაოდენობა, მისი ღირებულება, წარმოშობის (ან დანიშნულების) ქვეყნები. ზოგიერთ შემთხვევაში აგრეთვე საბაჟო პუნქტი, რომელზედაც უნდა მოხდეს საქონლის შეტანა (ან გატანა).

საგარეო ვაჭრობის რეგულირების სალიცენზიო სისტემა დაფუძნებულია საერთაშორისო ნორმებზე, რომელშიც მთავარ როლს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია ასრულებს. მის მიერ მიღებულია ლიცენზირების კოდექსი, რომელიც მის მონაწილეებს ავალდებულებს გაამარტივონ ლიცენზირების წესი და არ დაუშვან როგორც უცხოური,

ისე ეროვნული ფირმების დისკრიმინაცია.

ხშირად სალიცენზიო სისტემა დაკავშირებულია რაოდენობრივ შეზღუდვებთან, რომელიც ცალკეული საქონლის ექსპორტსა და იმპორტზე კონტინგენტების ანუ კვოტების შემოღებას გულისხმობს. იმპორტისა და ექსპორტის რაოდენობრივ შეზღუდვას ემსახურება აგრეთვე არაავტომატური ანუ ერთჯერადი (ინდივიდუალური) ლიცენზიები. კვოტა ზღუდავს საქონლის იმპორტის ან ექსპორტის რაოდენობას ღირებულებით ან ფიზიკურ გამოსახულებაში და მოქმედებს გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. განასხვავებენ გლობალურ კვოტებს, ცალკეული ქვეყნების მიმართ მოქმედ კვოტებს, სეზონურ კვოტებსა და ე.წ. ექსპორტის ნებაყოფლობით შეზღუდვებს. საიმპორტო კვოტა ხშირ შემთხვევაში წლის განმავლობაში ზღუდავს ქვეყანაში შესატანი საქონლის რაოდენობას, რის შედეგად ადგილობრივი საქონელმწარმოებლები ფაქტობრივად გარანტირებული არიან შიგა ბაზრის განსაზღვრული წილით. საიმპორტო კვოტებთან დაკავშირებით პრობლემები წარმოიქმნება ქვეყანათა შორის კვოტების განაწილებისას. ამ შემთხვევაში საჭიროა იმის გარანტია, რომ საქონელი არ გადაიგზავნება ერთი ქვეყნიდან მეორეში დადგენილი კვოტის დარღვევით.

საიმპორტო კვოტები ეროვნული ბაზრის დაცვის გარდა, გამოიყენება სხვა მიზნითაც. მაგალითად, იაპონიას მრავალ სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტზე, რომლებსაც იგი არ აწარმოებს, დადგენილი აქვს კვოტები და ამას იყენებს თავისი საექსპორტო პროდუქციის გასაღებასთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებზე ზემოქმედების საშუალებად. გარდა ამისა, იგი ამით ნაკლებადაა დამოკიდებული ნებისმიერი სხვა ქვეყნის კვების პროდუქტებზე.

საექსპორტო კვოტები ჩვეულებრივ მიზნად ისახავენ ადგილობრივ მომხმარებელთა უზრუნველყოფას საქონლის საკმარ მარაგით, მისი დაბალი ფასების შენარჩუნებას, ბუნებრივი რესურსების გამოლევის თავიდან აცილებას, ექსპორტზე ფასის ზრდას საერთაშორისო ბაზრებზე საქონლის შეზღუდვით.

კვოტების სპეციფიკური სახეა ემბარგო, რომელიც გულისხმობს ვაჭრობის სრულ შეწყვეტას. ემბარგო გამოიყენება გარკვეულ ქვეყანაში მისაწოდებელ ყველა საქონელზე ან კონკრეტულ ქვეყნებში მისაწოდებელ ცალკეული სახის საქონელზე. ემბარგო ძირითადად გამოიყენება პოლიტიკური მიზნით, მაგრამ იგი შეიძლება ეკონომიკურ მიზნებსაც

ემსახურებოდეს.

ექსპორტ-იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვა საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების ადმინისტრაციული ფორმაა, რომელიც ხშირ შემთხვევაში უფრო მოქნილი და ეფექტიანია, ვიდრე საგარეო ვაჭრობის რეგულირების ეკონომიკური ბერკეტები.

უკანასკნელ წლებში საერთაშორისო ვაჭრობაში ფართოდ გავრცელდა ე.წ. ექსპორტის "ნებაყოფლობითი" შეზღუდვა და მინიმალური საიმპორტო ფასების დადგენის შესახებ ხელშეკრულებათა დადების პრაქტიკა. ასეთი შეთანხმებები, როგორც წესი, იდება ეკონომიკურად განვითარებულ და ეკონომიკურად და პოლიტიკურად სუსტ ქვეყანათა შორის. ამ სავაჭრო შეზღუდვების სპეციფიკა გამოიხატება მათი გატარების არატრადიციულ ტექნიკაში. კერძოდ, იგი ითვალისწინებს იმპორტიორი ქვეყნის დამცავ სავაჭრო ბარიერებს, რომლებიც იქმნება ექსპორტიორი ქვეყნის საზღვრებზე. შეთანხმება ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვის შესახებ ექსპორტიორ ქვეყანას სანქციების მუქარით თავს ახვევს, გარკვეული სახის საქონლის იმპორტიორ ქვეყანაში, ექსპორტის შეზღუდვის ვალდებულებას. ანალოგიურად მოქმედებს შეთანხმება იმპორტის მინიმალური ფასების დადგენის შესახებ. ამ ხელშეკრულების საფუძველზე იმპორტიორი ქვეყნის ბაზრებისათვის დადგენილი მინიმალური ფასების შემცირება დაუშვებელია, ვინაიდან საქონლის მინიმალურ დონეზე ნაკლები ფასით რეალიზაციისას იმპორტიორი ქვეყანა აწესებს ანტიდემპინგურ ბაჟს, რომლის გამოყენების შემთხვევაში ექსპორტიორმა ქვეყანამ შეიძლება მთლიანად დაკარგოს მოცემული ბაზარი. უცხოეთის ბაზრებზე, შიგა ბაზრების ფასებთან შედარებით ბევრად იაფად, ზოგიერთ შემთხვევაში თვითღირებულებაზე ნაკლებ ფასად საქონლის გაყიდვას დემპინგი ეწოდება. დემპინგის მთავარი მიზანია მოცემული ბაზრიდან კონკურენტების განდევნა. მას ზოგჯერ გადასაყარ ექსპორტს უწოდებენ.

ანტიდემპინგური ბაჟები, აგრეთვე საკომპენსაციო ბაჟები არასატარიფო რეგულირების აქტიური ინსტრუმენტია, რომელსაც გარკვეული სპეციფიკა ახასიათებს. ამ ბაჟების გამოყენებამდე აუცილებელია დემპინგის გამოვლენა ან ექსპორტიორის მიერ მსოფლიო ბაზარზე საქონლის კონკურენტუნარიანობის ამაღლების მიზნით სახელმწიფოსაგან სუბსიდიების მიღების ფაქტის დადგენა შესაბამისი გამოკვლევების საფუძველზე; ისინი გარკვეული საქონლის გარკვეულ მიმწოდებლებზე

მიმართულ დისკრიმინაციას გულისხმობენ. აღნიშნულის გამო, მრავალი ექსპორტიორი ჯერ კიდევ გამოკვლევის სტადიაზე მიდის დათმობაზე და ამცირებს თავის ექსპორტს.

იმპორტის რეგულირების არასატარიფო ზომების როლში გამოიყენება იმპორტის შეზღუდვის ისეთი საშუალებები, როგორიცაა გადასახადები და დეპოზიტები. იმპორტის გადასახადებს მიეკუთვნება ქვეყანაში საქონლის შეტანაზე დაწესებული სასაზღვრო გადასახადი, საბაჟოზე დოკუმენტების გაფორმებასთან, საქონლის საბაჟო და ხარისხის შემოწმებასთან დაკავშირებული, საპორტო, სტატისტიკური, ფიტოსანიტარიული და სხვა მოსაკრებლები. იმპორტის გადასახადის ნაირსახეობაა მცოცავი საიმპორტო მოსაკრებლები, რომლებიც ფართოდ გამოიყენება აგრარული პროტექციონიზმის ინსტრუმენტებად. მცოცავი საიმპორტო მოსაკრებლების მოქმედების ხასიათი ბაჟების ანალოგიურია, ხოლო განსხვავება გამოიხატება მათ სისტემატურ ცვლილებებში პროდუქციაზე შიგა და მსოფლიო ფასების თანაფარდობის შესაბამისად.

საიმპორტო დეპოზიტები იმპორტიორის მიერ უცხოური საქონლის შესყიდვის წინ თავის ბანკში უცხოურ ან ადგილობრივ ვალუტაში შესატანი გირაოს ფორმაა. საიმპორტო დეპოზიტის თანხა განისაზღვრება იმპორტული საქონლის ღირებულების პროცენტებში.

საგარეო ვაჭრობაზე ზემოქმედების მიზნით სახელმწიფოს შეუძლია სავალუტო შეზღუდვების ანუ სავალუტო კონტროლის დაწესება. მასში იგულისხმება რეზიდენტებისა და არარეზიდენტების მიერ ვალუტითა და სხვა სავალუტო ფასეულობებით წარმოებული ოპერაციების რეგლამენტაცია. ამასთან, სავალუტო კონტროლი, საგარეო ვაჭრობის გარდა, ზემოქმედებას ახდენს კაპიტალისა და კრედიტების მოძრაობაზე, გადასახადებსა და გადასახდელებზე, მოგებათა გადაგზავნაზე და ა.შ. სავალუტო კონტროლის დროს იმპორტიორი მოვალეა შესაბამის სახელმწიფო დაწესებულებაში მიიღოს ნებართვა იმპორტისათვის ვალუტის გამოყენებაზე. აღნიშნულიდან გამომდინარე, იგი, თავისი არსით, იმპორტის რაოდენობრივ შეზღუდვას გულისხმობს.

სახელმწიფოს შეუძლია აგრეთვე სავალუტო კურსის რეგულირება და ამით საქონლის ექსპორტის ხელშეწყობა ან პირიქით, მისი შეზღუდვა. მაგალითად, თუ ამერიკული დოლარის კურსი იენის მიმართ დაიწევს, ე.ი. ნაკლები ღირება, აშშ-ის პროდუქტები იაპონიის შიგა ბაზარზე გაიაფდება, ვინაიდან ისინი იენებზე იყიდება. ასეთ

სიტუაციაში აშშ-ს შეუძლია თავისი ექსპორტის გაზრდა და კონკურენტების ჩამოშორება.

ეროვნული ვალუტის კურსის შეცვლა შეიძლება უცხოური ვალუტის ყიდვა-გაყიდვის პროცესში ცენტრალური ბანკის ჩარევით, ანუ ე.წ. სავალუტო ინტერვენციით. ეროვნული ვალუტის კურსის ასაწევად, ვთქვათ, ამერიკული დოლარის მიმართ, ცენტრალურმა ბანკმა უნდა განახორციელოს მის განკარგულებაში არსებული დოლარების მარაგის მასირებული გაყიდვა. ამ შემთხვევაში ეროვნულ ვალუტაზე მოთხოვნა გაიზრდება და, შესაბამისად, მისი კურსი აიწევს.

საგარეო ვაჭრობის პროცესში სავალუტო კურსების შეცვლა გარკვეულ რისკს იწვევს. მისი თავიდან აცილების მიზნით იზრდება ბარტერული გარიგებები. სპეციალისტთა პროგნოზებით 2000 წლისათვის მათი წილი საგარეო სავაჭრო ბრუნვის დაახლოებით 50 % იქნება. ბარტერული გარიგებების ზრდა გარკვეულწილად განპირობებულია საგარეო ვაჭრობაზე სახელმწიფო კონტროლის შესასუსტებლად. ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნებისათვის იგი უზრუნველყოფს სტაბილურ შესყიდვებს, განვითარებად ქვეყნებში ტექნოლოგიებისა და მეცნიერებატევადი საქონლის ექსპორტის გაფართოებას. დეფიციტიანი სავაჭრო ბალანსის მქონე ქვეყნები მას იყენებენ ორმხრივ სახელმწიფოთაშორის ან ბანკთაშორის კლირინგულ შეთანხმებებში.

ბარტერული გარიგებები გარკვეულწილად არღვევენ თავისუფალი ვაჭრობის წესებს და აძლიერებენ პროტექციონიზმს ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში. ამიტომ GATT/WTO გამოდის მის წინააღმდეგ. მისგან განსხვავებით, გაერო ბარტერს მიიჩნევს საერთაშორისო ვაჭრობის ხელსაყრელ ფორმად, განსაკუთრებით კი ეკონომიკური განვითარების სხვადასხვა დონეზე მყოფ ქვეყანათა შორის ვაჭრობისას.

სახელმწიფოს შეუძლია აგრეთვე კაპიტალის ექსპორტისა და იმპორტის რეგულირება. უცხოური კერძო ინვესტიციების სახელმწიფო რეგულირება ხორციელდება ორი მიმართულებით: ქვეყანაში ხელსაყრელი საინვესტიციო პირობების შექმნა კაპიტალის რეპატრიაციის, სხვადასხვა საგადასახადო დათმობებისა და საბაჟო შეღავათების, უცხოური კონკურენციისაგან დაცვისა და სხვა გარანტიების მიცემის გზით; საკუთარი ქვეყნის ინტერესების დაცვა და ამ მიზნით უცხოურ ინვესტიციებზე მკაცრი კონტროლის დაწესება. ასეთი კონტროლი ხორციელდება უცხოური კაპიტალისათვის ხელსაყრელი ეკონომიკური ფაქტორების გამოყოფის.

ფილიალების შექმნაზე შეზღუდვების დაწესების, კაპიტალისა და მოგების რეპატრიაციის, ეროვნული წარმოების კომპონენტების გამოყენების პირობების დაწესების, უცხოური მონოპოლიების საქმიანობის შეზღუდვაში სხვადასხვა შესწორებების შეტანის გზითა და სხვა საშუალებებით.

უცხოური ინვესტიციების უსაფრთხოებისათვის გამოიყენება უცხო სახელმწიფოთა დახმარების პროგრამები, ორმხრივი და მრავალმხრივი შეთანხმებები, საგარეო პოლიტიკის ინსტრუმენტები და ა.შ. უცხოური ინვესტიციების დიდი რაოდენობით საჭიროების შემთხვევაში, მაგალითად, ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად, სახელმწიფო მის მისაღებად იყენებს ორ ხერხს: 1. შემზღუდველი ფულადი პოლიტიკა, რომელიც ითვალისწინებს ფულადი მასის მოცულობის შეკვეცასა და მასზე საპროცენტო განაკვეთის ზრდას. უკანასკნელი იზიდავს უცხოურ კაპიტალს, ვინაიდან კაპიტალი გადაედინება მაღალი საპროცენტო განაკვეთის მქონე ქვეყნებში. სახელმწიფო თავისი ეროვნული ბანკებისაგან ამ ფულს სესხად იღებს და იყენებს ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად. 2. სახელმწიფო უშუალოდ გადის კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარზე თავისი ობლიგაციების განთავსებით. რაც უფრო მაღალია ობლიგაციებზე პროცენტი და დაბალია მათი საბაზრო ფასი, მით უფრო მიმზიდველია ისინი უცხოური კორპორაციებისა და ბანკებისათვის, რომლებიც გამოდიან უცხო სახელმწიფოს კრედიტორთა როლში.

თანამედროვე ეტაპზე საგარეო სავაჭრო-ეკონომიკური საქმიანობის ერთ-ერთი მთავარი მიმართულებაა საექსპორტო კონტროლის სისტემა, რომელშიც მთავარ როლს თამაშობს "ექსპორტზე მრავალმხრივი კონტროლის საკოორდინაციო კომიტეტი". იგი შექმნილია ნატოს ქვეყნებისა (ისლანდიის გარდა) და იაპონიის მონაწილეობით. ამჟამად მასში ერთიანდებიან აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები. მოწინავე ტექნოლოგიების ექსპორტის შესაძლებლობების მქონე ქვეყნებს (ევროპის ნეიტრალური ქვეყნები, ინდოეთი, სინგაპური, კორეის რეპუბლიკა) აშშ-თან დადებული აქვთ ორმხრივი მემორანდუმი მრავალნაციონალური რეგლამენტაციების წესების და პრინციპების დაცვის შესახებ.

ექსპორტზე მრავალმხრივი კონტროლის საკოორდინაციო კომიტეტის საქმიანობის მთავარი მიზანია სტრატეგიული საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობაზე კონტროლი. საექსპორტო კონტროლის ძირითადი ფუძემდებლური პრინციპის თანახმად, მაღალი ტექნიკური დონის საქონლის ტექნოლოგიების მწარმოებელი და ექსპორტიორი ქვეყნები

მის მიწოდებას აწარმოებენ იმ პირობით, რომ დაცული იქნება მაღალი ტექნოლოგიების გამოყენების პირობები და, ამასთან, არ მოხდება მაღალი ტექნოლოგიების რეექსპორტი კონტროლირებად ქვეყნებში. ეს. ასეთი რეგულირების შედეგად უზრუნველყოფილი უნდა იყოს უტყუარი ინფორმაციის მიღება კონტროლირებადი საქონლის ადგილსამყოფელის, მისი მფლობელის ან გამომყენებლის, გამოყენების მიზნების შესახებ. გარდა ამისა, საექსპორტო კონტროლის სისტემა ითვალისწინებს წინასწარ კონტროლს, რომელმაც თავის მხრივ, უნდა უზრუნველყოს საგარეო ეკონომიკური ოპერაციების ხასიათისა და საკონტროლო რეჟიმის ამოცანების შესაბამობა.

ექსპორტზე მრავალმხრივი კონტროლის საკოორდინაციო კომიტეტი გამოსცემს სტრატეგიული მიზნების კონტროლს დაქვემდებარებული საქონლისა და ტექნოლოგიების ჩამონათვალს, რომელშიც მოცემულია სანედლეულო რესურსებიც. ისინი, დანიშნულების შესაბამისად, სხვადასხვა განყოფილებაში შედიან. საზღვარგარეთის ქვეყნებში მოქმედი საიმართლებრივი ნორმების თანახმად, კონტროლს ექვემდებარება კონტროლირებადი ნაწილის შემცველი ან კონტროლირებადი იმპორტული საქონლისაგან წარმოებული ნაწარმიც. ამჟამად მოქმედებაშია სამი საკონტროლო სია. პირველ სიაში შედის შეიარაღება, მეორეში - ატომური ენერგიის გამოყენებასთან დაკავშირებული მოწყობილობა და მასალები, მესამეში - სამრეწველო საქონელი და ტექნოლოგიები. პირველ სიაში შეტანილი პროდუქციის გატანა საერთოდ აკრძალულია.

საექსპორტო კონტროლის სისტემა ამჟამად გლობალურ ხასიათს იღებს. მისი საქმიანობის მთავარი მიმართულებაა ამ სისტემაში მაღალი ტექნოლოგიებისა და საქონლის ექსპორტიორი ქვეყნების გაერთიანება და სტრატეგიული მნიშვნელობის საქონელზე სრული კონტროლის უზრუნველყოფა.

XIII.3. ექსპორტის სტიმულირება

ექსპორტი ქვეყანაში წარმოების განვითარების ხელშემწყობი ფაქტორია (იხ. I. 2 პარაგრაფი), ამიტომ სახელმწიფო დაინტერესებულია მის ზრდაში და ხელს უწყობს მას. მართალია, სახელმწიფო მნიშვნელოვან თანხებს ხარჯავს ექსპორტის განვითარებაზე, მაგრამ მას სასურველი შედეგი მოაქვს: წარმოებისა და დასაქმების ზრდასთან ერთად ვითარდება

ეკონომიკა, იზრდება საგარეო ვაჭრობისაგან მიღებული შემოსავლები, აგრეთვე საგადასახადო შენატანები.

ექსპორტის სახელმწიფო სტიმულირების მექანიზმი მრავალფეროვანია და სხვადასხვა ფორმებით ხორციელდება. თანამედროვე ეტაპზე ექსპორტის სტიმულირების საკმაოდ გავრცელებული და, ამასთან, აგრესიული ფორმაა, პირდაპირი სუბსიდიები. სახელმწიფო სუბსიდიებში იგულისხმება საქონელმწარმოებელთა დანაკარგების კომპენსაცია ფულადი სახსრების პირდაპირი გაცემით, მაგრამ ხშირ შემთხვევაში იგი ხორციელდება სხვა სახის დახმარებებით. ეს შეიძლება გამოიხატოს პოტენციური ექსპორტირებისათვის სხვადასხვა მომსახურების გაწევაში. მაგალითად, ინფორმაციის მიწოდება, სავაჭრო გამოფენების ორგანიზაციაში დახმარება, კონტაქტების დამყარება და ა. შ.

სუბსიდიების მთავარი მიზანია საქონელმწარმოებელთა ხელშეწყობა მათი კონკურენტუნარიანობის ასამაღლებლად. ექსპორტის სუბსიდირების შედეგად ექსპორტიორს ეძლევა საქონლის დაბალი, ხშირ შემთხვევაში თვითღირებულებაზე ნაკლები (დემპინგური) ფასით გაყიდვისა და ამით უპირატესობის მიღწევის შესაძლებლობა. აღნიშნულის გამო, საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში სუბსიდიები განიხილება როგორც კონკურენტული ბრძოლის "უსტიოსნო" მეთოდი. ამასთან, ეს ცნება საკმაოდ წინააღმდეგობრივია და ამ საკითხზე არ არსებობს ერთიანი აზრი. სუბსიდიების გამოყენება მკაცრადაა რეგლამენტირებული GATT/WTO-ს ჩარჩოში სუბსიდიებისა და საკომპენსაციო ბაჟების შესახებ დადებული შეთანხმებით.

ამჟამად სუბსიდიები განსაკუთრებით ფართოდ გამოიყენება საერთაშორისო ვაჭრობის ყველაზე მძაფრი კონკურენციის სექტორებში. მაგალითად, სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების გასაღებისას, ზოგიერთი სახის მანქანებითა და მოწყობილობით, კერძოდ, გემებითა და თვითმფრინავებით ვაჭრობაში.

ექსპორტის სახელმწიფო სტიმულირებაში დიდი მნიშვნელობა აქვს კრედიტსა და სესხს, აგრეთვე უცხოურ დახმარებებს. სახელმწიფო საექსპორტო კრედიტს იძლევა კომერციულ ბანკებთან შედარებით უკეთესი პირობებით: დაბალი პროცენტითა და ხანგრძლივი ვადით. ექსპორტის დაკრედიტების მიზნით ჩვეულებრივ იქმნება სპეციალური სახელმწიფო ორგანიზაციები, ბანკები და ფონდები.

ექსპორტის სახელმწიფო დაკრედიტებასთან ერთად ფართოდ

გამოიყენება ექსპორტის შერეული დაკრედიტება. იგი დაფუძნებულია სახელმწიფო და კერძო ფინანსური საშუალებების, კომერციული ბანკების მიერ გაცემული საექსპორტო კრედიტების რეფინანსირების, კრედიტების შეღავათიან განაკვეთებსა და მიმდინარე საბაზრო განაკვეთებს შორის არსებული სხვაობის სუბსიდირების (განვითარებად ქვეყნებში ექსპორტის დროს) გამოყენებაზე. გარდა ამისა, მთელი რიგი ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნები ექსპორტის სტიმულირებისათვის განვითარებად ქვეყნებს დახმარების არხებით აწვდიან ფინანსურ საშუალებებს. ამასთან, ეს კრედიტები შეღავათიანია: მათი საპროცენტო განაკვეთები ჩვეულებრივთან შედარებით უფრო დაბალია ან ისინი საერთოდ უპროცენტოა. ამასთან, მათი დაფარვის ვადა უმეტესწილად 10 წელს აღემატება. ასეთი დახმარებები ჩვეულებრივ პოლიტიკურ და ეკონომიკურ მიზნებს ემსახურება.

განვითარებადი ქვეყნებისათვის დონორი ქვეყნების მიერ დახმარების არხებით მიწოდებული ფინანსური საშუალებების უმეტესი ნაწილი პროდუქციისა და მომსახურების მიწოდებასთანაა დაკავშირებული, ამიტომ ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებს ეძლევათ საკუთარი ექსპორტის ფორსირების საშუალება. ამჟამად დახმარების სახით ეკონომიკურად განვითარებული ქვეყნები აფინანსებენ განვითარებად ქვეყნებში განხორციელებული ექსპორტის დაახლოებით 1/10-ს.

განვითარებადი ქვეყნების ფინანსური დახმარების მექანიზმი გათვალისწინებულია კომერციული ექსპორტის შემდგომ ზრდაზე, ამიტომ ყოველივე ეს ხელსაყრელია დონორი ქვეყნებისათვის. განვითარებადი ქვეყნები კი სესხითა და კრედიტებით კიდევ უფრო ამძიმებენ ქვეყნის დაავალიანებასა და ეკონომიკურ მდგომარეობას.

ექსპორტის სახელმწიფო სტიმულირების ერთ-ერთი ინსტრუმენტია დაზღვევა. ექსპორტის სახელმწიფო დაზღვევა ითვალისწინებს კომერციული და პოლიტიკური რისკების დაზღვევას. ასეთ რისკებს მიეკუთვნება: იმპორტიორებისაგან გადასახდელების მიუღებლობა, საქონლის მიუწოდებლობა ან დაგვიანებით მიწოდება იმპორტიორ ქვეყანაში, სავალუტო და სალიცენზიო კონტროლის ცვლილებები, ვალუტის კურსების მნიშვნელოვანი ცვლილებები, შეკვეთის შესრულების პროცესში ნედლეულისა და კომპონენტების ფასების მკვეთრი ზრდა და ა.შ.

კომერციული რისკისაგან ექსპორტის დაზღვევის დროს კომერციული ბანკები შეღავათიან კრედიტებს გასცემენ სამთავრობო გარანტიებით. ე.ი. სახელმწიფო კისრულობს ამ კრედიტის განაღდების

ვალდებულებას. ექსპორტის სახელმწიფოდ დაზღვევისას საპროცენტო განაკვეთები ჩვეულებრივ კონტრაქტის დაზღვეული ნაწილის 1 %-ს აღემატება, ამიტომ ასეთი შეღავათიანი კრედიტის მიღებით კომპანიებს ექსპორტის გადიდების სტიმული ეძლევათ.

დაზღვევის ოპერაციებს ახორციელებენ ამ მიზნით შექმნილი ან სახელმწიფო დაწესებულებები, ან ექსპორტის დაკრედიტებაზე დასაქმებული სახელმწიფო ორგანიზაციები. მაგალითად, გერმანიაში ექსპორტის სახელმწიფო დაზღვევას ახორციელებენ კერძო სადაზღვევო კომპანიები (ამ მიზნით გამოყოფილი სახელმწიფო სახსრების ხარჯზე), აშშ-ში - ექსპორტ-იმპორტის ბანკი და ა.შ.

ექსპორტის სტიმულირების მიზნით ფართოდ გამოიყენება ექსპორტიორებისათვის გათვალისწინებული სხვადასხვა საგადასახადო შეღავათები, რომელთა გამოყენება დაკავშირებულია ქვეყანაში მიღებულ საგადასახადო სისტემასთან. მაგალითად, დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში უპირატესად გავრცელებულია არაპირდაპირი გადასახადები, ამიტომ ექსპორტის სტიმულირებისათვის ექსპორტიორებს ათავისუფლებენ ამ გადასახადებისაგან. აშშ-ში მიღებულია პირდაპირი დაბეგვრა, ამიტომ ექსპორტიორებს ეძლევათ შემოსავლებზე დაწესებულ გადასახადებში დათმობები ან მათი გადახდის განვადების შესაძლებლობა. იმპორტირებული საქონელი იმპორტიორ ქვეყანაში ჩვეულებრივ იბეგრება, ამიტომ ორმაგი დაბეგვრის თავიდან აცილების მიზნით GATT/WTO-ს წესები ითვალისწინებენ ექსპორტიორებისათვის არაპირდაპირი დაბეგვრის სახით შეღავათების მიცემას.

საგარეო ვაჭრობის დაფინანსების, ორგანიზაციის საინფორმაციო უზრუნველყოფის პროცესებში პირდაპირი ჩარევისა და ხელშეწყობის გარდა, სახელმწიფოს მნიშვნელოვანი როლი აკისრია საექსპორტო პოლიტიკის შემუშავებაში. სახელმწიფოები სისტემატურად სრულყოფენ ეროვნული საქონლის კონკურენტუნარიანობის დონეზე არაპირდაპირი ზემოქმედების საშუალებებს სამეცნიერო-ტექნიკური და საწარმოო ბაზის განმტკიცების, სტანდარტებისა და ხარისხის რეგლამენტირებისა და სხვა გზებით. ყოველ სახელმწიფოს შემუშავებული აქვს თავისი საექსპორტო პოლიტიკა და თანამიმდევრულად ახორციელებს მას. მაგალითად, იაპონიაში შექმნილია ეროვნული ექსპორტიორების სახელმწიფო მხარდაჭერის სისტემა, რომელიც არაპირდაპირი მეთოდებით ზემოქმედებას ახდენს ექსპორტზე. ამასთან, თუ ადრე მისი მიზანი იყო

ექსპორტის სტიმულირება. უკანასკნელ პერიოდში, პირიქით, მის შეჩერებაზეა მიმართული. იაპონელ ექსპორტიორთა მხარდაჭერის მიზნით 1951 წელს საგარეო ვაჭრობისა და მრეწველობის სამინისტროს ხელმძღვანელობით შეიქმნა კვაზისახელმწიფოებრივი ორგანიზაცია "ჯეტრო", რომელსაც 1958 წელს მიენიჭა სახელმწიფო ბიუჯეტზე მყოფი სპეციალური იურიდიული პირის უფლება. ამ ორგანიზაციის საქმიანობის მთავარი მიმართულებაა საგარეო ბაზრების შესახებ ინფორმაციის მოპოვება და დამუშავება. იაპონელი ექსპორტიორების უცხოელ პოტენციურ მყიდველებთან საქმიანი კონტაქტების დამყარება, იაპონური საქონლის პროპაგანდა.

უკანასკნელ პერიოდში იაპონიის მთავრობა განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობს კერძო ფირმებთან ერთობლივი კვლევების განსორციელებას. ასეთი სამეცნიერო-ტექნიკური დახმარების აღმოჩენით სწრაფად იქმნება მზა პროექტის ნიმუში და მოკლე ვადებში ხდება მისი წარმოების ათვისება.

საექსპორტო საქმიანობის ორგანიზაციაში სახელმწიფოს როლის ზრდა დაიწყო 60-იან წლებში და ეს ტენდენცია 90-იან წლებშიც გრძელდება.

რეზიუმე

1. საერთაშორისო ვაჭრობის პროცესში ყოველი სახელმწიფო გარკვეულ პოლიტიკას ახორციელებს. მსოფლიოს არც ერთი ქვეყანა არ იძლევა თავის საზღვრებზე საქონლისა და მომსახურების არარეგულარული ნაკადების თავისუფალი მოძრაობის უფლებას.
2. საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა ორი ტენდენციის - პროტექციონიზმისა და ლიბერალიზაციის მუდმივი ურთიერთქმედებებით ხასიათდება. პროტექციონიზმი ეწოდება უცხოური კონკურენციისაგან შიგა ბაზრის დასაცავად, ზოგიერთ შემთხვევაში აგრეთვე საგარეო ბაზრების ექსპანსიაზე მიმართულ პოლიტიკას, ხოლო ლიბერალიზაცია ითვალისწინებს საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშემშლელი ბარიერების

შემცირებასა და აღმოფხვრას, უცხოური კაპიტალისა და საქონლისათვის შიგა ბაზრის გახსნას.

3. საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების მიზანია ქვეყნის ეკონომიკური და პოლიტიკური პოზიციების განმტკიცება, დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნა და უმუშევრობის შემცირება, ახალი დარგის დაცვა და ინდუსტრიალიზაციის დონის ამაღლება.
4. საგარეო ვაჭრობის რეგულირების კლასიკური ინსტრუმენტია საბაჟო ტარიფები ანუ ბაჟების სისტემატიზებული ჩამონათვალი, რომლითაც იბეგრება საქონელი იმპორტირებისას, ზოგიერთ შემთხვევაში აგრეთვე ექსპორტირებისას.
5. ბაჟი სახელმწიფო გადასახადია, რომლის აკრეფა ხდება საქონლის მიერ ქვეყნის საბაჟო საზღვრების გადაკვეთისას. ბაჟი შეიძლება იყოს გასატანი, შესატანი და სატრანზიტო. საბაჟო ტარიფებში გამოიყენება სამი სახის ბაჟი: სპეციფიკური, ადვალორემული (ღირებულებითი) და შერეული.
6. საბაჟო ტარიფების დადგენა წარმოებს სასაქონლო კლასიფიკაციის საფუძველზე. ამჟამად საერთაშორისო ვაჭრობაში საქონლის კლასიფიკაციის ყველაზე გავრცელებული ნიშანია საქონლის აღწერისა და კოდირების ჰარმონიზაციული სისტემები. აგრეთვე გამოიყენება ბრიუსელის საბაჟო ნომენკლატურა და გაეროს სტანდარტული საერთაშორისო სავაჭრო კლასიფიკაცია. საბაჟო ტარიფებში გათვალისწინებულია მაქსიმალური ანუ გენერალური, მინიმალური და პრეფერენციული (შელავათიანი) განაკვეთები.
7. საგარეო ვაჭრობის რეგულირებაში სულ უფრო იზრდება არასატარიფო ზომების როლი. გაეროს კლასიფიკაციით ისინი სამ კატეგორიადაა დაყოფილი. პირველ კატეგორიას მიეკუთვნება იმპორტის პირდაპირ შეზღუდვაზე მიმართული ზომები: იმპორტის ლიცენზირება და კონტინგენტირება, ანტიდემპინგური და საკომპენსაციო ბაჟები, ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვა, მინიმალური საიმპორტო ფასების სისტემა და ა.შ. მეორე კატეგორიაში შემავალი ზომები უმეტესწილად ადმინისტრაციული ფორმალობით ხასიათდება. ესაა საბაჟო ფორმალობანი, ტექნიკური სტანდარტები და ვეტერინარული ნორმები და ა.შ. მესამე კატეგორიაში შემავალი ზომები ექსპორტის უშუალო შეზღუდვაზე არაა გათვალისწინებული, მაგრამ მათი მოქმედება ასეთ შედეგს იძლევა.

8. სალიცენზიო სისტემა გულისხმობს სახელმწიფოს შესაბამისი ორგანოების მიერ ექსპორტისა და იმპორტის სიაში ჩართული საქონლის სავაჭრო ოპერაციის წარმოებაზე ნებართვის (ლიცენზიის) გაცემას. ლიცენზიები შეიძლება იყოს ავტომატური ანუ გენერალური (მრავალჯერადი გამოყენების) და არაავტომატური ანუ ინდივიდუალური (ერთჯერადი გამოყენების).
9. კვოტა ზღუდავს საქონლის იმპორტის ან ექსპორტის რაოდენობას ღირებულებით ან ფიზიკურ გამოსახულებაში და მოქმედებს გარკვეული პერიოდის განმავლობაში. კვოტები შეიძლება იყოს გლობალური, ცალკეული ქვეყნის მიმართ მოქმედი, სეზონური და ე.წ. ექსპორტის "ნებაყოფლობითი" შეზღუდვა. კვოტების სპეციფიკური სახეა ემბარგო, რომელიც ვაჭრობის სრულ შეწყვეტას გულისხმობს.
10. ექსპორტის "ნებაყოფლობითი" შეზღუდვა ითვალისწინებს იმპორტიორი ქვეყნის მიერ ექსპორტიორი ქვეყნის საზღვრებზე სავაჭრო ბარიერების შექმნას.
11. იმპორტიორი ქვეყნის ბაზრებისათვის დადგენილი მინიმალური ფასების შემცირების შემთხვევაში იმპორტიორი ქვეყანა აწესებს ანტიდემპინგურ ბაჟს, რომლის გამოყენების შემთხვევაში ექსპორტიორმა ქვეყანამ შეიძლება მთლიანად დაკარგოს მოცემული ბაზარი.
12. სახელმწიფოს საგარეო ვაჭრობაზე არაპირდაპირი კონტროლის დაწესება შეუძლია სავალუტო შეზღუდვების, სავალუტო კურსის, კაპიტალის ექსპორტისა და იმპორტის რეგულირების, გადასახადების, საიმპორტო დეპოზიტების და სხვა საშუალებათა გამოყენების გზით.
13. სტრატეგიული საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობაზე კონტროლის განხორციელების მიზნით შექმნილია ექსპორტზე მრავალმხრივი კონტროლის საკოორდინაციო კომიტეტი, რომელიც მთავარ როლს თამაშობს საექსპორტო კონტროლის სისტემაში. საექსპორტო კონტროლის ძირითადი ფუძემდებლური პრინციპია მაღალი ტექნიკური დონის საქონლისა და ტექნოლოგიების მიწოდება მათი მოპყრობისა და გამოყენების პირობების სრული დაცვითა და კონტროლირებად ქვეყნებში რეექსპორტის დაუშვებლობით.
14. ექსპორტი ქვეყანაში წარმოების განვითარების ხელშემწყობი ფაქტორია, ამიტომ ყოველი სახელმწიფო სხვადასხვა ფორმით ახორციელებს მის სტიმულირებას. ექსპორტის სტიმულირების მრავალრიცხოვანი ფორმებიდან ფართოდ გამოიყენება პირდაპირი სუბსიდიები, სესხი

და კრედიტი, დაზღვევა, საგადასახადო შეღავათები და სხვა.

საკონტროლო საკითხები

1. საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების მიზნები და ამოცანები;
2. საგარეო სავაჭრო პოლიტიკა და მისი ტენდენციები;
3. საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების აუცილებლობის გამომწვევი მიზნები;
4. რეპრესალიები და მათი ზემოქმედება საგარეო ვაჭრობაზე;
5. ახალგაზრდა დარგის დაცვის თეორია;
6. პროტექციონიზმი როგორც ქვეყნის ინდუსტრიალიზაციის დონის ამაღლების საშუალება;
7. პროტექციონიზმის გამართლების არგუმენტები;
8. თავისუფალი ვაჭრობის გამართლების არგუმენტები;
9. პროტექციონიზმისა და ლიბერალიზაციის ურთიერთშეხამების აუცილებლობა;
10. საბაჟო ტარიფები როგორც საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების კლასიკური ინსტრუმენტი;
11. ბაჟი და მისი სახეები;
12. საბაჟო ტარიფებში გამოყენებული ბაჟები;
13. GATT/WTO-ს როლი საბაჟო ტარიფების რეგულირებაში;
14. სასაქონლო კლასიფიკაციის ნიშნები;
15. საბაჟო განაკვეთების სახეები;
16. საბაჟო ტარიფების ზომაზე მოქმედი ფაქტორები;
17. ურუგვაის რაუნდის გადაწყვეტილებანი საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის შესახებ;
18. საგარეო ვაჭრობის სახელმწიფო რეგულირების არასატარიფო ზომები და მათი კლასიფიკაცია;
19. სალიცენზიო სისტემა და ლიცენზიების სახეები;
20. კვოტები და მათი სახეები;
21. ექსპორტის "ნებაყოფლობითი" შეზღუდვის არსი და მნიშვნელობა;
22. შეთანხმებები იმპორტის მინიმალური ფასების დადგენის შესახებ;
23. დემპინგი და ანტიდემპინგური ბაჟები;
24. გადასახადები და დეპოზიტები იმპორტის შეზღუდვის საშუალებად.

როლში;

25. სავალუტო კურსის რეგულირება და მისი ცვლილებებით გამოწვეული რისკების თავიდან აცილების შესაძლებლობანი;
26. სავალუტო შეზღუდვები და მათი მნიშვნელობა;
27. კაპიტალის ექსპორტისა და იმპორტის სახელმწიფო რეგულირების მნიშვნელობა;
28. საექსპორტო კონტროლის სისტემა და მისი მნიშვნელობა;
29. ექსპორტზე მრავალმხრივი კონტროლის კომიტეტი და მისი საქმიანობის მიზანი;
30. ექსპორტის სახელმწიფო სტიმულირების მნიშვნელობა;
31. პირდაპირი სუბსიდიები და მათი როლი ექსპორტის სტიმულირებაში;
32. სესხისა და კრედიტის როლი ექსპორტის სტიმულირებაში;
33. დაზღვევის როლი ექსპორტის სტიმულირებაში;
34. საგადასახადო შეღავათების როლი ექსპორტის სტიმულირებაში;
35. სახელმწიფოს როლი საექსპორტო პოლიტიკის შემუშავებაში.

XIV თავი. საერთაშორისო კომერციული დავის გადაჭრის ორგანიზაცია

XIV.1. საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟი

საერთაშორისო ვაჭრობაში ხშირად ადგილი აქვს ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტების ამა თუ იმ პირობების შეუსრულებლობას, რის გამოც წამოიჭრება სხვადასხვა სახის სადავო საკითხები და ისინი სამართლებრივ დაცვას საჭიროებენ. ზოგიერთ შემთხვევაში დაზარალებულ მხარეს არ სურს სასამართლო პროცედურის გამოყენება და მეორე მხარესთან თვითონ ცდილობს საკითხის დარეგულირებას, მაგრამ ასეთმა შეთანხმებით-შემრიგებლურმა პოლიტიკამ შეიძლება მიზანს ვერ მიაღწიოს და დღის წესრიგში ისევ დგება სადავო საკითხის სამართლებრივი წესით განხილვა. განსაკუთრებით ეს აუცილებელია, როდესაც ზარალი დიდია, ან საქმე ეხება მესამე პირის ინტერესებს.

კომერციული დავის გადაჭრის პრობლემის წინაშე შეიძლება აღმოჩნდეს ნებისმიერი ექსპორტიორი ან იმპორტიორი, ამიტომ მათ ჯერ კიდევ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის დადებამდე უნდა გაითვალისწინონ ეს გარემოება და შეარჩიონ კომერციული დავის გადაჭრის მათთვის სასურველი და მისაღები წესი. ამასთან, იგი უნდა შეიტანონ კონტრაქტში შესაბამისი შესწორების სახით და ზედმიწევნით აღწერონ მისი განხორციელების პროცედურა. წინააღმდეგ შემთხვევაში სადავო საკითხის გადაჭრის ერთადერთ საშუალებად დარჩება სასამართლო გარჩევა.

თუ ექსპორტიორს წინასწარ აქვს განზრახული სადავო საკითხის შეთანხმების გზით (ე.ი. სასამართლოს გარეშე) დარეგულირება, მას შეუძლია კონტრაქტში შეიტანოს შესწორება შეთანხმებითი პროცედურის ან არბიტრაჟის შესახებ.

შეთანხმებითი პროცედურა გულისხმობს საკითხის მეგობრული მოლაპარაკების გზით გადაჭრას მესამე პირის ანუ შუამავლის აქტიური მონაწილეობით. ე.ი. ამ შემთხვევაში კონტრაგენტს იმედი აქვს, რომ დავის დარეგულირება მშვიდობიანი გზით შეიძლება. თავის მხრივ, არბიტრაჟი ანუ სამედიატორო სასამართლო ითვალისწინებს სადავო საკითხების გადაწყვეტას არბიტრების ანუ მოდავე მხარეთა შორის შუაკაცების საშუალებით. საარბიტრაჟო განხილვის დროს მხარეებს

უკავიათ ურთიერთსაწინააღმდეგო პოზიცია და ჭეშმარიტების დასადგენად ისინი მიმართავენ კერძო მოსამართლეებს, რომლებმაც უნდა გადაჭრან სადავო საკითხი და გამოიტანონ შესაბამისი გადაწყვეტილება. აღნიშნულიდან გამომდინარე, არბიტრაჟი, თავისი არსით, ემსგავსება სასამართლო პროცესს მხოლოდ იმ განსხვავებით, რომ მოსამართლეები სახელმწიფოსაგან არ ინიშნებიან.

მოდავე მხარეთათვის არბიტრაჟი დავის გადაჭრის მოხერხებული და ხელსაყრელი საშუალებაა, ვინაიდან მათ აქვთ საკუთარი სურვილით მოსამართლეების შერჩევის შესაძლებლობა. გარდა ამისა, განსხვავებული კულტურის, ტრადიციებისა და კანონმდებლობათა მქონე ქვეყნების პირობებში სასამართლო პროცესი ჩვეულებრივ ხანგრძლივდება, ამასთან, იგი შეიძლება გადაიცეს სააპელაციო ინსტანციაში და გასაჩივრდეს, ხოლო არბიტრაჟის გადაწყვეტილება, როგორც წესი, საბოლოოა.

არბიტრაჟის ფუძემდებლური პრინციპის თანახმად, მისი გამოყენება შესაძლებელია მხოლოდ მხარეთა ურთიერთშეთანხმებისა და თანხმობის საფუძველზე. ე.ი. დავის დარეგულირების ამ ხერხის გამოყენება შეუძლებელია ერთ-ერთი მხარის მიერ უარის თქმის შემთხვევაში. ურთიერთშეთანხმება კი ხდება ან ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტში შესაბამისი შესწორების შეტანით, ან ცალკე საარბიტრაჟო შეთანხმების გაფორმებით. ეს უკანასკნელი ჩვეულებრივ ფორმდება საწყისი კონტრაქტის გაფორმების შემდეგ, უმეტესწილად სადავო საკითხის წამოჭრისას. მხარეთა შეთანხმებით ხდება აგრეთვე არბიტრის იურისდიქციის (განსჯადობის) დადგენა, რომლის გადამეტების უფლება ამ უკანასკნელს არ გააჩნია.

არბიტრი მხარეთა მიერ არჩეული ან საარბიტრაჟო შეთანხმებით დანიშნული კერძო მოსამართლეა. იგი უნდა იყოს აბსოლუტურად მიუდგომელი და მკაცრად იცავდეს ბუნებრივი სამართლიანობის მოთხოვნებს, არ უნდა ჰქონდეს რომელიმე მხარის მიმართ წინასწარშექმნილი აზრი ან ადამიანს არ უნდა უქმნიდეს შეგრძნებას მიკერძოებულობის შესახებ. გარდა ამისა, საარბიტრაჟო საქმე უნდა აწარმოოს გამოსაყენებელი (დადგენილი) ნორმების შესაბამისად და მხარეებს მისცეს სამართლიანი მოსმენის შესაძლებლობა. თუ არბიტრს ერთი მხარისაგან მიღებული აქვს ინფორმაცია, რომელსაც მეორე მხარე არ ფლობს, იგი მოვალეა უზრუნველყოს მისი გაცნობა და, როგორც წესი, მეორე მხარეს გაუგზავნოს ამ ინფორმაციის ასლი. არბიტრს

უფლება აქვს დაათვალიეროს სადავო საგანი (მაგალითად, ტვირთი), მაგრამ ეს უნდა მოხდეს ორივე მხარის თანდასწრებით. არბიტრს შეუძლია გადაწყვეტილებების გამოტანა უცხოურ ვალუტაში. მას შეუძლია მოპასუხეს საზღვევინო თანხიდან გადაახდევინოს პროცენტები (გადაწყვეტილების მიღების თარიღის ჩათვლით) და თავისი შეხედულებისამებრ განსაზღვროს პროცენტის ზომა. ამასთან, გადაწყვეტილების გამოტანის თარიღის შემდეგ მას არ შეუძლია მოპასუხეს გადაახდევინოს პროცენტები იმაზე მეტი განაკვეთით, რომელიც დადგენილი იყო სასამართლო განაჩენით.

მოდავე მხარეთა მიერ არბიტრაჟის სახის შერჩევა წარმოებს საარბიტრაჟო შეთანხმებით. ამ შეთანხმებაში აგრეთვე აუცილებელია საარბიტრაჟო განხილვის ადგილის და ენის მითითება. არბიტრაჟი ორი სახისაა: ad hoc ანუ ერთჯერადი და საინსტიტუციო. ad hoc არბიტრაჟი ითვალისწინებს არბიტრის კანდიდატურის შერჩევას ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე ან მისი შერჩევის უფლება ეძლევა მესამე პირს. ზოგიერთ შემთხვევაში (მაგალითად, როდესაც გარიგება მსხვილია) ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის საარბიტრაჟო შესწორებაში ითვალისწინებენ დავის გარჩევას სამი არბიტრის მონაწილეობით: ყოველი მხარე ირჩევს თავის არბიტრს, ხოლო ეს ორი კი თავმჯდომარეს (სუპერარბიტრს). ზოგიერთ შემთხვევაში მოპასუხე მხარეს არ სურს თავისი არბიტრის არჩევა, ან მხარეთა წარმომადგენელი არბიტრები ვერ თანხმდებიან თავმჯდომარის კანდიდატურაზე. ასეთი სიტუაციიდან გამოსვლის მიზნით ad hoc არბიტრაჟის დროს მიზანშეწონილია UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო რეგლამენტის გამოყენება.

საინსტიტუციო არბიტრაჟი მუდმივმოქმედია. მის ფუნქციაში შედის საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის გარიგებათა დროს წარმოქმნილი დავის დარეგულირება. საინსტიტუციო არბიტრაჟში დავის განხილვა წარმოებს დადგენილი წესების მიხედვით. მსოფლიოს ძირითად საერთაშორისო საარბიტრაჟო ცენტრებს მიეკუთვნება: საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლო, საერთაშორისო საზღვაო საარბიტრაჟო სასამართლო, საინვესტიციო დავის დარეგულირების საერთაშორისო ცენტრი, ლონდონის საერთაშორისო სამედიატორო სასამართლო და სხვა. საინსტიტუციო სასამართლოს აქვს უპირატესობა ad hoc არბიტრაჟთან შედარებით, ვინაიდან მას შეუძლია ადმინისტრაციული დახმარების აღმოჩენა საარბიტრაჟო საქმის წარმოებაში. ამასთან ერთად, მისი რეგლამენტი შეიცავს საარბიტრაჟო საქმის წარმოების პროცესუალურ

წესებს.

სხვადასხვა ქვეყნის ეროვნული კანონმდებლობანი არბიტრაჟის შესახებ არსებითად განსხვავდება, ამიტომ სისტემატურად დღის წესრიგშია საყოველთაო გამოყენებისათვის მისაღების საარბიტრაჟო წესების დადგენა. ამჟამად საერთაშორისო პრაქტიკაში გამოიყენება UNCITRAL-ის მიერ შემუშავებული საარბიტრაჟო რეგლამენტი და ტიპური კანონი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ.

საარბიტრაჟო საქმის წარმოებისას გამოიყენება როგორც ეროვნული კანონმდებლობანი, ისე საერთაშორისო რეგლამენტები, მაგრამ მათი შერჩევა წარმოებს მხარეთა ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე და ეს აისახება საარბიტრაჟო შეთანხმებაში. საერთაშორისო რეგლამენტის გამოყენებისას არბიტრაჟი ტრანსნაციონალურ ხასიათს ატარებს, ამიტომ იგი ეროვნულ სამართალს არ საჭიროებს. გამონაკლისს შეადგენენ ის შემთხვევები, როდესაც, გარკვეული ხარვეზების გამო, საერთაშორისო რეგლამენტი მოცემულ საკითხზე არ იძლევა ამომწურავ პასუხს.

UNCITRAL-ის რეგლამენტი მიღებულია გაეროს საერთაშორისო სამართლის კომისიის მიერ 1976 წელს, ხოლო გამოყენებისათვის რეკომენდებულია გაეროს გენერალური ასამბლეის მიერ 1976 წლის 15 დეკემბერს. ეს რეგლამენტი არეგულირებს ad hoc სახის არბიტრაჟს და ფართოდ გამოიყენება სხვადასხვა სახელმწიფოთა საარბიტრაჟო პრაქტიკაში. UNCITRAL-ის რეგლამენტს არც ერთ ქვეყანაში არა აქვს კანონის ძალა, ამიტომ მისი გამოყენება შეიძლება მხოლოდ მხარეთა ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე და შეთანხმებაში შესაბამისი შესწორების შეტანით. ეს შესწორება ტიპურია და შემდეგი შინაარსისაა: ნებისმიერი დავა, უთანხმოება ან მოთხოვნა რომელიც მოცემული შეთანხმებიდან წარმოიქმნება ან ეხება მას, ან მის დარღვევას, შეწყვეტას ან გაუქმებას, ექვემდებარება არბიტრაჟში გადაჭრას ამჟამად მოქმედი UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო რეგლამენტის შესაბამისად.

მხარეთა სურვილით ამ შესწორებას შეიძლება დაემატოს შემდეგი პუნქტები: 1. კომპეტენტური ორგანო (იმ დაწესებულების დასახელება ან პირის სახელი, რომელიც მოდავე მხარეებს მიაჩნიათ მიზანშეწონილად); 2. არბიტრების რაოდენობა (ერთი ან სამი); 3. არბიტრაჟის ადგილი (ქალაქი ან ქვეყანა); 4. საარბიტრაჟო გარჩევის ენა (ენები).

UNCITRAL-ის რეგლამენტის თანახმად, არბიტრაჟი უნდა შედგეს ნებისმიერ შემთხვევაში ანუ საკალდებულო წესით იმ შემთხვევაშიც კი,

როდესაც მხარეები ვერ თანხმდებიან არბიტრის კანდიდატურაზე, ან არბიტრს არ შეუძლია თავისი მოვალეობების შესრულება ნებისმიერი სხვა მიზეზით. ასეთ სიტუაციაში ნებისმიერ მხარეს შეუძლია მიმართოს თხოვნით ჰააგაში მუდმივი სამედიატორო სასამართლოს გენერალურ მდივანს კომპეტენტური ორგანოს გამოყოფის შესახებ. თუ მხარეები ვერ შეთანხმდნენ საარბიტრაჟო ადგილის შესახებ, ამ ადგილს საარბიტრაჟო სასამართლო განსაზღვრავს. საარბიტრაჟო სასამართლოს უფლება აქვს გაკეთებულ განცხადებაზე (მათ შორის საარბიტრაჟო შესწორებაზე) გამოიტანოს გადაწყვეტილება. საარბიტრაჟო შესწორება განიხილება კონტრაქტის სხვა პირობებისაგან დამოუკიდებელ ნაწილად, ამიტომ ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის ბათილად გამოცხადების შემთხვევაში საარბიტრაჟო შესწორება არ ითვლება ავტომატურად გაუქმებულად.

შეთანხმებით პროცედურასა და არბიტრაჟს შორის არსებული განსხვავების გათვალისწინებით, UNCITRAL-ის მიერ მიღებულია შეთანხმებითი რეგლამენტი, რომელიც გამოყენებისათვის რეკომენდებულია გაეროს ანსამბლეის მიერ 1980 წლის 4 დეკემბერს. მისი გამოყენება შეიძლება მხარეთა ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე. მასში რეკომენდებული შესწორება შემდეგი სახისაა: მოცემული ხელშეკრულებით განპირობებული ან მასთან დაკავშირებული დავის შემთხვევაში მხარეები ისურვებენ ამ დავის მშვიდობიან დარეგულირებას შეთანხმებითი პროცედურის მეშვეობით. ასეთი პროცედურა განხორციელდება ამჟამად მოქმედი UNCITRAL-ის შეთანხმებითი რეგლამენტის შესაბამისად. ამ ტიპური შინაარსის შესწორების ნაცვლად მხარეებს აქვთ სხვა სახით ფორმულირებული შეთანხმებითი პროცედურის შესწორების გამოყენების უფლება.

UNCITRAL-ის რეგლამენტის შესაბამისად, შეთანხმებითი პროცედურა ხორციელდება შემდეგნაირად. მის დასაწყებად ერთი მხარე მეორეს უგზავნის წინადადებას ამ პროცედურის გამოყენების შესახებ. თუ მეორე მხარე თანხმდება შეთავაზებულ წინადადებაზე, მაშინ წინადადების მიღების მომენტი ითვლება პროცედურის დაწყების მომენტად. შეთანხმებით პროცედურაში დასაშვებია ერთი, ორი ან სამი შუამავლის გამოყენება. თუ მხარეები ვერ თანხმდებიან შუამავლის კანდიდატურაზე, ნებისმიერ მათგანს შეუძლია მიმართოს შესაბამის ორგანოს შუამავლის გამოყოფის შესახებ, მაგრამ ამ შემთხვევაში UNCITRAL-ს არ შეუძლია შუამავლის დანიშვნა იძულების წესით. მის მიერ გამოყოფილ შუამავალს შეუძლია

მხოლოდ საკითხის დარეგულირების წინადადების შეთავაზება. მაგრამ მხარეებს შეუძლიათ იგი არ მიიღონ.

შეთანხმებითი პროცედურის წარმოების პროცესში მხარეებმა არ უნდა მიმართონ (იმ გამონაკლისის გარდა, როდესაც საქმე ეხება ერთერთი მხარის უფლებების შენარჩუნებას) არბიტრაჟს ან სასამართლოს. UNCITRAL-ის რეგლამენტი არ ითვალისწინებს რაიმე ღონისძიების გატარებას დავის უშედეგო გარჩევის შემთხვევაში, ამიტომ კონტრაქტში მიზანშეწონილია იმის მითითება, თუ რა შემთხვევაში გადაეცემა საქმე არბიტრაჟს ან სასამართლოს.

UNCITRAL-ის მიერ შემუშავებული ტიპური კანონი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ რეკომენდებულია ყველა სახელმწიფოსათვის გაეროს გენერალური ასამბლეის მიერ 1985 წლის 11 დეკემბერს. ამ კანონის გამოყენების შემთხვევაში შესაძლებელია სხვადასხვა სახელმწიფოთა საარბიტრაჟო კანონების ერთგვაროვნების უზრუნველყოფა და, შესაბამისად, ეს გააადვილებს საერთაშორისო კომერციული დავის გადაჭრის პრობლემას.

მსოფლიოში საერთაშორისო სავაჭრო დავის საარბიტრაჟო დარეგულირებაში უმნიშვნელოვანეს როლს თამაშობს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლო, რომელიც თვით ამ პალატის მიერ შექმნილი არასამთავრობო ორგანიზაციაა. მისი შტაბბინა ქ. პარიზშია. ამ საარბიტრაჟო სასამართლოში დავის განხილვისათვის მნიშვნელობა არა აქვს, არის თუ არა ქვეყანა საერთაშორისო სავაჭრო პალატის წევრი.

იმ შემთხვევაში, როდესაც მხარეებს სურთ საარბიტრაჟო საკითხების საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლოში გადაცემა, მათ კონტრაქტში რეკომენდებულია არბიტრაჟის შესახებ შემდეგი ტიპური შესწორების შეტანა: ამ ხელშეკრულებასთან დაკავშირებული ყველა დავა ექვემდებარება საბოლოო დარეგულირებას საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო და შეთანხმებითი რეგლამენტის საფუძველზე, ერთი ან რამდენიმე არბიტრის მიერ, აღნიშნული რეგლამენტის შესაბამისად. ამ შესწორებისათვის უფრო კონკრეტული სახის მისაცემად მიზანშეწონილია სამართლის, არბიტრების რაოდენობის, საარბიტრაჟო გარჩევის ადგილისა და ენის (ენების) მითითება. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ დადგენილი საარბიტრაჟო რეგლამენტი არ ზღუდავს ხელშეკრულებისათვის გამოყენებულ სამართალს,

საარბიტრაჟო გარჩევის ადგილსა და ენას.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატასთან ფუნქციონირებს შეთანხმებითი პროცედურის ადმინისტრაციული კომისია, ამიტომ დავის სასამართლოში გარჩევამდე მხარეებს შეუძლიათ ამ პროცედურის გამოყენება. ყოველ საქმეზე საერთაშორისო სავაჭრო პალატის თავმჯდომარე ქმნის შემთანხმებელ კომიტეტს 3 წევრის შემადგენლობით. შეთანხმებითი პროცედურის გამოყენების სურვილის შემთხვევაში მოდავე მხარემ თხოვნით უნდა მიმართოს ამ კომისიას ან თავისი ეროვნული კომიტეტის მეშვეობით, ან უშუალოდ საერთაშორისო სავაჭრო პალატის შტაბ-ბინაში. თუ ასეთი თხოვნა არ ყოფილა, ან შეთანხმებითი პროცედურა უშედეგოდ დამთავრდა, სადავო საქმე გადაეცემა არბიტრაჟს. შეთანხმებით კომიტეტში შემავალ პირებს ეკარგებათ იმავე დავაზე არბიტრად დანიშვნის უფლება. თუ მხარეები ვერ შეთანხმდებიან არბიტრის (ან არბიტრების) კანდიდატურაზე (კანდიდატურებზე), სასამართლო ირჩევს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის ეროვნულ კომიტეტს, ხოლო ეს უკანასკნელი კომპეტენტურ პირთა სიიდან სთავაზობს არბიტრის (ან არბიტრების) კანდიდატურას (კანდიდატურებს). ერთპიროვნულ არბიტრად ან საარბიტრაჟო შემადგენლობის თავმჯდომარედ არჩეული უნდა იყოს მესამე (მხარეთათვის უცხო ქვეყნის) წარმომადგენელი. საარბიტრაჟო საქმის აღსაძვრელად განმცხადებელმა უნდა მიმართოს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლოს სამდივნოს ან თავისი ეროვნული კომიტეტის მეშვეობით, ან უშუალოდ შტაბ-ბინაში. სამდივნოს მიერ განცხადების (მოთხოვნის) მიღების თარიღი ითვლება საარბიტრაჟო პროცედურის დაწყების მომენტად.

საერთაშორისო საარბიტრაჟო რეგლამენტი მოიცავს დავის საარბიტრაჟო განხილვის ყველა ასპექტს, ამიტომ იგი შიგასახელმწიფოებრივი სამართლის გამოყენებას არ საჭიროებს. ამ რეგლამენტის თანახმად, საარბიტრაჟო განხილვის დაწყებამდე არბიტრმა უნდა შეადგინოს აქტი უფლებამოსილებათა შესახებ და ამ დოკუმენტზე მხარეთაგან მიიღოს ხელმოწერები. იგი აგრეთვე ვალდებულია საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების ხელმოწერამდე პროექტი შესამოწმებლად გადასცეს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლოს (ქ. პარიზში). თავის მხრივ, მხარეები მოვალენი არიან უზრუნველყონ საარბიტრაჟო დანახარჯები გირაოს შეტანით იგი უნდა იყოს ავანსის სახითა და ორივე მხარისათვის თანაბარი ზომის.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატის სასამართლოს მიერ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების პროექტის შემოწმების შედეგად გარანტირებულია მიღებული გადაწყვეტილების იძულებითი წესით შესრულება. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლოს გადაწყვეტილება საბოლოოა და გადასინჯვას არ ექვემდებარება.

ვინაიდან ქვეყანათა კანონები არბიტრაჟის შესახებ განსხვავდება, ამიტომ ერთ ქვეყანაში მიღებული საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების მეორე ქვეყანაში იძულებით შესრულება გარკვეულ სიძნელეებთანაა დაკავშირებული. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების იძულებითი წესით შესრულების აუცილებლობის შემთხვევაში ჩვეულებრივ ხელმძღვანელობენ ჟენევის ოქმითა და კონვენციით და ნიუ-იორკის კონვენციით.

ჟენევის ოქმი საარბიტრაჟო შესწორებათა შესახებ მიღებულია 1923 წელს, ხოლო კონვენცია უცხო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა შესრულების შესახებ — 1928 წელს. ამ კონვენციის თანახმად, ერთი ქვეყნის საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება შეიძლება შესრულდეს მეორე ქვეყანაში იმავე წესით, როგორითაც ქვეყნის შიგა საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება, გათვალისწინებული სამართლისა და ზოგიერთი სხვა მოთხოვნების დაცვით, მაგრამ იგი არ უნდა ეწინააღმდეგებოდეს ქვეყნის შიგა საჯარო წესს. უკანასკნელ შემთხვევაში საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება არ სრულდება. ჟენევის კონვენცია დამყარებულია ურთიერთგაგების მოთხოვნაზე და მისი გამოყენება მოითხოვს ქვეყანათა შორის ორმხრივი ხელშეკრულების გარანტიას.

ნიუ-იორკის კონვენცია მიღებულია 1958 წლის 10 ივნისს გაეროს კონფერენციაზე. ესაა კონვენცია უცხო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა აღიარებისა და შესრულებაში მოყვანის შესახებ. ჟენევის კონვენციისაგან განსხვავებით, რომელიც ურთიერთგაგების მოთხოვნაზეა დამყარებული, ნიუ-იორკის კონვენცია, პრინციპში, გამოიყენება ყველა უცხო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა მიმართ, მაგრამ სახელმწიფოთა გარკვეული ნაწილის მიერ ეს კონვენცია რატიფიცირებულია ურთიერთგაგების პირობის შესწორების შეტანით.

ზოგიერთ შემთხვევაში სადავო საკითხი მოითხოვს დაუყოვნებლივ გადაჭრას. ამისათვის საერთაშორისო სავაჭრო პალატის მიერ შემუშავებულია საარბიტრაჟო განხილვის გამარტივებული პროცედურის რეგლამენტი. ამ რეგლამენტით საკითხის გადასაჭრელად მხარეთა

შეთანხმებით ინიშნება მესამე პირი, ე.წ. არბიტრი-რეფერი, ხოლო შეთანხმების მიულწეველობის შემთხვევაში ამ პირს ნიშნავს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლოს თავმჯდომარე.

არბიტრი-რეფერის მოვალეობაში შედის მხარეებისათვის სწრაფი გადაწყვეტილების შეთავაზება სადავო საკითხის დაუყოვნებელი გადაჭრის მიზნით. ამასთან, ეს გადაწყვეტილება უნდა იყოს ისეთი, რომ მან ხელი არ შეუშალოს არბიტრაჟის ან სასამართლოს მიერ დავის საბოლოო დარეგულირებას. საარბიტრაჟო განხილვის პროცესში დასაშვებია არბიტრი-რეფერის მიერ არბიტრის როლის შესრულება, მაგრამ ამისათვის აუცილებელია ორივე მხარის თანხმობა.

ზოგიერთი (მაგალითად, სანარდო) კონტრაქტის შესრულებისას წარმოიქმნება ტექნიკური ხასიათის დავა. მისი გადაჭრის მიზნით საერთაშორისო სავაჭრო პალატასთან ფუნქციონირებს ტექნიკური ექსპერტიზის საერთაშორისო ცენტრი. მას შეუძლია ნეიტრალური ექსპერტის გამოყოფა, რომელიც მოდავე მხარეებს დახმარებას აღმოუჩენს საკითხის გადაწყვეტაში.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატასთან აგრეთვე მოქმედებს ხელშეკრულებითი ურთიერთობების დარეგულირების მუდმივი კომიტეტი, რომლის საქმიანობა დაკავშირებულია უცხოეთში სამრეწველო ობიექტების მშენებლობასთან.

საერთაშორისო სავაჭრო პალატის და საერთაშორისო საზღვაო კომიტეტის მიერ დაფუძნებულია საერთაშორისო საზღვაო საარბიტრაჟო კომიტეტი, რომლის საქმიანობა განისაზღვრება საერთაშორისო სავაჭრო პალატისა და საერთაშორისო საზღვაო კომიტეტის მიერ შემუშავებული საარბიტრაჟო რეგლამენტით.

XIV.2. საერთაშორისო კომერციული დავის სასამართლო გარჩევა

საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტთან დაკავშირებული ზოგიერთი სადავო საკითხი სასამართლო ჩარევას საჭიროებს. ამ შემთხვევაში ექსპორტიორი ირჩევს ორიდან ერთ-ერთ კარიანტს. უპირველესად, იგი ცდილობს საქმე გაარჩიოს მოვალის ქვეყანაში და მიღებული სასარჩელო გადაწყვეტილების აღსრულებაზე აისაზღაუროს

ზარალი. გარკვეულ პირობებში სარჩელის აღძრა შესაძლებელია საკუთარ ქვეყანაში, ხოლო სასამართლო გადაწყვეტილების შესრულება უნდა მოხდეს მოვალის ქვეყანაში. თუ უცხოელი მოპასუხე თანხმდება მეორე მხარის ქვეყანაში საქმის გარჩევაზე, ამ შემთხვევაში სასამართლოს ფაქტობრივად პრობლემები არ ექმნება და მას თავისუფლად შეუძლია თავისი უფლებამოსილებათა რეალიზაცია. ზოგიერთ შემთხვევაში უცხოელი მოპასუხე თავს არიდებს სასამართლოს ან სასამართლოში მიდის თავის განსჯადობაზე შესადავებლად. თუ უცხოელი მოპასუხე სასამართლოში მისვლისას ცდილობს დავის არსებით განხილვას, ფაქტობრივად იგი თანხმდება საქმის გარჩევაზე ანუ იგი ცნობს ამ სასამართლოს იურისდიქციას.

უცხოელი მოპასუხის სასამართლოში მიწვევა წარმოებს სასამართლო უწყების საფუძველზე. უცხოეთში ამ უწყების ჩაბარება წარმოებს საკონსულო ორგანოების მეშვეობით ან უცხოეთში სამოქალაქო და კომერციულ საქმეებზე სასამართლო ან არასასამართლო დოკუმენტების ჩაბარების შესახებ მიღებული ჰააგის კონვენციის საფუძველზე. ჰააგის კონვენცია მიღებულია 1965 წლის 15 ნოემბერს (ძალაშია 1969 წლის 10 თებერვლიდან) და ცნობილია სახელწოდებით "კონვენცია ჩაბარების შესახებ".

ჰააგის კონვენციის თანახმად, მასში მონაწილე ყოველი სახელმწიფო ნიშნავს ცენტრალურ ორგანოს, რომლის მიზანია სხვა, ამ კონვენციაში მონაწილე სახელმწიფოებისაგან სასამართლო მომსახურებაზე შეკვეთების მიღება და მათი შემდგომი შესრულება.

ზოგიერთ შემთხვევაში, სასამართლო პროცედურის თანახმად, ერთსა და იმავე საქმეზე იურისდიქციის უფლება აქვს რამდენიმე ქვეყნის სასამართლოს. ასეთ სიტუაციაში მოსარჩელეს შეუძლია მისთვის ყველაზე ხელსაყრელი სასამართლო გარჩევის ადგილის შერჩევა.

როდესაც მოსარჩელე კანონიერ საფუძველზე იწყებს სასამართლო პროცესს ადგილობრივ ან უცხოურ სასამართლოში, ხოლო მოპასუხეს აქვს მისთვის სასურველი ვარიანტის (სასამართლო გარჩევის ადგილის) შერჩევის შესაძლებლობა, ამ უკანასკნელს შეუძლია მოითხოვოს საქმის წარმოების შეწყვეტა ადგილობრივ, ან უცხოურ სასამართლოში. შესაბამისად, სასამართლომ უნდა დააკმაყოფილოს ეს მოთხოვნა.

სასამართლო აღძრულ საქმეზე შესაბამისი სამართლის გამოყენებით ახორციელებს სასამართლო გარჩევას და იღებს გადაწყვეტილებას, რომლის

შესრულება შეიძლება გასცდეს სასამართლოს კომპეტენციის ფარგლებს. სასამართლო გადაწყვეტილების შესრულება ითვალისწინებს ორი ვარიანტის გამოყენების შესაძლებლობას: 1. მიღებული გადაწყვეტილების საფუძველზე ახალი საქმე უნდა აღიძრას იმ ქვეყანაში, რომელშიც უნდა შესრულდეს ეს გადაწყვეტილება და 2. მიღებული გადაწყვეტილების რეგისტრაცია სხვა ქვეყანაში და შემდგომ მისი პირდაპირი (ე.ი. ადგილობრივი გადაწყვეტილების მსგავსად) შესრულება.

პირველი ვარიანტი საკმაოდ ხანგრძლივი და ძნელია, ვინაიდან დამაკმაყოფილებელი შედეგის მისაღებად მოსარჩელეს უწევს ორი პროცესის წარმოება. მისგან განსხვავებით, მეორე ვარიანტი უფრო ეფექტიანია და თანამედროვე პრაქტიკაში ფართოდაა გავრცელებული, თუმცა იგი საერთო საერთაშორისო შეთანხმებებით არაა რეგულირებული.

XIV.3. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის როლი დავის დარეგულირებაში

თანამედროვე საერთაშორისო ვაჭრობა ვითარდება ორი ურთიერთსაწინააღმდეგო ტენდეციის - ლიბერალიზაციისა და პროტექციონიზმის ზემოქმედებით. სხვადასხვა სახელმწიფოში ეს ტენდეციები სხვადასხვა ზომითაა შეხამებული, ამიტომ სახელმწიფოთა სავაჭრო პოლიტიკა იმპორტის სფეროში არსებითად განსხვავებულია. ამის გამო, ხშირად წარმოიქმნება კონფლიქტური სიტუაციები, რომელთა გადასაჭრელად საჭიროა სათანადო ზენაციონალური წესების გამოყენება. ასეთი წესები მიღებულია GATT-ის მიერ ურუგვაის რაუნდის გადაწყვეტილებით. ვინაიდან GATT-ი შექმნილი იყო როგორც სახელმწიფოთაშორისი შეთანხმება, ამიტომ ექსპორტიორს თავისი საპროცესუალო სტატუსით არ გააჩნია პროცედურის აღძრის უფლება, მაგრამ მას შეუძლია მიმართოს თავისი ქვეყნის კომპეტენტურ სამინისტროს თხოვნით, რათა ამ უკანასკნელმა იკისროს მისი საქმე და აღძრას საჩივარი GATT / WTO-ის წესების თანახმად. ექსპორტიორის ასეთი თხოვნის დაკმაყოფილება დამოკიდებულია მინისტრის გადაწყვეტილებაზე. ეს გადაწყვეტილება პოლიტიკური ხასიათისაა, ამიტომ ნორმალურ პირობებში იგი სასამართლო წესით გადასინჯვას არ ითვალისწინებს.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია საკუთარი ინიციატივით არ

მოქმედებს, ამიტომ საკითხის განხილვაში მისი ჩარევა შესაძლებელია მხოლოდ სათანადო სახის საჩივრის შეტანის შემდეგ. ამასთან, საჩივრის შეტანა შეუძლია მხოლოდ ამ ორგანიზაციაში შემავალ ქვეყანას.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ჩარჩოში დავის დარეგულირების პროცედურაში შედის შემდეგი სტადიები: შეტყობინება, კონსულტაციები, არბიტრაჟი, ექსპერტებისა და სამუშაო ჯგუფების თათბირები, მოხსენების გაკეთება, რეკომენდაციებისა და გადაწყვეტილებების მიღება და შესრულება.

თუ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრი ქვეყანა თავისი ინიციატივით ან მის ტერიტორიაზე მოქმედი საწარმოს წარმომადგენლობით დაასკვნის, რომ მეორე ქვეყანამ დაარღვია თავისი ვალდებულებები GATT / WTO-ის მიხედვით, მას შეუძლია მეორე მხარეს მიმართოს როგორც არაფორმალური, ისე დიპლომატიური არხებით. იგი უნდა ეცადოს მოლაპარაკებათა გზით თავისი უფლებების აღდგენას. თუ ასეთი მოლაპარაკებები შედეგს არ გამოიღებს, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში იგზავნება შეტყობინება ამ მოლაპარაკებათა შედეგების შესახებ. ამ შეტყობინების მთავარი მიზანია წარმოქმნილი პრობლემის შესახებ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრი ქვეყნების ინფორმირება. ამის შემდეგ იწყება კონსულტაციები. კონსულტაციების პროცედურა არაფორმალურ მოლაპარაკებებთან შედარებით უფრო ფორმალურ ხასიათს ატარებს. მათი ჩატარებისას საჭიროა ურუგვაის რაუნდით დადგენილი ვადების დაცვა.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში საჩივრის განხილვა ჩვეულებრივ იწყება შეთანხმებითი პროცედურის გამოყენებით. იგი ითვალისწინებს მოდავე მხარეთა შორის მეგობრული კომპრომისის მიღწევას. მხოლოდ ამ პროცედურის არაეფექტიანობის შემთხვევაში დასაშვებია სხვა, უფრო ფორმალური საშუალებების (არბიტრაჟის, სამუშაო ჯგუფების) გამოყენება.

ურუგვაის რაუნდის რეზოლუციის თანახმად, შეთანხმებით პროცედურაზე თხოვნის შეტანის შემთხვევაში მოპასუხე მხარე ვალდებულია (თუ სხვა რამ არაა გათვალისწინებული) უპასუხოს ამ თხოვნაზე მისი მიღების დღიდან 10 დღის განმავლობაში, ხოლო 30 დღის განმავლობაში დაიწყოს კონსულტაციები მომჩივან მხარესთან. მოპასუხე მხარის ამ ვალდებულებათა შეუსრულებლობის შემთხვევაში ან თუ კონსულტაციები მოთხოვნის შეტანიდან 60 დღის განმავლობაში

შედეგს არ გამოიღებენ, მოსარჩელე მხარეს შეუძლია მოითხოვოს ექსპერტთა ან სამუშაო ჯგუფის შექმნა. განსაკუთრებულ სიტუაციაში, როდესაც საქმე ეხება მალფუჭებად ტვირთებს, ზემოაღნიშნული ვადები მცირდება.

დარეგულირების პროცედურაში აგრეთვე გათვალისწინებულია მესამე მხარის მონაწილეობა, მაგრამ ამისათვის, როგორც წესი, საჭიროა მხარეთა თანხმობა. მესამე მხარე (შუამავალი) მოქმედებს შეთანხმებითი პროცედურის ან შუამავლობის წესის შესაბამისად. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის გენერალურ დირექტორს საკუთარი ინიციატივით აგრეთვე შეუძლია თავისი დახმარების შეთავაზება. ასეთი დახმარების მიღების შემთხვევაში მოსარჩელე მხარე ვალდებულია მოპასუხეს მისცეს 60 დღე (მოთხოვნის დღიდან) კონსულტაციებისათვის და მხოლოდ ამის შემდეგ მოითხოვოს უკსპერტთა ან სამუშაო ჯგუფების შექმნა.

GATT/WTO-ს პრაქტიკაში არბიტრაჟს იშვიათად მიმართავენ, ვინაიდან მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ნორმატიული სისტემა არ ითვალისწინებს საქმის ისეთ საარბიტრაჟო განხილვას, როგორსაც ადგილი აქვს UNCITRAL-ის რეგლამენტით. გარდა ამისა, საკითხის და ურეგულირებლობის შემთხვევაში გათვალისწინებულია ექსპერტთა ან სამუშაო ჯგუფების შექმნა. აღნიშნულის გამო, GATT/WTO-ს არბიტრაჟი არსებითად განსხვავდება ჩვეულებრივი კომერციული არბიტრაჟისაგან. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის არბიტრაჟის მთავარი მიზანია სამართლიანი კომპრომისის მიღწევა. ე.ი. აქ ფაქტობრივად არაა გათვალისწინებული სასამართლო ელემენტი და დავის გადაჭრა სამართლებრივი ნორმების შესაბამისად.

არბიტრაჟის გამოყენების შემთხვევაში მხარეები წინასწარ უნდა შეთანხმდნენ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილების შესრულების შესახებ. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის რომელიმე წევრ ქვეყანას შეუძლია გამოვიდეს საარბიტრაჟო განხილვის მხარედ, მაგრამ ამისათვის საჭიროა მოსარჩელე და მოპასუხე მხარეთა თანხმობა.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია არეგულირებს საბაჟო საკითხებს, ამიტომ ამ ორგანიზაციის ჩარჩოში განსახილველი დავა განეკუთვნება საბაჟო სამართლის სფეროს ეკონომიკურ საკითხებსა და ტექნიკურ პრობლემებს, ხოლო ამ ორგანიზაციის ჩარჩოში სადავო საკითხების საარბირტრაჟო და სასამართლო განხილვა არაა გათვალისწინებული. აღნიშნულის გამო, GATT/WTO-ს ჩარჩოში შემუშავებულია

დარეგულირების საკუთარი პროცედურა, რომლის თანახმად ხდება ექსპერტთა თათბირის მოწვევა და სამუშაო ჯგუფების შექმნა.

ექსპერტთა თათბირები და სამუშაო ჯგუფები ინიშნება საბჭოს მიერ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრი ქვეყნების მხარეთა სახელით. თუ ერთი მხარე წარმოადგენს საჩივარს და ამტკიცებს GATT/WTO-ს წესების ამა თუ იმ დონით უგულებელყოფას მეორე მხარის მიერ, ამ შემთხვევაში იწვევენ ექსპერტთა თათბირს, ხოლო სამუშაო ჯგუფის შექმნა გათვალისწინებულია იმ შემთხვევაში, როდესაც დავის საგანი ზოგადი ხასიათისაა და, როგორც წესი, ნაკლებად სადავოა.

თხოვნა ექსპერტთა თათბირის მოწვევის ან სამუშაო ჯგუფის შექმნის შესახებ შეტანილი უნდა იყოს წერილობითი ფორმით. მასში უნდა მიეთითოს კონსულტაციების ჩატარების შესახებ და მოკლედ აღიწეროს ფაქტობრივი და სამართლებრივი ვალდებულებები. ასეთ თხოვნაზე საბჭო, როგორც წესი, იღებს გადაწყვეტილებას თავის შემდგომ სხდომაზე.

ექსპერტთა თათბირი ჩვეულებრივ სამი წევრისაგან შედგება, მაგრამ მოდავე მხარეთა შეთანხმებით (ეს უნდა მოხდეს თათბირის მოწვევის დღიდან 10 დღის განმავლობაში) შეიძლება 5 წევრამდე გაიზარდოს. ექსპერტთა როლში გამოდიან მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები - ოფიციალური და კერძო პირები. ურუგვაის რაუნდის წესების თანახმად, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრ ქვეყნებს შეუძლიათ თავიანთ წარმომადგენლებს მისცენ ამ თათბირების მუშაობაში მონაწილეობის მიღების უფლება.

მოდავე მხარეები ექსპერტებს ირჩევენ მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის სამდივნოს სიებიდან. თუ მოდავე მხარეები თათბირის მოწვევის გადაწყვეტილების მიღებიდან 20 დღის განმავლობაში ვერ შეთანხმდებიან სათათბიროს შემადგენლობაზე, მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის გენერალური დირექტორი საბჭოს თავმჯდომარესთან შეთანხმებით ნიშნავს ექსპერტებს. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის ყველა წევრი ქვეყანა ინფორმირებული უნდა იყოს თათბირის მოწვევისა და მისი მუშაობის მსვლელობის შესახებ. ამ საკითხით დაინტერესებულ ნებისმიერ ქვეყანას აქვს სიტყვიერი ან წერილობითი ფორმით თავისი აზრის გამოთქმის უფლება.

ექსპერტთა და სამუშაო ჯგუფების მუშაობის მიზანია წევრი-ქვეყნებისათვის სადავო საკითხზე მოხსენების მომზადება. არსებული

წესის თანახმად, მზა მოხსენება მოდავე მხარეებს უნდა წარედგინოს არაუგვიანეს 6 თვის განმავლობაში, ხოლო გადაუდებელ სიტუაციაში - 3 თვის განმავლობაში. თუ ექსპერტების აზრით აღნიშნული ვადა არასაკმარისია, მათ საბჭოს წერილობით უნდა აცნობონ დაგვიანების მიზეზი, ხოლო მოხსენება წარადგინონ არაუგვიანეს 9 თვის განმავლობაში.

მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის წევრი ქვეყნებისათვის მოხსენების გასაცნობად გათვალისწინებულია 30 დღე. თუ რომელიმე მათგანს აქვს შენიშვნა მოხსენების მიმართ, მან ისინი უნდა ჩამოაყალიბოს საცირკულაციო წერილში და წარადგინოს საბჭოს მიერ მოხსენების განხილვამდე არაუგვიანეს 10 დღის განმავლობაში. მოდავე მხარეებს აქვთ მოხსენების განხილვაში მონაწილეობის მიღების უფლება. ამასთან, საჭიროა მათი აზრის სრული ზომით გათვალისწინება. საბჭოს გადაწყვეტილებით, კონსენსუსის გზით, ხდება ექსპერტთა მოხსენების მიღება და ამის შემდეგ უნდა მოხდეს მისი შესრულება.

GATT/WTO-ს ჩარჩოში შემუშავებულია ექსპერტთა თათბირის რეკომენდაციებისა და გადაწყვეტილებების რეალიზაციაზე მეთვალყურეობის მექანიზმი. თუ მათი შესრულება დაუყოვნებლივ შეუძლებელია, შესაბამისი მხარე იძლევა ყველა თვალსაზრისით მისაღებ ვადას. წესით იგი არ უნდა აღემატებოდეს 6 თვეს. ამ რეკომენდაციებისა და გადაწყვეტილებების რეალიზაცია რჩება საბჭოს დღის წესრიგში, სანამ ისინი მთლიანად არ იქნება გადაწყვეტილი.

რეზიუმე

1. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტების ამა თუ იმ პირობების შეუსრულებლობის შემთხვევაში წამოიჭრება სადავო საკითხები, რომელთა დარეგულირებისათვის გამოიყენება შეთანხმებითი პროცედურა, არბიტრაჟი ან სასამართლო.
2. შეთანხმებითი პროცედურა გულისხმობს საკითხის მეგობრული მოლაპარაკების გზით გადაჭრას მესამე პირის (შუაკაცის) აქტიური მონაწილეობით. ამ პროცედურის გამოყენებისათვის მიზანშეწონილია კონტრაქტში UNCITRAL-ის შეთანხმებითი რეგლამენტის შესახებ შესწორების შეტანა.
3. არბიტრაჟი ანუ სამედიატორო სასამართლო ითვალისწინებს სადავო

საკითხების გადაწყვეტას არბიტრების ანუ მოდავე მხარეთა შორის შეთანხმების მეშვეობით. იგი, თავის არსით, ემსგავსება სასამართლო პროცესს იმ განსხვავებით, რომ მოსამართლეები სახელმწიფოსაგან არ ინიშნებიან. არბიტრაჟი ორი სახისაა: ad hoc (ერთჯერადი) და საინსტიტუციო. საარბიტრაჟო საქმის საერთაშორისო წესებით წარმოებისას გამოიყენება UNCITRAL-ის მიერ შემუშავებული რეგლამენტი და ტიპური კანონი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ.

4. სადავო საკითხების სასამართლო გარჩევა წარმოებს მოპასუხეს ან მოსარჩელეს ქვეყანაში სამართლებრივი ნორმების დაცვითა და შესაბამისი გადაწყვეტილების გამოტანით. უცხო ქვეყანაში სასამართლო გადაწყვეტილების შესასრულებლად გამოიყენება ორი ვარიანტი: ან ამ ქვეყანაში უნდა აღიძრას ახალი საქმე, ან უნდა მოხდეს მიღებული გადაწყვეტილების რეგისტრაცია უცხო ქვეყანაში და შემდგომ მოხდეს მისი პირდაპირი შესრულება.
5. მსოფლიოში საერთაშორისო სავაჭრო დავის საარბიტრაჟო დარეგულირებაში უმნიშვნელოვანეს როლს თამაშობს საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლო — არასამთავრობო ორგანიზაცია, რომელსაც შემუშავებული აქვს საკუთარი საარბიტრაჟო და შეთანხმებითი რეგლამენტი. ტექნიკური ხასიათის დავის გადასაჭრელად საერთაშორისო სავაჭრო პალატასთან ფუნქციონირებს ტექნიკური ექსპერტიზის საერთაშორისო ცენტრი, უცხოეთში სამრეწველო ობიექტების მშენებლობასთან დაკავშირებული სადავო საკითხებისათვის ხელშეკრულებითი ურთიერთობების დარეგულირების მუდმივი კომიტეტი, ხოლო საზღვაო გადაზიდვებთან დაკავშირებული სადავო საკითხებისათვის საერთაშორისო სავაჭრო პალატისა და საერთაშორისო საზღვაო კომიტეტის მიერ შექმნილია საზღვაო საარბიტრაჟო კომიტეტი.
6. იმპორტის სფეროში სხვადასხვა კონფლიქტური სიტუაციების დარეგულირებაში აქტიურ როლს თამაშობს მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია, რომელიც სადავო საკითხების წამოჭრისას ხელმძღვანელობს GATT-ის მიერ ურუგვაის რაუნდით მიღებული გადაწყვეტილებების საფუძველზე.

1. კომერციული დავის წარმოქმნის მიზეზები და მისი გადაჭრის საშუალებანი;
2. შეთანხმებითი პროცედურა და მისი გამოყენების პირობები:
3. არბიტრაჟი და მისი სახეები;
4. არბიტრაჟის ფუძემდებლური პრინციპი;
5. არბიტრი და მისი ფუნქციები;
6. ad hoc არბიტრაჟი და მისი მნიშვნელობა;
7. საინსტიტუციო არბიტრაჟი და მისი მნიშვნელობა;
8. UNCITRAL-ის საარბიტრაჟო რეგლამენტი;
9. UNCITRAL-ის შეთანხმებითი რეგლამენტი;
10. UNCITRAL-ის ტიპური კანონი საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟის შესახებ;
11. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის საარბიტრაჟო სასამართლო;
12. საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება და კონვენციები მისი შესრულების შესახებ;
13. საარბიტრაჟო განხილვის გამარტივებული პროცედურა;
14. არბიტრი-რეფერი და მისი ფუნქციები;
15. საერთაშორისო სავაჭრო პალატის როლი სხვადასხვა სახის დავის გადაჭრაში;
16. კომერციული დავის სასამართლო გარჩევის მნიშვნელობა;
17. სასამართლო უწყება და მისი ჩაბარების წესი;
18. სასამართლო გადაწყვეტილების შესრულება უცხო სახელმწიფოში;
19. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის როლი იმპორტის სფეროში წამოჭრილი კონფლიქტური სიტუაციების დარეგულირებაში;
20. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციაში საჩივრის შეტანისა და განხილვის წესი;
21. ექსპერტთა და სამუშაო ჯგუფების როლი დავის დარეგულირებაში;
22. GATT/WTO-ს არბიტრაჟი და მისი განსხვავება ჩვეულებრივი კომერციული არბიტრაჟისაგან;
23. ექსპერტთა თათბირი და მის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებათა რეალიზაცია.

ა

აბანდონი 347
აგენტი 237
აბსოლუტური უპირატესობა 34
ადვალორემული ბაჟი 391,407
ავარიული კომისარი 347
ავიზო 298
ავალი 295, 307
ავიასატრანსპორტო დოკუმენტი 205
ავტომატური ლიცენზია 396, 408
ამანათვაჭრობა 256
ამხანაგობა 356
ანგარიშსწორება 264
ანაზღაურება ტვირთის გაგზავნის შემდეგ 292
ანტიტრესტული კანონმდებლობა 362
არაავტომატური ლიცენზია 396
არბიტრი 412
არაკონვერტირებადი ვალუტა 376
არაპირდაპირი სადაზღვევო ზარალი 342
არარეზიდენტი 276
არასატარიფო ზომები 395, 407
არასაბრუნავი სატრანსპორტო დოკუმენტი 200
არასრული კონტეინერი 202
არატაქსირებული პოლისი343, 352
არენდა 168, 177
არენდაგამცემი 168
აუტრაიტი გარიგება 286, 306
აუქციონისტი 246
აქტი უფლებამოსილებათა შესახებ 417
აქცეპტი 157, 294, 307
აქცეპტაცია 294
აქციის კურსი 323
ავტორეგრესიული მეთოდი 88
ავიაზედნადები 206
ავტომატებით ვაჭრობა 258
აკრედიტივი 297, 308
ამერიკული ოპციონი 244
ანგარიშების დისკონტირება 331
ანგარიშსწორების მეთოდი 292, 307
ანტიდემპინგური ბაჟი 398, 408
აჟიო 287, 323
არბიტრაჟი 164, 279, 411, 425
არბიტრი-რეფერი 419
არაპირდაპირი ფაქტორინგი 329
არარეალური საქონელი 241
არასაბირჟო ბაზარი 318, 349
არასაბრუნავი კონოსამენტი 199
არასაბრუნავი ქვითარი 200
არასრულყოფილი ჰეჯი 242
არაციკლური ფაქტორები 78, 121
არენდატორი 168
ატომური ენთუზიაზმი 124
აუქციონი 244
აუქციონის კატალოგი 246
აქტიური სავაჭრო ბალანსი 35, 277, 304
აქცეპტანტი 294
აქცია 22, 322, 349
აქციის ნომინალური ფასი 323
აქციის საემისიო ფასი 323
აქციის სალიკვიდაციო ფასი 323
ახალი ინდუსტრიული ქვეყნები 8

აქციის კონვერსია 322
აქციის საბალანსო ფასი 323
აქციის საკურსო ფასი 323
აქციონერი 358

ბ

ბაზარი 65
ბაზრის გამოკვლევა 229
ბაზრის ტევადობა 68
ბარტერი 175
ბერბოუტი 168
ბაჟი 390, 407
ბაზრის კონიუნქტურა 77
ბროკერი 240
ბარათიგემის გასვლის შესახებ 195
ბენეფიციარი 204, 298
ბირჟა 239
ბრეტონ-ვუდსის სავალუტო საკრედიტო სისტემა 266
ბრიუსელის კონვენცია კონოსამენტის უნი-ფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ 198

გ

გადაანგარიშების კურსი 284
გადამზღვევი 345
გადამზიდავი 181, 191
გადახდის ვალუტა 283
გაერო 24
გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია 25
გაეროს კონვენცია სასარჩელო ხანდაზმულობის შესახებ 215
გაეროს კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების შესახებ 154
გაეროს კონვენცია ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების შესახებ 194
გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია 24
გამარტივებული პროცედურის რეგლამენტი 418
გამოსაწვევი აკრედიტივი 299
გამოქვეყნებული ფასი 100
გამჭოლი კონოსამენტი 199
განახლებადი საქონელი 119
განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია 28
გარიგება 151
გარიგება წარმომადგენლებითა და შუამავლებით 153
გასატანი ბაჟი 390, 407
გასაყიდი ფასი 103
გასაცვლელი კურსი 271
გაყიდვის არაგანსაკუთრებული უფლება 238
გაყიდვისწინა სერვისი 130
გაწონასწორებული პოზიცია 286
გემის ტვირთის დეკლარაცია196
გენერალური ტვირთი 193
გენერალური შეთანხმება ვაჭრობისა და ტარიფების შესახებ 26
გლობალური მნკ 365
გრანტი ელემენტი 338
გადაზღვევა 345
გადამზღვეველი 345
გადასაგზავნი აკრედიტივი 300

გადასაგზავნი თამასუქი 294
გაეროს უმაღლესი კომისარიატი 115
გამოუწვევი აკრედიტივი 299
გამყიდველის კურსი 272
განახლებადი აკრედიტივი 300
განსაკუთრებული ლიცენზია 140
განუხლებადი საქონელი 119
გარიგება რეალურ საქონელზე 240
გაყიდვის განსაკუთრებული უფლება 239
გასაღების პოლიტიკა 232
გაყიდვის უპირატესი უფლება 239
გაცვლის კოეფიციენტი 49
გენერალური ლიცენზია 396
გენერალური საბაჟო განკვეთი 393
გლობალური კვოტა 396
გლობალური სქემები 374
გრძელვადიანი კრედიტი 318
გრძელი პოზიცია 286

დ

დაგვიანებული კონოსამენტი 200
დავა 411
დავალების ხელშეკრულება 234
დაზღვევის პირობები 346
"დათვი" 241
დადასტურებული აკრედიტივი 299
დადასტურებული დავალიანება330
დაზღვევა 162, 339, 351
დაზღვევი 340
დანაშაულზე პასუხისმგებლობა213
დანიშნულების პარამეტრი 224
დარგის საერთაშორისო სპეციალიზაცია 42
დაუბალანსებელი საქონელგაცვლა73
დაუდასტურებელი დავალიანება 330
დაშლის მეთოდი 87
დახურული აუქციონი 245
დახურული კორპორაცია 359
დახურული საერთაშორისო ვაჭრობები 249
დეინვესტირება 10
დელკრედერე 238
დეპონირების ამერიკული სერტიფიკატი 324
დეცენტრალიზებული მართვა 372
დიზაჟიო 287, 323
დისკაუნტი 255
დოკუმენტური აკრედიტივი 297
დოკუმენტური ინკასო 296
დოუ ჯონსის ინდექსი 324
დროებითი ხარჯები 44
დარგთაშორისი სპეციალიზაცია40
დარეგულირების პროცედურა 423
დაუდასტურებელი აკრედიტივი 299
დაფარული აკრედიტივი 300
დაუფარავი აკრედიტივი 300
დახურული ეკონომიკა 14, 16, 46
დახურული ფაქტორინგი 330, 351
"დედა" კომპანია 359, 663
დევალვაცია 267, 275
დემპინგი 398
დეპორტი 287
დივიდენდი 322
დირექტორთა საბჭო 359
დისკონტი 287, 306
დოკუმენტური თამასუქი 295, 307
დონორი ქვეყანა 366
დრაგორტერი 255

ევროაქცია 324, 349
ევრობაზარი 314, 348
ევროთამასუქი 326
ევროკრედიტი 314, 348
ევროობლიგაცია 320, 349
ევროპული ფორუმი მართვის პრობლემებზე 222
ეკოლოგიური კრიტერიუმები 230
ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების ორგანიზაცია 25
ეკონომიკურ-ანალიტიკური მეთოდები 79
ეკონომიკური და საგალუტო კავშირი 59
ეკონომიკური პარამეტრი 227
ეკონომიკურ-მათემატიკური მეთოდები 80
ემბარგო 397, 408
ენერგეტიკული საქონელი 123
ერგონომიკური პარამეტრი 224
ერთგვაროვანი კანონი საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის შესახებ 154
ერთგვაროვანი კანონი ხელშეკრულების დადების შესახებ 154
ერთიანი კონვენცია საერთაშორისო სარკინიგზო გადაზიდვების შესახებ 207
ერთიანი წესები რკინიგზით საერთაშორისო გადაზიდვების შესახებ 207
ევროაქციების ბაზარი 324
ევროვალუტა 314, 348
ევროკავშირი 11, 61
ევრონოტა 325
ევროპული ოპციონი 244
ეკიუ 268, 303
ეკონომიკური კოოპერაცია 54
ეკონომიკური კრიტერიუმები 230
ელექტრონული ვაჭრობა 257
ელექტრონული მრეწველობა 129
ემიტენტი 298
ენერგეტიკული კრიზისი 121
ენერგიაშემცველი 121
ერთობლივი სასარგებლო ეფექტი 223
ერთპიროვნული მფლობელობა 355
ერთჯერადი არბიტრაჟი 413
ეროვნული მეურნეობა 7
ეროვნული ფასი 94
ექსპედიტორი 238
ექსპერტთა შეფასება 226
ექსპოზიცია 289
ექსპორტი 13, 29, 151
ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვა 398, 408
ექსტრაპოლაცია 86
ერთვალუტიანი შესწორება 285
ერთობლივი საწარმო 57, 370
ერთჯერადი ლიცენზია 396
ეროვნული კომიტეტი 417
ეტალონი 225
ექსპერტთა თათბირი 424
ექსპერტთა ჯგუფი 423
ექსპორტის სტიმულირება 402, 408
ექსტერიტორიალობა 366

ვ

ვადიანი გარიგება 341
ვადიანი კრედიტი 327, 350
ვადიანი სავალუტო გარიგება 290
ვალუტით ვაჭრობა 270
ვალუტის კურსი 270, 303
ვარანტი 241, 321
ვარშავის კონვენცია საერთაშორისო საჰაერო გადაზიდვების ზოგიერთი წესების უნიფიკაციის შესახებ 205
ვაჭრობა 11
ვაჭრობის მონაწილის გარანტია251
ვადიანი თამასუქი 295
ვადიანი პოლისი 343
ვალუტა 18, 265
ვალუტის კროს-კურსი 274, 304
ვალუტის საშუალო კურსი 273
ვარანტიანი ობლიგაცია 321
ვაჭრობა ღია ანგარიშით 293, 307

თ

თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ 184
თავისუფალია გემის ბორტზე 186
თავისუფალი ოფერტი 156
თანმხლები ლიცენზია 140
თავისუფალი ვაჭრობა 23, 40, 389
თავისუფალი ვაჭრობის ზონა 59
თამასუქი 293, 307
თვითღირებულება 103

ი

იამაიკის სავალუტო სისტემა 267
იმპორტი 13, 30, 151
იმპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვა 397
ინდოსანტი 295
ინკასირება 296
ინჟინირინგი 147
ინტეგრაცია 58, 63
ინტეგრირებული კოოპერაცია 57
იმიგრაცია 112, 116
იმიტაციური მოდელები 80, 84
იმპორტის გადასახდელები 499
ინდოსამენტი 295
ინდოსატი 295
ინკოთერმსი 24, 159, 183
ინსპექტირების სერთიფიკატი 212
ინტეგრალური მაჩვენებელი 225
ინტერნაციონალიზაცია 57
ინფლაცია 107
იძულებითი ლიცენზია 140
იურისდიქცია 412

კ

კაპიტალი 36, 311
კაპიტალის გატანა 8, 21, 30
კარტელი 360, 379
კერძო ბირჟა 240
კვაზიმეტრიული მეთოდი 226
კვოტა 43, 397

კოვერნოტა 343
კომანდიტური საზოგადოება 357
კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტი 203
კომერციული ანგარიშ-ფაქტურა 209
კომერციული კრედიტი 291, 326
კომისიონერი 238
კომპეტენციის თეორია 37
კონგლომერატი 364
კონვენცია საავტომობილო ტრანსპორტით ტვირთების საერთაშორისო გადაზიდვების შესახებ 208
კონვენცია საერთაშორისო გადასაგზავნი და საერთაშორისო უბრალო თამასუქების შესახებ 294
კონვენცია უცხო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა შესრულების შესახებ 418
კონვერსიის ფასი 322
კონვერტირებადი აქცია 322
კონვერტირებადი ობლიგაცია 321
კონკურენტული მასალები 160
კონკურენციის ანალიზი 106
კონკურენტუნარიანობის კრებსითი ინდექსი 228
კონოსამენტი 193, 197, 216
კონსენსუსი 339
კონსიგნატორი 235
კონსორციუმი 363
კონსულტაციები 422
კონტეინერული გადაზიდვები 201
კონტრაქტი 151, 159
კონცენტრული სასაქონლო პოლიტიკა 231
კორელაცია 83
კოსმოპოლიტიკური ინტერესი 365
კრებსითი პარამეტრული ინდექსი 227
კრედიტის გამოყენების პერიოდი 337
კრედიტის საშუალო ვადა 338
კაპიტალის გაერთიანება 356
კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი 312, 348
კერძო ავარია 346
კერძო სამეწარმო კაპიტალი 21
კლასტერული ანალიზი 89
კომანდიტისტი 357
კომბინირებული გადასაზღელი 144
კომერციული დოკუმენტები 152
კომისიის ხელშეკრულება 234, 235
კომპანია 256
კომპლექსური მიწოდება 131
კონვერსიის კოეფიციენტი 322
კონვერტირება 276, 304
კონვერტირებადი ვალუტა 276
კონვინიენსონტერი 255
კონკურენცია 221
კონკურენტუნარიანობა 222, 258
კონოსამენტის კვაზიბრუნვადობა 199
კონსიგნანტი 235
კონსიგნაციის ხელშეკრულება 235
კონსტრუქციული პარამეტრი 224
კონტეინერი 202
კონტრაგენტი 151
კონტრაქტები მართვაზე 369
კონცერნი 362
კორპორაცია 358
კოტირება 272, 303
კრედიტი 21, 311, 317
კრედიტის დაფარვის პერიოდი 337
კრედიტის ვადა 336
კრედიტის თანხა 336

კრედიტის ღირებულება 337
კრედიტის ლიმიტი 336
კრიტიკული მასა 374
კუპონი 319

ლ

ლაჟი 323
ლეონტიევის პარადოქსი 37
ლიბიდ (LIBID) განაკვეთი 313
ლიბორ (LIBOR) განაკვეთი 313
ლისტინგი 318, 349
ლიცენზიარი 140, 367
ლიცენზიის ფასი 142
ლიცენზირება 144, 367
ლეჯერინგი 331
ლიბერალიზაცია 386, 406
ლივერჯ ლიზინგი 171
ლიზინგი 168, 177
ლიცენზია 139, 396
ლიცენზიატი 140, 367
ლიცენზიის ღირებულება 142
ლოტი 245

მ

მანქანათმშენებლობა 128
მართვადი სავალუტო კურსი 269
მარკეტინგი 229, 258
მატრიცული ორგანიზაციული სტრუქტურა 376
მაღალი ტექნოლოგიები 176
მეორადი ბაზარი 318
მეტოქეობა 221
მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი 10
მიგრაცია 112, 116
მიგრაციის საერთაშორისო ორგანიზაცია 115
მიგრაციული პროცესების რეგულირება 115
მინიმალური საბაჟო განაკვეთი 393
მიწოდება ფრანკო გემი 189
მიწოდება ფრანკო საზღვარი 190
მკაცრი პარამეტრი 225
მოგების ანალიზი 107
მოგების ცენტრი 377
მოთხოვნა 68, 105
მოკლე პოზიცია 286
მომავალი პერიოდის მიხედვით ფიქსირებული ფასი 102
მომსახურება 133
მონაწილეობის სისტემა 360
მონოპოლიური ფასი 95, 110
მანქანები და მოწყობილობა 128
მართვის ორგანიზაციული სტრუქტურა 371
მარშალი-ლერნერის პირობა 282
მაქსიმალური საბაჟო განაკვეთი 393
მეგობრული თამასუქი 295
მერკანტილიზმი 34
მეცნიერებატევადი დარგი 128
მზღვეველი 341
მიმდინარე ოპერაციების სალდო 277
მიწოდება 68, 208
მიწოდება ბაჟის გადახდით 190
მიწოდება ანაზღაურებულია უბაჟოდ 191

მიწოდება ფრანკო მისადგომი 189
მიწოდების ხელშეკრულება 234
მკვდარი ფრახტი 195
მოგების ნორმა 94
მოდავე მხარე 411
მოთხოვნის ანალიზი 105
მოკლევადიანი კრედიტი 318
მონარდე 166
მონოპოლია 98
მონოპოლური ფასი 95, 110
მოსამართლე 412
მოხმარების ეფექტიანობა 223
მოხსენება 424
მრავალფაქტორიანი მოდელები 81
მსესხებელი 311
მსოფლიო მეურნეობა 7, 29
მსოფლიო ბანკის სახელმძღვანელო პრინციპები 249
მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია 26, 421
მსოფლის სამი ცენტრი 7
მულტივალუტიანი შესწორება 285
მყარი ოფერტი 157
მყარი ფრახტი 195
მფლობელთა კომპანია 363
მცოცავი საიმპორტო გადასახდელი 399
მცურავი სავალუტო კურსი 267
მოპასუხე 420
მოსარჩელე 420
მოხმარების ფასი 227
მრავალნაციონალური კორპორაცია 359, 364
მრავალქვეყნიანი მნკ 365
მსოფლიო ბაზარი 65, 90
მსოფლიო ბანკი 27
მსოფლიო ფასი 95, 109
მტკიცე პარამეტრი 224
მულტინაციონალური კორპორაცია 359, 364
მყარი ფასი 102
მყიდველის კურსი 272, 303
მცოცავი ფასი 102
მცურავი საპროცენტო განაკვეთი 314, 337

ნ

ნამდვილი ბარტერი 175
ნასესხობის სპეციალური უფლებები 268, 303
ნაწილობრივ კონვერტირებადი ვალუტა 276
ნიუ-იორკის კონვენცია უცხო საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა აღიარებისა და შესრულებაში მოყვანის შესახებ 418
ნედლეული 118
ნიკეის ინდექსი 325
ნულოვანი კუპონი 319
ნარდი 165
ნაღდი ანგარიშსწორება 291, 306
ნეგოციაცია 300
ნედლი მასალები 118
ნიმუში 225
ნომინალური ფასი 319

ო

ობლიგაცია 22, 319, 349
ობლიგაციების გამოსასყიდი ფასი 319
ობლიგაციის საბაზრო ფასი 319
ოპციონი 243
ოპციონი "კოლი" 243
ონკოლის გარიგება 242
ორგანოლეპტიკური მეთოდი 224
ოტავის კონვენცია ფინანსური ლიზინგის შესახებ 170
ოფერტი 156
ოფერენტი 158
ოქროს სტანდარტი 265
ობლიგაციების ბაზარი 320
ობლიგაციის კურსი 319
ოვერდრაფტი 315, 327
ოპციონების ბაზარი 243
ოპციონი "პუტი" 243
ონკოლის კრედიტი 327, 350
ოფიციალური დოკუმენტები 152
ოფსეტური გარიგება 241
ოფშორული ფინანსური ცენტრი 313
ოქროს ვარანტიანი ობლიგაციები 323

პ

"პაკეტური" გარიგება 135
პარამეტრული ინდექსი 226
პარტია 200
პასიური სავაჭრო ბალანსი 277
პატენტი 139
პაუშალური გადასახდელი 144
პირდაპირი კოტირება 272, 303
პირდაპირი სუბსიდიები 403
პირველადი ბაზარი 318, 349
პირობითი პასუხისმგებლობა 213
პოლისი 340
პრეკვალიფიკაციური ეტაპი 249
პრინციპალი 174, 237
პროგნოზი 79
პროგრამულ-მიზნობრივი სისტემები 378
პროდუქტის დიფერენციაციის კონცეფცია 37
პრეფერენციების საერთო სისტემა 393
პრეფერენციული საბაჟო განაკვეთი 393
პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია 38
პუანკარეს ოქროს ფრანკი 207
პარამეტრი 224
პარამეტრების იერარქია 226
პარტნიორობა 356
პასუხისმგებლობა დანაშაულზე 213
პასუხისმგებლობა პროდუქტზე 213
პირდაპირი უცხოური ინვესტიციები 21
პირდაპირი სადაზღვევო ზარალი 342
პირდაპირი ფაქტორინგი 329, 351
პირველი ხელის უფლება 279
პიროვნებათა გაერთიანება 356
პრემია 243, 287
პრივილეგირებული აქცია 322
პოლიტიკური კრიტერიუმები 229
პროგნოზირება 79
პროდუქტზე პასუხისმგებლობა 213
პროდუქტის თვითლირებულება 104
პროდუქტის საერთაშორისო სპეციალიზაცია 43
პროპორციული ფრახტი 195
პროტექციონიზმი 386, 406
პუნქტუაცია 156

ჟ

ჟენევის კონვენცია საავტომობილო ტრანსპორტით ტვირთების საერთაშორისო გადაზიდვების შესახებ 207
ჟენევის ოქმი საარბიტრაჟო შესწორებათა შესახებ 418

რ

რეგრესი 330
რბილი პარამეტრი 225
რეგიონული ორგანიზაციული სტრუქტურა 375
რეგიონული სავაჭრო ბლოკი 27
რევოლვერული აკრედიტივი 300
რეიმპორტი 151
რეისის სატრანსპორტო ზედნადები 200
რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი 27
რეალური საქონელი 240
რეგლამენტირების პარამეტრი 224
რეექსპორტი 151
რევალვაცია 275
რეზიდენტი 276
რეისის პოლისი 343
რეკლამა 233
რეკრიაციული ტურიზმი 136
რეიტინგი 168
რეპო (REPO) ოპერაცია 336
რესურსების მობილურობა 18
რისკი 339, 352
როიალტი 143
რწმუნებულთა საბჭო 362
რემიტენტი 294
რეპორტი 287
რეპრესალია 387
რეციპიენტი ქვეყანა 21, 366
რისკის გადაცემა 160, 208
რწმუნების სერთიფიკატი 362

ს

სააგენტო ხელშეკრულება 236
საავანსო ფულის გადახდა 292
საარბიტრაჟო გადაწყვეტილება418
საარბიტრაჟო სასამართლო 416
სააქცეპტო კრედიტი 328
სააქცეპტო-რამბუსული კრედიტი 328
სააქციო საზოგადოება 357
საბაჟო ტარიფები 390, 408
საბანკო კრედიტი 291, 327
საბანკო ტრატა 301, 308
საბირჟო კოტირების ფასი 101
საბრუნავი კონოსამენტი 199
საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტი 277
საგადასახდელო ბალანსის სალდო 277
საგარეო ვაჭრობის სტატისტიკის ფასი 101
საგარეო სავაჭრო ოპერაცია 151
სადაზღვევო კომპანია 341

სადაზღვევო ობიექტი 340
სადაზღვევო სერთიფიკატი 343
სადაზღვევო შეფასება 341
საერთაშორისო გადაზიდვები 179
საერთაშორისო ვაჭრობა 13, 29
საერთაშორისო ვაჭრობის მომგებიანობა 34
საერთაშორისო სავალუტო ფონდი 27
საერთაშორისო სავაჭრო პალატა 24
საერთაშორისო საავიაციო სატრანსპორტო ასოციაცია 207
საერთაშორისო საფინანსო კორპორაცია 28
საერთაშორისო ფინანსური ცენტრები 312
საერთაშორისო ღირებულების თეორია 96
საერთაშორისო შეუსაბამობისა და ასიმეტრიის თეორია 40
საავარიო სერთიფიკატი 347
საავტომობილო ზედნადები 208
საარბიტრაჟო რეგლამენტი 417
საარბიტრაჟო შეთანხმება 413
სააქცეპტაციო წერილი 252
სააქციო კაპიტალი 360
საბაჟო კავშირი 59
საბაზრო კლირინგის ფასი 68
საბანკო თამასუქი 295
საბირჟო ბაზარი 318, 349
საბორტო კონოსამენტი 198
საგადასახდელო ბალანსი 276, 304
საგადასახადო შეღავათი 405
საგარეო ვაჭრობა 12
საგარეო ინკასირება 296
სადაზღვევო დოკუმენტები 152
სადაზღვევო მოწმობა 340
სადაზღვევო პრემია 340
სადაზღვევო ფონდი 340
სადაზღვევო ხელშეკრულება 344
საერთაშორისო განყოფილება 373
საერთაშორისო ვაჭრობები 247
საერთაშორისო კრედიტი 23, 311
საერთაშორისო სავაჭრო გარიგება 151
საერთაშორისო სავალუტო სისტემა 264
საერთაშორისო სპეციალიზაცია 40
საერთაშორისო ფულადი დავალება 302
საერთო მანქანათმშენებლობა 129
საერთო ბაზარი 59
საერთო ავარია 345
საექსპორტო კვოტა 43
საექსპორტო-საკონსულო ანგარიში-ფაქტურა 210
საექსპორტო სასაქონლო პოლიტიკა 232
საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტი 43
სავალუტო ინტერვენცია 274, 400
სავალუტო კონტროლი 274, 399
სავალუტო კურსის რეგულირება 274
სავალუტო ფორვარდული ოპერაციები 286
სავალუტო შესწორება 285
სავაჭრო ბალანსი 277, 304
სავაჭრო ბალანსის რეაქციის ელასტიკურობა 279
სავაჭრო ლიცენზირება 396
სავაჭრო ცენტრი 255
საინსტიტუციო არბიტრაჟი 413
საკასო გარიგება 240

საკომპენსაციო ბაჟი 398
საკონტროლო პაკეტის გამოსყიდვა 359
საკონსულტაციო ინჟინირინგი 147
საკუპონო განაკვეთი 319
სალიცენზიო შეთანხმება 139, 367
სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია 57, 63
სამეცნიერო-ტექნიკური პოლიტიკა 11
სამომხმარებლო პარამეტრი 224
სამრეწველო თანამშრომლობა 55
სამშენებლო ინჟინირინგი 147
სანედლეულო კრიზისი 121
საპაიო კაპიტალი 357
საპაიო შენატანი 357
საპროდუქტო ორგანიზაციული სტრუქტურა 374
საპროცენტო განაკვეთი 275, 315
სარეალიზაციო კანტორა 361
სარეზერვო კრედიტი 315, 348
სარკინიგზო სატვირთო ზედნადები 207
სასამართლო გადაწყვეტილება421
სასამართლო უწყება 420
სასესხო კაპიტალი 311, 348
სატენდერო დოკუმენტაცია 250
სატელეგრაფო ინკასო 297
სატრანზიტო ბაჟი 390, 407
საერთო სამეურნეო კონიუნქტურა 78
საექსპორტო კონტროლის სისტემა 402
საექსპორტო შესაძლებლობების შეფასება 231
სავალუტო კალათა 268
სავალუტო ოპციონი 289
სავალუტო რისკი 285
სავალუტო შეზღუდვა 276
სავაჭრო აგენტი 238
სავაჭრო თამასუქი 295
სავაჭრო შუამავალი 233
საინვესტიციო კრედიტი 317
საიჯარო კოოპერირება 56
საკვალიფიკაციო პარამეტრი 224
საკომპენსაციო შეთანხმება 176
საკონტროლო ზია 402
სალიცენზიო სისტემა 396
სამედიატორო სასამართლო 411
სამეცნიერო ტურიზმი 136
სამრეწველო ნედლეული 118
სამუშაო ჯგუფი 424
სანარდო კონტრაქტი 165, 177
საოპციონო გადასახდელი 145
საპაიო მოწმობა 357
საპორტფელო ინვესტიციები 22
საპროექტო დაფინანსება 335
სარგებლის განაკვეთი 275
სარეზერვო აკრედიტივი 299
სარისკო ფირმა 10
სასამართლო 419
სასამართლო გარჩევა 419
სასაქონლო პოლიტიკა 231
სასურსათო საქონელი 125
სატელეგრაფო გზავნილება 301
სატვირთო სერთიფიკატი 200
სატრანსპორტო დოკუმენტები 152
სატრანსპორტო მანქანათმშენებლობა 129
საფონდო ბაზრის ინსტრუმენტები 318, 349
საფონდო ბირჟების დერეგულირება 324
საფუთავი 204, 211
საქონლის გასაყიდი ფასი 103
საქონლის მიღება 214

საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობები 183
საქონლის სახლში გაყიდვა 257
საქონელზე საკუთრების უფლების გადაცემა 208
საქმოსანი 240
საშუამავლო ხელშეკრულება 233
საცირკულაციო წერილი 425
საწარმო 355, 378
საწარმოთა ვერტიკალური კომბინირება 355
საწარმოთა ჰორიზონტალური კომბინირება 355
საწარმოთა კონგლომერატული კომბინირება 355
სახელმწიფო კორპორაცია 359
სახელშეკრულებო გარანტიების უნიფიცირებული წესები 251
სახელშეკრულებო სერთიფიკატი 324
საჯარო ბირჟა 240
სეკიურიტიზაცია 318
სერთიფიკატი 200, 212
სერთიფიცირებული ანგარიშფაქტურა 210
სისტემური ანალიზი 80
სისტემური მიდგომა 80
სინერგიული ეფექტი 370
სოციალურ-დემოგრაფიული კრიტერიუმები 230
სპეციალური გადასახდელი 145
სპოტი გარიგება 240
სპრედი 273, 304
სრული პარტნიორი 357
სტანდარდ ენდ პურის ინდექსი 324
სტანდარტული წესები საერთო საზღვაო ავარიის შესახებ 345
სტრატეგიული კომერციული ცენტრი 378
სტრინგი 246
სუბსანარდო ინჟინირინგი 147
სუპერონტერი 255
სუპერტრიადო 255
სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტი 271
სატრანსპორტო ოპერაცია 180
საფონდო ინდიკატორი 324
საფოსტო გზავნილება 301
საქონელი 133, 221
საქონლის დათვალიერება 214
საქონლის მიწოდება 208
საქმიანი ტურიზმი 136
საშუალოვადიანი კრედიტი 318
საცალო ვაჭრობა 254
საცნობარო ფასი 100
საწარმოს ფორმა 356
საწესდებო ფონდი 357
საწვავი 118
სახელობითი აქცია 322
სახელმწიფო რეგულირება 386
საჯარო აუქციონი 246
სეზონური კვოტა 397
სერვისი 130
სვოპი 290
SWIFT სისტემა 301, 308
სისტემური გაყიდვა 131
სინდიკატი 361
სპეკულიანტი 240
სპექტრული ანალიზი 88
სპეციფიკური ბაჟი 391, 407
სპოტი კურსი 273
სრული კონტეინერი 202

სრული ლიცენზია 140
სრულყოფილი ჰეჯი 242
სტრატეგიული ალიანსი 67, 366
სტრატეგიული დაგეგმვა 377
სტრუქტურული უპირატესობა 40
სუპერარბიტრი 414
სუპერმარკეტი 255
სუფთა კონოსამენტი 198

ტ

ტაიმ-ჩარტერი 168
ტენდერი 247
ტექნიკური დახმარება 146
ტექნიკური ეფექტიანობის პარამეტრი 221
ტექნიკურ-ტექნოლოგიური კრიტერიუმები 230
ტექნოლოგიური რენტა 142
ტვირთის გამგზავნი 194
ტვირთის მფლობელი 194
ტრანსნაციონალური კორპორაცია 8
ტრანსფერაბელური აკრედიტივი 300
ტრანსფერტული ფასი 100
ტაქსირებული პოლისი 343, 352
ტექნიკური პარამეტრი 224
ტექნოლოგია 137
ტექნოლოგიური ინჟინირინგი 147
ტვინების გადინება 113
ტვირთის დეკლარაცია 106
ტრასანტი 294, 307
ტრასატი 294, 307
ტრანსფერტული გარიგება 66
ტრესტი 362, 380

უ

უბრალო თამასუქი 294
უბრალო ქვითარი 200
ურთიერთდამზღვევი საზოგადოებები 341
ურუგვაის რაუნდი 26
უცილობელი პასუხისმგებლობა 213
უცხოური ობლიგაცია 320
უცხოური ფილიალი 370
უწყების ჩაბარება 420
უბრალო ლიცენზია 139
უკუშესყიდვა 175
უპატენტო ლიცენზია 140
ურთიერთმიწოდებები 171
უშუალო გარიგება 152
უცხოური განყოფილება 370
უცხოური ოპერაცია 366
უცხოელი ტურისტი 136

ფ

ფასი 36, 68, 99
ფასების კონტროლი 213
ფასების საერთაშორისო პოლიტიკა 102
ფარდობითი კონკურენტუნარიანობის განმაზოგადებელი მაჩვენებელი 228
ფარული სალიცენზიო გადასახდელი 144
ფაქტობრივი გარიგებებისა და კონტრაქტების ფასები 101
ფაქტორინგი 328
ფინანსური დოკუმენტები 152

ფინანსური ლიზინგი 169, 177
ფირმისშიგა ვაჭრობა 9
ფიუჩერსული კონტრაქტის ლიკვიდაცია 241
ფიქსირებული საპროცენტო განაკვეთი 337
ფიშერის საერთაშორისო ეფექტი 275
ფორფეიტინგი 332
ფორს-მაჟორული მოვლენები 162
ფრანკო საწარმო 184
ფრანშიზი 368
ფასის ვალუტა 283, 305
ფასიანი ქაღალდები 318, 349
ფასწარმოქმნა 93
ფაქტორი 329
ფაქტორინგული კომპანია 317
ფინანსური კრედიტი 355
ფირმა 241, 290
ფიუჩერსული გარიგება 267
ფიქსირებული საკალუტო კურსი
ფორვარდული გარიგება 241, 290
ფორვარდი კურსი 287
ფორფეიტერი 332
ფრანკო გადამზიდავი 191
ფრანშიზერი 368
ფრანშიზინგი 368
ფრანშიზული შეთანხმება 369
ფრახტი გადაზდილია მდე 192
ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია მდე 192
ფუნქციური ორგანიზაციული სტრუქტურა 375
ფრახტი 135, 192, 194
ფულის გადახდის მეთოდი 292
ფულის მსოფლიო ბაზარი 311, 348
ფუტსის ინდექსები 324

ქ

ქალიშვილ—კომპანია 9, 363
ქვეყანათა მსგავსობის თეორია 38
ქვეყნისშიგა სპეციალიზაცია 42
ქსელური დაგეგმვა 376
ქვეყანათა ზომის თეორია 35
ქვეყნისშიგა ვაჭრობა 12
ქიმიური საქონელი 126

ღ

ღია.აუქციონი 245
ღია ლიცენზია 140
ღია პოზიცია 286
ღია საერთაშორისო ვაჭრობები 248
ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი 187
ღია ეკონომიკა.5
ღია კორპორაცია 359
ღია ფაქტორინგი 329
ღირებულება 93
ღირებულება და ფრახტი 186

შ

შავი ლითონები 127
შებრუნებული კოტირება 272
შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება 357, 379
შეთანხმებითი პროცედურა 411
შეკითხვა 155
შემთანხმებელი კომიტეტი 417
შემხვედრი შესყიდვა 173
შერეული გადაზიდვები 180
შერეული ჰოლდინგური კომპანია 363
შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საზოგადოება 357, 379
შესატანი ბაჟი 390, 407
შეტყობინება 158
შელავათიანი პერიოდი 337
შელავათიანი საბაჟო განაკვეთი 393
შიგადარგობრივი შეფარდებითი უპირატესობა 38
შიგა ინკასირება 295
შიგა შექცევადობა 276
შიგა წმინდა ეროვნული პროდუქტი 15
შებოჭილი კრედიტი 317
შეთანხმებული ფრახტი 195
შეთანხმებითი რეგლამენტი 415
შემკვეთი 165
შემხვედრი ვაჭრობა 171
შერეული ბაჟი 391
შერეული პოლისი 343
შერწყმა 359
შესწორებიანი კონოსამენტი 198
შეფარდებითი უპირატესობა 35
შეძენილი უპირატესობა 35
შთანთქმა 359
შიგადარგობრივი სპეციალიზაცია 41
შიგა კონოსამენტი 200
შრომა 113
შრომის მსოფლიო ბაზარი 113
შრომითი ღირებულების თეორია 36
შრომის საერთაშორისო კოოპერირება 32, 53
შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცი 32, 41
შრომის საერთაშორისო დანაწილება 32
შრომის საერთაშორისო ორგანიზაცია 115

ჩ

ჩარტერი 193
ჩარჩოიანი შეთანხმება 173
ჩატვირთის ორდერი 196
ჩეკი 301
ჩარტიზმი 88
ჩატვირთვის ინსტრუქცია 196
ჩატვირთისწინა ინსპექტირება 212
ჩვეულებრივი აქცია 322

ც

ცენტრალიზებული მართვა 372
ცენტრალური ორგანო 374
ციკლური ფაქტორები 78, 121

წ

წარმოების ფასი 94
წარმოების ფაქტორები 35
წარმოების ფაქტორების თანაფარდობის თეორია 37
წმინდა აქტივი 286
წარმოების ხარჯები 94
წმინდა ეროვნული პროდუქტი 14
წინასწარი გადასახდელი 145
წმინდა ინკასო 297
წმინდა ექსპორტი 13, 30
წმინდა ლიცენზია 140
წმინდა პასივი 286
წონადობა 226
წმინდა ჰოლდინგური კომპანია 363
წყვილკორელაციური კოეფიციენტი 83
წონასწორი ფასი 68

ხ

"ხარი" 241
ხარისხი 105
ხარისხის სერთიფიკატი 212
ხარისხობრივი პარამეტრი 224
ხელშეკრულება უბრალო შუამავლებთან 234
ხვედრითი ფასი 100

ჯ

ჯაჭვური ფირმა 254
ჯგუფური კონტეინერი 202
ჯვარედინი ლიცენზირება 140
ჯობერის მოგება 279

ჰ

ჰააგის კონვენცია ჩაბარების შესახებ 420
ჰააგის წესები 198
ჰაირინგი 168
ჰამბურგის წესები 194
ჰევკირება 242
ჰიბრიდული კომპანია 254
ჰოლდინგური კომპანია 363, 380
ჰორიზონტალური სასაქონლო პოლიტიკა 231
HOS თეორემა 37

ა

აბსოლუტური უპირატესობა	absolute advantage
აგენტი	agent
აგენტები და ბროკერები	agents and brokers
ადვალორემული ბაჟი	ad valorem duty
ავიაზედნადები	air waybill
ავიასატრანსპორტო დოკუმენტი	air consignment note
ავტომატურად განახლებადი კრედიტი	revolving credit
ავტომატურად ფიქსირებადი კურსის სისტემა	automatic fixed rate system
ალიანსი	alliance
ანალოგიური საქონელი	similar goods
ანაზღაურება	payment; pay remuneration
ანგარიშგება	accounts
ანგარიში	report
ანგარიში-ფაქტურა	invoice
ანგარიში-ფაქტურის გამოწერა	make out an invoice
ანკეტა	questionnaire
ანტიტრესტული კანონი	antitrust law
ანულირება	cancellation
აუქციონი	auction; public sale
აჟიო	aggio
არასატარიფო ბარიერები	nontariff barriers
არბიტრაჟი	arbittrage
არენდა	lease; leasing, rent
არენდით აღება	take a lease
აქტივები	assets
აქტიური სავაჭრო ბალანსი	favorable balance of trade
აქცეპტი	acceptance
აქცია	share, stock

ბ

ბაზარი	market
ბაზარზე გასვლა	entry (in) to a market

ბაზრის გამოკვლევის მეთოდი	market research techniques
ბაზრის გაჯერება	market saturation
ბაზრის კონიუნქტურა	sales opportunities market conditions, market situation
ბაზრის ტევადობა	capacity of a market
ბაზრობა	fair
ბანკის გარანტია	bank guarantee
ბანკთაშორისი გადაგზავნები	bank transfers
ბანკთაშორისი საკლირინგო გადასახდელების სისტემა	clearing house interbank paument system, CHIPS
ბაჟი	duty
ბარტერული ოპერაციები	barter transactions
ბრეტონ-ვუდსის სისტემა	Bretton Woods system
ბრუნვადობა	turnover
ბუნებრივი უპირატესობა	natural advantage

გ

გადაზიდვა ანაზღაურებულია მდე	carriage paid to ...
გადაზიდვა და დაზღვევა ანაზღაურებულია მდე	carriage and insurance paid to...
გადამზიდავი	carrier
გადასაგზავნი თამასუქი	bill of exchange; B/E draft
გადასახდელი	payment
გადატვირთვის პორტის დასახელება	named port of shipment
გადაუხდელობა	default
გადაცემა	transfer
გადახდა ნაღდი ფულით	cash ondelivery
გადახდის პირობები	payment terms
გადახდისუნარიანობა	solvency; solvability
გადმოტვირთვის პროცესი	process of exhaustion
გაერთიანება	merger; consolidation; amalgamation
გაეროს ვაჭრობისა და განვითარების კონფერენცია	Unitied Nations Conference of Trade and Development, UNCTAD

გაეროს საერთაშორისო ვაჭრობის სამართლის კომისია	United Nations Commission of International Trade Law, UNCITRAL
გაეროს კონვენცია საერთაშორისო გადასაგზავნი თამასუქებისა და საერთაშორისო უბრალო თამასუქების შესახებ	Convention on International Bill of Exchange and International Promissory Notes (Geneva), UNCITRAL
გაეროს კონვენცია (ვენა) საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებათა შესახებ	Convention on Contracts for the International sale of Goods (UNCITRAL, Vienna)
გაეროს კონვენცია ტვირთების საერთაშორისო შერეული გადაზიდვების შესახებ	UN Convention on International Multimodal Transport of Goods
გაეროს კონვენცია ტვირთების საზღვაო გადაზიდვების შესახებ (ჰამბურგის წესები)	Convention on the Carriage of Goods by Sea (Hamburg Rules)
გამყიდველის (შეთავაზებული) განაკვეთი ლონდონის დეპოზიტების ბანკთაშორის ბაზარზე	London Inter-Bank offered rate (LIBOR)
გამყიდველის კურსი	selling rate
გამყიდველის ფასი	asked price; ask prise; asking; selling price
განვითარებადი ქვეყნები	developing countries
განვითარებული ქვეყნები	industrialized countries; developed countries
განვითარების რისკისაგან დაცვა	development rise defence
განვითარების ბანკი	development bank
განვითარების საერთაშორისო ასოციაცია	International Development Association, IDA
გარანტია	guarantee; guaranty; warranty
გარანტიის მიცემა	give offer, provide a guarantee
გარე ნიშნებით	on its face
გარიგება ღია ანგარიშით გასაღება	eridence account transaction
გასაღების ორგანიზაცია	sall; selling; marketing
	sales organization

გატანის ბაჟი	export tariff
გაუნაწილებელი მოგება	retained earnings
გაუფასურება	depreciation
გაყიდვა	sale; selling
გაყიდვა განვდებით	hire-purchase sale; instal(l) ment sale
გაყიდვა კრედიტში	credit sale
გაყიდვა ნაღდ ანგარიშზე	cash sale
გაყიდვების რენტაბელობა	profitability in relation to sales
გაყიდვის პირობები	conditions of sale
გაყიდვის ფასი	sale price
გაყიდვის საბოლოო ფასი	final sales value
გაყიდვის შემდგომი მომსახურება	after sales servise; after - sales support; post sales servise
გაყიდვისწინა მომსახურება	pre-sales servise; before-sales
გაყიდვების მოცულობა	saler volume
გაცვლა	exchange; interchange; barter
გენერალური შეთანხმება ტარიფებისა და ვაჭრობის შესახებ	General Agreement of Tariffs and Trade, GATT
გლობალური კომპანია	global company
გრძელვადიანი კაპიტალი	long term capital

დ

დებიტორული დავალიანება	accounts receivable
"დაგვიანებული" კონოსამენტი	"state" bill of lading
დადასტურების ფურცელი	the Confirmation Ship
დაზარალებულის დაუდევრობის გამო	contributory negligence
დაზღვევა	insurance
დაკრედიტება	lending
დამოკიდებულება	dep ndence
დამოუკიდებლობა	independence
დანაკლისი	shortage
დანახარჯები	expenses; out lay; expenditure
დანახარჯების მოცულობა	volume of expenditures
დანიშნულების პორტის დასახელება	named port of destination

დანიშნულების პუნქტის დასახელება	named point of destination
დასაბუთებული დანახარჯები	reasonable cost
დატვირთვა / გადმოტვირთვა	roll-on / roll-off
დახურული ვაჭრობები	closed bid; closed bidding
დახურული ეკონომიკა	closed economy
დაუდევრობა	negligence
დელიქტი	tort
დემერეჯი	demurrage
დემპინგი	dumping
დეპოზიტური სერთიფიკატები	certificates of deposit, CDs
დეპონირების ამერიკული ხელწერილები	American deporitory reciept, ADR
დეპორტი	deport
დეფლაცია	deflation
დიზაჟიო	disaggio
დისკრიმინაციული ტარიფი	discriminating tariff; multiple tariff
დისტრიბიუტორი	distributor; wholesaler
დოუ ჯონსის სამრეწველო ინდექსი	Dow Jones Industrial Average, DYIA

ე

ევროაქციების ბაზარი	euroequety market
ევროდოლარი	eurodollar
ევროვალუტა	eurocurrency
ევროკავშირი	European Union, EU.
ევროკრედიტი	eurocredit
ევროპული სავალუტო ერთეული, ეკიუ	European Currency Unit, ECU
ევროპული საველუტო სისტემა	European Monetary System, EMS
ეკონომია	economy; saving
ეკონომიკა	economics
ეკონომიკური გარემო	economic environment
ეკონომიკური ეფექტიანობა	economic efficiency

ეკონომიკური ინტეგრაცია	economic integration
ეკონომიური	economical;
ელასტიკურობა	elasticity; thrifty
ელასტიკურობის კოეფიციენტი	elasticity coefficient
ერთიანი ტარიფი	joint tariff
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი	gross national product, GNP
ერთობლივი საწარმო	joint venture
ეროვნული შემოსავალი	national income, IV
ექსპერტთა შეფასება	jury of export opinion
ექსპორტი	export
ექსპორტზე ორიენტირებული წარმოება	export led development

ვ

ვადიანი თამასუქი	time bill
ვალდებულება	commitment; obligation
ვალდებულებათა შესრულება	meet a commitment; meet, fulfil an obligation
ვალდებულებათა შეუსრულებლობა	default
ვალუტის დევალვაცია	currency devaluation
ვალუტის კურსი	exchange rate
ვალუტის რევალვაცია	currency revaluation
ვარშავის კონვენცია საერთაშორისო ავიაგადაზიდვების უნიფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ	Warsaw Convention relating to the Unification of certain Rules relating to international Air Carriage
ვაჭრობა	trade; commerce; trading
ვაჭრობები	auction; public sall; bid; bidding tender
ვაჭრობის მეთოდები	methods of trading
ვაჭრობების მიხედვით შეწონილი ინდექსი	trade-weighted index
ვერტიკალური გაერთიანება	vertical combination

ზ

ზარალი	damage
ზედნადები	bill of lading, bill of parcels

თ

თავდები	guarantor; guarantee; surety
თავისუფალია გემის ბორტზე	free on Board (FOB)
თავისუფალია გემის ბორტის გასწვრივ	free alongside ship (FAS)
თავისუფალი ვაჭრობა	free trade
თავისუფალი ვაჭრობის ზონა	free trade area (FTA); free trade zone (FTZ)
თავისუფალი კონკურენცია	laisser faire
თავისუფლად მცურავი ვალუტა	freely fluctuating
თავისუფლად მცურავი სავალუტო კურსები	freely floating exchange rates
თამასუქი	bill
თამასუქი გადასაგზავნი	bill of exchange; B/E draft
თამასუქი ვადიანი	time bill
თამასუქი უბრალო	promissory bill
თვითდაზღვევა	self insurance
თვითღირებულება	cost price

ი

იდენტური საქონელი	identical goods
იმპორტი	import
ინვესტიციები	investment
ინვესტიციების გარანტირების საერთაშორისო სააგენტო	Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA)
ინვესტიციების რენტაბელობა	profitability in relation to investment
ინჟინირინგი	engineering
ინტეგრაცია	integration
იურიდიული პირი	legal person; juridical person
ინფლაცია	inflation
იცვლება არსებითი სახით	fundamentally different

კანონი	law
კანონიერი მფლობელი	a holder in due course
კაპიტალი	capital; funds.
კაპიტალი ხააქციო	stock capital
კაპიტალი საბრუნავი	current assets; working capital
კაპიტალი ძირითადი	fixed assets; fixed capital.
კაპიტალის ბრუნვა	capital turnover
კაპიტალის გატანა	capital outflow
კარტელი	cartel
კატალოგი	catalogue; catalog
კერძო კაპიტალის ბაზარი	private capital market
კერძო მეწარმეობა	private enterprise
კერძო საკუთრება	private ownership
კვოტა	quata
კლასიფიკაცია	classification
კლიენტი	customer; client
კომერციული კრედიტი	trade debt
კომერციული წინადადება	business offer
კომისიონერი	commision agent; mercantile agent
კომპანია	company; firm; agency.
კომპანიათა გაერთიანება	merger
კომპენსაცია	affset
კონგლომერატი	conglomerate; multimarket firm
კონგლომერატული გაერთიანება	conglomerate combination
კონვერტირებადობა	convertible
კონიუნქტურა	market situation; state of the market
კონკრეტული სიტუაციები	case
კონკრეტული სიტუაციების მეთოდი	case method
კონკურენტი	competitor; rival
კონკურენტული ბრძოლა	competition, competitive rivalry
კონკურენტული უპირატესობა	competitive advantage

კონკურენტუნარიანობა	competetiveness, competitive position
კონკურენტუნარიანობის ანალიზი	competetiveness analysis
კონკურენტული ფასი	competitive prices
კონოსამენტი	bill of lading
კონსიგნანტი	consignor, consigner
კონსიგნატორი	consignee
კონსიგნაცია	consignment
კონსორციუმი	consortium
კონტეინერი	container
კონტრაქტი	contract
კონტრაქტები მართვაზე	management contracts
კონტრაქტი გაყიდვაზე	sale contract
კონტრაქტი ვადიანი (ფიუჩერსული)	futures contract
კონტრაქტი მომსახურებაზე	servise contract
კონტრაქტი საქონლის გადაზიდვაზე	contract of carriage
კონტრაქტი შესყიდვაზე	purchase contract, procurement contract
კონტრაქტის დადება	conclude a contract
კონტრაქტის შედგენა	draw up, write a contract
კონტრაქტის შესრულება	carry out, execute a contract
კონტრაქტის ხელმოწერა	sing a contract
კონტროფერტი	counter offer
კონცერნი	concern
კორელაციური ანალიზი	correlation analysis
კორპორაცია	corporation
კოტირება	quotation
კრედიტი	credit
კრედიტი ავტომატურად განახლებადი	revolving credit
კრედიტი კომერციული	trade credit, commercial credit
კრედიტი საბანკო	bank credit
კრედიტი სამთავრობო	government credit
კრედიტი სამომხმარებლო	consumer credit

კრედიტის ვადა	credit period
კრედიტის მიცემა	grant, extend, give credit
კრედიტში გაყიდვა	sell on credit
კრედიტში მიღება	obtain credit
კრედიტში ყიდვა	buy on credit
კრედიტორის მიზეზით გამოწვეული ამაოება	self inducend inability to perform
კრედიტუნარიანი	solvent; solvable; creditworthy
კრედიტუნარიანობა	solvency; solvability
კრიტერიუმი	criterion
კურსი	rate

ლ

ლიდერი	leader
ლიზინგი	leasing, lease
ლიკვიდურობა	liquidity
ლიცენზია	licence (license)
ლიცენზიარი	licensor
ლიცენზიატი	licensee
ლიცენზიის გაცემა	issue, grant a licencee
ლიცენზირება	licensing
ლიცენზირების კოდექსი	Licensing Code
ლიხტიორი – გემის ბორტი	Lighter-Aboard Ship (LASH)
ლოტი	lot

მ

მაკომპლექტებელი ნაწარმი	parts; components
მართული ფიქსირებადი სავალუტო კურსი	managed fixed exhange rate
მარკა /საქონლის/	brand; mark; label
მართვის მეთოდები	managment methods
მარკეტინგი	marketing
მარკირება	marking, labeling
მარჟა	margin
მაქსიმალური ფასი	ceiling price; maximum price
მაშინვე	sofort
მაჩვენებელი	indicator, index; rate; determinant
მეპაიე	shareholder

მერკანტილიზმი	mercantilizm
მეწარმეობა	entrepreneuership; enterprise; business
მთავრობა	government
მიბმული კურსი	pegged rates
მიმდინარე ანგარიში	current account
მიმდინარე ღირებულება	present value
მიმდინარე საგაჭრო ბალანსი	current-account balance
მიმღები	receiver; recipient
მიმწოდებელი	supplier; vendor
მინიმალური ტარიფი	minimum charge
მინიმალური ფასი	floor price, minimum price
მიღებულია გასაგზავნად	received for shipment
მიწოდება	delivery; supply
მიწოდება ბაჟის გადახდით	delivered duty paid (DDP).
მიწოდება დოკში	delivery to dock
მიწოდება ფრანკო-გემი	delivered ex ship (DES)
მიწოდება ფრანკო-მისადგომი	delivered ex quay duty paid (DEQ)
მიწოდება ფრანკო-საზღვარი	delivered at frontier (DAF)
მიწოდების მრუდი	supply curve
მიწოდების ორდერი	delivery order
მიწოდების საშუალებანი	means of delivery
მმართველთა საბჭო	Board of Governors
მოგება	profit; return
მოგების მაქსიმიზაცია	profit maximization objective
მოგების მიღება	make, earn a profit on a sall.
მოგების ნორმა	rate of return
მოვაჭრე	seller; merchant; trader; dealer; tradesmann
მოთხოვნა	demand
მოთხოვნა და მიწოდება	demand and supply; supply and demand
მოთხოვნის ანალიზი	demand analysis
მოთხოვნის განსაზღვრა	identify, determine a demand (for)

მოთხოვნის დაკმაყოფილება	meet, satisfy a demand (for)
მოთხოვნის კანონი	law of demand
მოთხოვნის მრუდი	demand curve
მოთხოვნილება	needs; wants; requirements
მოთხოვნილებათა განსაზღვრა	identify needs
მოკლევადიანი კაპიტალი	short term capital
მომსახურება	service, servicing
მომსახურების ბაზარი	services market
მომხმარებელი	consumer; user
მონადირე	contractor
მონაცემების ელექტრონული გაცვლა	electronic data interchange (EDI)
მონოპოლია	monopoly
მონოპოლიური ფასი	monopoly price
მოსაზრება ახალგაზრდა დარგის დაცვის შესახებ	infant-industry argument
მოსალოდნელი მოგება	anticipated profit; expected profit
მოქნილი სავალუტო კურსი	flexible exchange rate
მოწყობილობა	equipment
მოხმარება	consumption
მრავალნაციონალური კომპანია	multinational enterprise (MNE)
მრავალნაციონალური კორპორაცია	multinational corporation (MNC)
მრუდი	curve
მსოფლიო ბანკი	World Bank
მსოფლიო ბანკთაშორისი საფინანსო ტელეკომუნიკაციების საზოგადოება	Society for worldwide interbank financial telecommunication (SWIFT)
მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაცია	World Trade Organization (WTO)
მუდმივი ხარჯები	fixed costs
მყარი ვალუტები	hard currencies
მყიდველის განაკვეთი ლონდონის დეპოზიტების ბანკთაშორის ბაზარზე	London Inter-Bank bid rate (LIBID)

მყიდველის კურსი	buying rate
მყიდველის ფასი	bid price; buyer's price
მცურავი სავალუტო კურსი	floating exchange rate

ნასესხობის სპეციალური უფლებები	special drawing rights (SDR)
ნაღდი ფული დოკუმენტების სანაცვლოდ	cash against documents
ნაწილობრივი რეზერვების კონცეფცია	fractional reserve concept goods; semis
ნახევარფაბრიკატები	semimanufactured goods; semi-flinished
ნახევარფაბრიკატები და დეტალები	semi- manufactured materials and parts.
ნებაყოფლობითი საექსპორტო კვოტა	voluntary export quota
ნებაყოფლობითი საექსპორტო შეზღუდვა	voluntary export restrictions
ნედლეული	raw materials; primary goods; basic materials.
ნეომერკანტილიზმი	neomercantilizm
ნიკეის ინდექსი	Nikkei index
ნიმუში (საქონლის)	sample
ნიუ-იორკის კონვენცია საქონლის საეთაშორისო ყიდვა-გაყიდვაში სასარჩელო ხანდაზმულობის შესახებ	Convention on the Limitation Period in the international Sale of Goods (New-York)
ნიუ-იორკის კონვენცია უცხოური საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა აღიარებისა და შესრულებაში მოყვანის შესახებ	Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards (United Nations; New- York)
ნომინალური საპროცენტო განაკვეთი	nominal interest rate
ნომინალური ღირებულება	face value

ო

ობლიგაციების ბაზარი	bond market
ოლიგოპოლია	oligopoly
ოპერაციები "გასაღების ჩაბარებით"	turnkey operations
ოპციონი	option
ორგანიზაცია	organization
ორგანიზაციული სტრუქტურა (კომპანიის, ფირმის)	organization structure, organizational structure
ორდერი	order
ორმაგი ჩანაწერი	entries
ოტავის კონვენცია საერთაშორისო ფაქტორინგის შესახებ	Conwention on International Factoring (Ottawa)
ოტავის კონვენცია საერთაშორისო ფინანსური ლიზინგის შესახებ	Conwention on International Financial Leasing (Ottawa)
ოფიციალური რეზერვები	official reserves
ოფიციალური შეხსენება შესრულების შესახებ	mise en demeure
ოფშორული საფინანსო ცენტრები	offshore financial centers
ოქროს სტანდარტი	gold standard

პ

პარიტეტი	par value
პარტნიორობა	partnership
პასივები	liabilities
პატენტი	patent
პატენტის გაცემა	grant; issue a patent (for)
პირადი კონტაქტი	personal contact
პირდაპირი მიწოდება	drop shipment
პირველი კლასის თამასუქი	fine trade bill
პირველხარისხოვანი მნიშვნელობის შესწორება	paramount
პირობითი პასუხისმგებლობა	qualifiified liability
პოლიტიკური გარემო	political environment

პოტენციური შესაძლებლობები (ფირმის)	capabilities
პრეფერენციების საერთო სისტემა	Generalized System of Preferences (GSP)
პრივილეგირებული აქცია	proferred stock
პროგნოზირების მოდელები	forecasting models, forecast method
პროგნოზირების მეთოდი	forecasting method, prediction method.
პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლი	product life cycle (PLC)
პროპორციული ფრახტი	pro rata freight
პროტექციონიზმი	protection
პროტექციონისტული ტარიფი	protective tariff, protective duty
პუნქტუაცია	heads of agreement

ჟ

ჟენევის კონვენცია უცხოურ საარბიტრაჟო გადაწყვეტილებათა შესრულების შესახებ	Convention the Execution of Foreign Arbitral Awards (Geneva)
ჟენევის კონვენცია თამასუქების უნიფიკაციის სამართლის შესახებ	Geneva conventions of the Unification of the Law relating to Bills of Exchange
ჟენევის ოქმი საარბიტრაჟო შესწორებათა შესახებ	Geneva Protocol on Arbitration Clauses

რ

რაოდენობა	quantity, amount
რეალური ბაჟი	effective tariff (duty)
რევოლვერული კრედიტი	revolving credit
რეისის სატრანსპორტო ზედნადები	liner waybill
რეიტინგი	rating
რეკლამა	advertising
რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი	International Bank for Reconstruction and Development (IBRD)

რენტაბელობა	cost-effectiveness, profitability
რენტაბელობის ნორმა	rate of return; rate of profitability
რეპორტი	report
რისკი	risk
რკინიგზათა შეთანხმება ტვირთებისა და მგზავრების გადაზიდვების შესახებ	Convention concerning International Carriage by Rail
როიალტი	royalties

ს

საავანსო გადასახდელი	advance paument
საავტორო უფლება	copyright
საანგარიშო ერთეული	unit of account
სააქციო საზოგადოება	joint stock company
საბაზისო განაკვეთი	prime rate
საბაზისო ფასი	basis price
საბაზრო ეკონომიკა	market economy
საბაზრო კაპიტალიზაცია	market capitalization
საბაზრო კურსი, მიმდინარე კურსი	current market rate; going market rate
საბაზრო ფასი	market price
საბაზრო ღირებულება	market value, market price
საბანკო კონსორციუმი	consortium Bank
საბანკო კრედიტი	bank credit
საბაჟო კავშირი	customs union
საბაჟო ტარიფი	customs duty; tariffs
საბაჟო შეფასება	customs valuation
საბაჟო შეფასების კოდექსი	Customs Valuation Code
საბითუმო საწარმო	wholesale merchant; distributor; wholesaler;wholesale establishment
საბითუმო ფასი	wholesale price
საბორტო /კონოსამენტი/	shipped
საბროკერო ოპერაციები	brokerage
საბრუნავი /კონოსამენტი/	negoliable

საგადასახდელო ბალანსი	account balance
საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტი	balance of pauments deficit
საგადასახდელო ბალანსის ნამეტი	balance of pauments surplus
საგარეო ვაჭრობა	external trade; over seas trade; international trade, foreign trade
საგარეო ვაჭრობის ბალანსი	trade account
საგარეო ვაჭრობის რეგულირება	trade controls
საგარეო სავაჭრო ორგანიზაცია	foreign trade organization
საერთაშორისო ბაზარი	International market
საერთაშორისო ვაჭრობა	International trade
საერთაშორისო ვაჭრობები	International tenders
საერთაშორისო ვაჭრობის სტანდარტული კლასიფიკაცია	Standard International Trade Classification
საერთაშორისო კომერციული ტერმინები	International Commercial Terms (INCOTERMS)
საერთაშორისო კონვენცია კონოსმენტის უნიფიკაციის ზოგიერთი წესების შესახებ (ჰააგის წესები)	Hague Rules relating to Bills of Lading
საერთაშორისო კონვენცია რკინიგზით ტვირთების გადაზიდვების შესახებ	International Convention concerning the carriage Goods by Rail
საერთაშორისო კონვენცია უსაფრთხო კონტეინერების შესახებ	International Convetion Safe Containers (CSC)
საერთაშორისო საბანკო სამსახური	Intenational Banking Facility (IBF)
საერთაშორისო სავალუტო ფონდი	Internarional Monetary Fund (IMF)
საერთაშორისო სავაჭრო პალატა	International Chamber of Comerce (ICC)
საერთაშორისო სასამართლო	International Court of Justice
საერთაშორისო საფინანსო კორ-	International Finance corporation

პორაცია	(IFC)
საერთო ბაზარი	common market
საექსპორტო გარიგება	export transaction
საექსპორტო სახლი	export house
სავალუტო ბირჟა	exchange market; currency market
სავალუტო გარიგების დადასტურება	foreign exchange confirmation
სავალუტო კონტროლი	foreign exchange control
სავალუტო კურსების რეგულირების მექანიზმი	Exchange Rates Mechanism (ERM)
სავაჭრო აგენტი	commercial agents, sales agents
სავაჭრო ავტომატი	vending machine; slof machine; automat
სავაჭრო ბალანსი	trade balance
სავაჭრო ბარიერები	barriers to trade
სავაჭრო ბრუნვა	trade turnover
სავაჭრო კომპლექსები	huper markets
სავაჭრო ლიცენზირება	licensing arrangemmer
სავაჭრო მარკა	trademark, tradename; brand
სავაჭრო საწარმო	sales organization; trading enterprise
სავაჭრო საწარმოთა კომპლექსი	trading estate
სავაჭრო სახლი	confirming house
სავაჭრო ტერმინების განმარტებათა საერთაშორისო წესები	International Rules for Interpretation of Trade terms (INCOTERMS)
სავაჭრო ქსელი	distribution network
სავაჭრო შუამავლები	trade salespeople, commercial agents
სავაჭრო შესაძლებლობათა მრუდი	trading possibilities line
სავაჭრო ცენტრი	shopping centre (center)
სავაჭრო წარმომადგენელი	trade representative
საზოგადოებრივი საკუთრება	public ownership
საკომისიოები	commission

საკომპენსაციო გარიგება	swap transaction
საკომპენსაციო შეთანხმებები	offset arrangements
საკონტრაქტო ფასი	contract price; contractual price
საკონტროლო სია	checklist; check list
საკრედიტო ლიმიტი	credit limit
საკრედიტო ხაზი	credit line
საკუთრების უფლება	title of ownership; title
საკუთრების უფლების გადაცემა (მწარმოებლიდან გამყიდველზე)	title flow
სალიცენზიო შეთანხმება	licensing agreements
სამარკო საქონელი	branded goods
სამეცნიერო-კვლევითი და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოები	research and development, R&D; technical research
სამთავრობო კრედიტი	government credit
სამმხრივი კომპენსაცია	triangular swap
სამომხმარებლო კალათა	needs; wants; requirements
სამომხმარებლო კრედიტი	consumer credit
სამომხმარებლო საქონელი	consumer goods
სამომხმარებლო ღირებულება	value in use
სანარდო სამუშაო	work done by contract
სარგებლიანობის კრიტერიუმი	utility criterion
სარეზერვო მარაგი	safety stock
სარისკო კომპანია	venture company; start-up company
სარისკო საწარმო	venture
სასაქონლო ბაზარი	commodity market
სასაქონლო ბირჟა	commodity market; commodity exchange
სასაქონლო ექსპორტი	merchandise exports
სასაქონლო იმპორტი	merchandise imports
სასაქონლო კრედიტი	tied credit
სასაქონლო მარკა	product brand
სასაქონლო პოლიტიკა	product policy
სასაქონლო სავაჭრო ბალანსი	merchandise trade balance
სასესხო კაპიტალის ბაზარი	loan market

სატარიფო განაკვეთების რეგულირება	rate regulation
სატრანზიტო ბაჟი	transit tariff
სატრანზიტო ტარიფი	transit rate
სატრანსპორტო ზედნადები	bill of lading, waybill
სატრანსპორტო კომპანია	carrier
სატვირთო სერთიფიკატები	shipping certificate
საფირმო ნიშანი	logogram; logo; logograph; logotype
საფონდო ბირჟა	stock exchange; stock market; sucurities exchange
საქონელი	product; goods; commodity; wares
საქონელბრუნვა	commodity turnover; goods turnover; commodity circulation
საქონელგაცვლა	barter
საქონელმოძრაობა	physical distribution; logistics
საქონელმოძრაობის სისტემა	physical distribution system
საქონლის ადგილსამყოფელი	where the goods are situated
საქონლის გამგზავნი	consignor; forwarder of goods
საქონლის დაკომპლექტება	multipleunit packaging
საქონლის კონკურენტუნარიანობის შეფასება	assesment of a product's competitiveness
საქონლის მიმღები	consignel; addressee; recipient
საქონლის მიღება გადასატვირთად	received for shipment
საქონლის ნომენკლატურა	product mix; merchandise mix; product portfolio
საქონლის სასიცოცხლო ციკლის ხანგრძლივობა	length of product life cycle
საქონლის ხარისხი	product quality; quality of a product
საშიში ტვირთების საერთაშორისო კოდექსი	International Maritime Dangerous Goods Code
საცალო ვაჭრობის საწარმო	retail establishment; retail institution.
საცალო ფასი	retail price

საცნობარო ფასი	reference price
საწარმო	enterprise; manufacturing venture; concern; business
საწარმოო ფუნქცია	production function
საწყისი ფასი	initial price; original price
სახელმწიფოს შესყიდვები	government purchases
სახელშეკრულებო სერთიფიკატი	negotiable certificate
სახელშეკრულებო ფასი	contract prices, contractual prices, agreed prices.
სახელშეკრულებო ურთიერთობათა რეგულირების წესები	Rules for the Regulation of Contractual Relations
სესხი	loan; grant
სისტემური გაყიდვა	systems selling
სპეციალიზაცია	specicalization
სპეციფიკური ბაჟი	specific duty
სტრატეგია	strategy
სტრატეგიული დაგეგმვის სისტემა	strategic planning system
სუსტი მხარეები /ფირმის/	weaknesses
სყიდვითი უნარიანობის პარიტეტი	purchasing-power parity (PPP)
სხვა თანაბარ პირობებში	ceteris paribus

ტ

ტარიფი	tariff
ტარიფების სისტემა	tariff system
ტექნიკური მომსახურება	technical service, main tenance
ტექნოლოგიის გადაცემა	technology transfer
"ტვინების გადინება"	brain drain
ტვირთის გამგზავნი	consignor; sender
ტვირთის მიმღები	consignee; addressee; recipient
ტვირთის ქვითარი	data freight receipt
ტრანსნაციონალური კორპორაცია	transnational corporation (TNC)
ტრასანტი	drawer

ტრასატი	drawee
ტრატა	bill of exchange, B/E; draft

უ

უბრალო თამასუქი	promissory note
უვადო ფასიანი ქაღალდი	perpetuety
უნიფიცირებული წესები კომბინირებული სატრანსპორტო დოკუმენტებისათვის	Uniform Rules for a Combined Transport Document
უნიფიცირებული წესები სასწლშეკრულებო გარანტიებისათვის	Uniform Rules for Contractual Guarantees (ICC)
უნიფიცირებული წეს–ჩვეულებები და პრაქტიკა დოკუმენტური აკრედიტივებისათვის	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (UCP)
ურთიერთშესყიდვები	reciprocal
უსახელო პირობები	innominate term
უფასოდ	gratis
უფასო მომსახურება	free servicing, free service
უფლება	right
უფლებათა თავისუფლება	free of equities
უცხოური ბაზარი	foreing market
უცხოური ვალუტის ბაზარი	foreing-currency market, foreing exchange market
უცხოური ობლიგაციები	foreing bonds

ფ

ფასი	price
ფასის გაანგარიშება	pricing
ფასის დადგენა / ფასწარმოქმნა /	price-fixing; pricing
ფასნამატი	markup; mark-up; markon
ფასური დისკრიმინაცია	price discrimination
ფასებში ლიდერობა	price leadership
ფასჩამოკლება	discount; rebate; abatement; reduction
ფასწარმოქმნის პოლიტიკა	pricing policy
ფაქტორი	factor
ფაქტორინგი	factoring; factorizing

ფაქტურა	invoice; bill
ფილიალი	branch; branch office; branch house
ფინანსური ინჟინირინგი	financial engineering
ფინანსური მდგომარეობის ანალიზი (ფირმის)	financial analysis
ფირმა	firm
ფირმისშიგა ბრუნვა	transfers; interdivisional transfer
ფიუჩერსული ბაზარი	forward market; futures market
ფიშერის საერთაშორისო ეფექტი	International Fisher Effect (IFE)
ფიქსირებული გასაცვლელი კურსი	fixed exchange rate
ფრანკო ადგილმდებარეობა	franco domicile
ფრანკო გადამზიდავი	free carrier (FCA)
ფრანკო მიწოდება	free delivery
ფრანკო საწყობი	ex warehouse, ex store
ფრანკო ფაბრიკა	ex factory
ფრანკო ქარხანა	ex works
ფრანშიზერი	franshiser
ფრანშიზი	franshisee
ფრანშიზინგი	franshising
ფრახტი	freight
ფრახტი გადახდილია მდე	carriage paid to ... (CPT)
ფრახტი და დაზღვევა გადახდილია მდე	carriage and insurance paid to ... (CIP)
ფრახტის მყარი თანხა	eump sum freight
ფულის გაგზავნა	customer transfers

ქ

ქვეყნის ზომის თეორია	theory of country size
ქვეყანათა მსგავსობის თეორია	country-similarity-theory
ქსელი / მაღაზიების /	chain
ქცევის კოდექსი სუბსიდიებისა და საკომპენსაციო ბაჟების	Code of Conduct on Subsidies and Countervailing Duties

მიმართ

ქცევის უნიფიცირებული წესები კომპიუტერული საშუალებებით საგაჭრო მონაცემების გადაცემის დროს	UNCID Uniform Rules of Conduct for Interchange of Trade Data by Telecommunication

ღ

ღია ანგარიში	open account
ღია ვაჭრობები	open bid; open bidding; advertised bidding; public auction
ღირებულება, დაზღვევა და ფრახტი	cost, insurance and freight (CIF)
ღირებულება და ფრახტი	cost and freight (CFR)

ყ

ყველაზე ხელმისაწვდომი რეჟიმი	most-fawored-nation (MFN)
ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტი	sale contract

შ

შეატყობინეთ მხარეს	notify party
"შებოჭილი" დახმარება	tied aid
შედარებითი უპირატესობა	comparative advantage
შეზღუდული მოქნილობა	limited flexibility
შეთანხმება	agreement
შეთანხმება უკუშესყიდვებზე	buy-back agreement
შეთანხმება შემხვედრ ვაჭრობაზე	countertrade agreement
შეთანხმება სამრეწველო სტანდარტების შესახებ	Agreement on Industrial standards
შეთანხმება სამთავრობო შესყიდვების შესახებ	Agreement on Government procurement
შეთანხმებითი და საარბიტრაჟო რეგლამენტი	Rules of conciliation and Arbitration
შეკვეთა	order
შეკვეთის ანულირება	cancellation of an order; order

	cancellation
შეკვეთის დადასტურება	confirmation of order
შეკვეთების პორტფელი	business portfolio
შემოსავალი და გასავალი	income and expenditure
შემხვედრი ვაჭრობა	countertrade
შემსრულებელ დირექტორთა საბჭო	Board of Executive Directors
შერეული ბაჟი	compound duty
შერეული სატვირთო კონოსამენტი	Combined Transport Bill of Lading (FBL)
შერეული საწარმო	mixed venture
შესრულებულია, მოხდენილია	accomplished
შესყიდვის ფასი	purchase prices; buying price
შესწორება	adjusted
შესწორება ფასის ცვლილებაზე	adjustment for price changes
შესწორება ყველაზე ხელსაყრელი კლიენტის შესახებ	a most favoured customer, m. f. c. clause
შეტანის ბაჟი	import tariff
შეტყობინება საქონლის გაგზავნის შესახებ	dispatch noto; advice note
შეუვსებელი უკანა მხარით	blank back
შეფასება	evaluation, assessment
შეღავათიანი ტარიფი	preferential tariff
შეღავათიანი ფასი	dickount price
შეცდომაში შეყვანა	misrepresentation
შეძენილი უპირატესობა	acquired advantage
შრომა	labor
შრომითი ღირებულების თეორია	labor theory of value
შრომის ბაზარი	labour market
შრომის დანაწილება	division of labor
შუალედური პირობები	intermediate term
შიგა ბაზრის ფასი	domestic prices; internal prices
შიგა ვაჭრობა	domestic trade; home trade; internal trade
შიგა კონოსამენტი	house bill of lading
შუამავლებით გაყიდვა	sell through an intermediary

შუამავალი	intermediary: middleman:broker: go-between
შუამავლობა	intermediation

ჩ

ჩარევა	intervention
ჩარტერი	charter
ჩარჩოიანი შეთანხმებები	the frame work argemeent
ჩასატვირთად მიღებული ტვირთი	received for shipment
ჩატვირთვის პუნქტი	shipping point

ც

ცალობით	by the piece

ძ

ძლიერი მხარეები /ფირმის/	distinctive competences; strengths
ძლიერი და სუსტი მხარეების ანალიზი /ფირმის/	strengths and weaknesses analysis

წ

წაგება	losses; damages
წამგებიანი	unprofitable; lossmaking; at a loss
წანამატი ფრახტზე	primage
წარმოების მოცულობა	volume of output; volume of production
წარმოების საშუალებები	capital goods; production goods; investment goods
წარმოების ფაქტორები	factors of production
წარმოების ფაქტორების თანაფარდობის თეორია	factor-proportions theory
წარმოების ხარჯები	manufacturing cost; production cost
წარმოებული ოპერაციების ბაზარი	derivatives market
წარმოშობის სერთიფიკატი	certificate of origin
წერილები მხარდაჭერის შესახებ	comfort letters
წმინდა მოგება	net profit
წმინდა ეროვნული პროექტი	net national product (NNP)

წმინდა მონოპოლია	pure monopoly; Perfect monopoly; absolute monopoly
ხ	
ხარისხი	quality
ხარისხის კრიტერიუმი	quality criterion
ხარისხის სერთიფიკატი	certificate of quality
ხარისხის შეფასება	quality assessment, quality evaluation
ხარჯები	costs, expenses, outlay
ხელშეკრულება	contract, agreement ,
ხელწერილი	receipt
ხვედრითი ხარჯები	total unit costs
ჯ	
ჯარიმა	penalty
ჰ	
ჰაագის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ერთგვაროვანი კანონების შესახებ	Convention relating to a Uniform Law on the International Sale of Goods (Uniform Law on Sales) (The Hague), Convention relating to a Uniform Law on the Formation of contracts for the International Sale of Goods (Uniform Law on Formation), The Hague
ჰაագის კონვენცია საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულებაში გამოყენებული სამართლის შესახებ	Convention on the Law applicable to contracts for the International Sale of Goods (The Hague)
ჰეჯირება	hedging
ჰიპერინფლაცია	hyperinflation
ჰორიზონტალური გაერთიანება	horizontal combination

საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში გავრცელებული უცხოური აბრევიატურები

AAR	Against all risks
ADR	American depository receipt
AG	Aktiengeselschaft
AWB	Air waybill
B/E	Bill of Exchange
CFR	Cost and Freight
CFS	Container freight station
CIF	Cost, insurance and freight
CIM	Convention Internationale concernantle transport des merchandises par chemin de fer
CIP	Carriage and insurnace paid to...
CMR	Convention relative au contrat de transport international de marchandise par route
COD	Casch on delivery
COTIF -	Convention relative aux transports internationaux ferroviaires (Convention concerning International carciage by Rail)
CPT	Carriage paid to
CT	Community Transit (Certificate)
CT	Combined Transport
DAF	Delivered at Frontier
D/A	Documents to be delivered on acceptance of bill of exchange
DCP	Freight/Carriage paid to
DDP	Delivery duty paid
DDU	Delivery duty unpaid
DEQ	Delivered ex quay
DES	Delivered ex ship
D/P	Documents to be delivered on payment of bill of exchange
ECU	Ecconomic Community Unit
ECU	European Currency Unit
EMS	European Monetary System
EU	European Union

EXW Ex Works
FAA Free of all average
FAS Free alongside ship
FCA Free carrier
FCL Full container load
FLATA - Federation Internationale des Associations de Transitaires et Assimiles
FLATA -FCR- FLATA - Forwarder's Certivicate of Receipt
FLATA -FCT- FLATA - Forwarder's certivicate of Transport
FBL- FLATA - Negotiable Combined Transport bill of Lading
FOB Free on board
FPA Free of particular average
GATT General Agreement of Tarifss and Trade
GmbH - Gesellschaft mit beschrankter Haftung
GNP Gross National Product
GR.WT- Gross weight
GSP Generalized System of Preferences
IBRD International Bank for Reconstruction and Development
ICC(Inco) - International Chamber of Commerce
IDA International Development Association
IFC International Finance Corporation
IMF International Monetary Fund
IMM International Monetary Market
Inc. Incorporated
ISO International Organisation for Standardisation
KG Kommandit-Gesellschaft
LASH Lighter aboard ship
LIBID London Inter-Bank bid rate
LIBOR - London Inter-Bank offered rate
LCL Less than full container load
Ltd Limited
m. f. c.price -most forward customer price
MIGA Multilateral Investment Guarantee Agency
MNC Multinational corporation
MNE Multinational enterprise

NI	National Income
NNP	Net National Product
NOC	Notice of completion
NOD	Notice of dispatch
NOR,N/R -	Notice of readiness
NT.WT -	Net Weight
NVD	No value declared
O.	Order
plc	public limited company
Ro/Ro	Roll on/Roll off
SA	Societe anonyme
SAD	Single Administrative Document (Customs)
SDRs	Special Drawing Rights
SGS	Societe Generale de Surveillance S.A.
SWIFT -	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TT	Telegraphic transfer
UCC	(US) Uniform Commercial Code
UCP	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits
UN	United Nations
UNCITRAL -	United Nations Commission on International Trade law
UNCTAD -	United Nations Conference on Trade and Development
WA	With average
WTO	World Trade Organization
W/T	Weight.

ლიტერატურა:

1. რ. ასათიანი, მომსახურება და საბაზრო სისტემა, თბ., 1993.
2. ე. ბოლოკაძე, მარკეტინგი, თბ., 1995.
3. რ. კაკულია, საერთაშორისო სავალუტო და საკრედიტო ურთიერთობები, თბ., 1995.
4. ვ. პაპავა, რ. ახმეტელი და სხვები, საბაზრო ეკონომიკის საფუძვლები, თბ., 1993.
5. ლ. ყორღანაშვილი, ვაჭრობის ორგანიზაცია ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყნებში, თბ., 1994.
6. ლ. ყორღანაშვილი, ვაჭრობის ეკონომიკა, თბ., 1995.
7. დ. ძნელაძე. საბაზრო ეკონომიკის საკითხები, თბ., 1993.
8. გ. ჯულაყიძე, მარკეტინგის საკითხები, თბ., 1992.
9. Ачкасов А.И. Типы валютных операций и другие виды сделок на международных денежных рынках, М., 1994.
10. Герчикова И.Н., Менеджмент, М., 1995.
11. Горячев А.А., Проблемы прогнозирования мировых товарных рынков, М., 1981.
12. Дайан А., Букерель Ф. и др., Академия рынка. Маркетинг, М., 1993.
13. Дэниельс Д.Д., Радеба Л.Х., Международный бизнес, М., 1994.
14. Котлер Ф. Основы маркетинга, М., 1992.
15. Лившиц А.Я., Никулина И.Н. и др., Введение в рыночную экономику., М., 1994.
16. Левшин Ф.М., Мировой рынок: конъюнктура, цены и маркетинг, М., 1993.
17. Линдерт П.Х., Экономика мирохозяйственных связей, М., 1992.
18. Макконелл К.Р., Брю С.Л., Экономикс, ч.I и 2, Баку, 1992.
19. Международные экономические отношения. Под редакцией Б.П.Супруновича, М., 1995.
20. Международные валютно-кредитные и валютно-расчетные операции во внешней торговле, М., 1994.
21. Международные валютно-кредитные и финансовые

отношения, М., 1994.
22. Международная торговля: финансовые операции, страхование и другие услуги, М.,1994.
23. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Основы менеджмента, М. 1992.
24. Метелкина Н.К. Мировое хозяйство и его регулирование, М. 1994.
25. Носкова И.Я., Международные валютно-кредитные и финансовые отношения, М., 1995.
26. Общая экономическая теория /политэкономия/, М., 1995.
27. Основы внешнеэкономических знаний. Под редакцией И.П. Фоминского М, 1994.
28. Основы предпринимательского дела. Под редакцией Ю. М. Осипова. М., 1992.
29. Пебро М., Международные экономические, валютные и финансовые отношения, М., 1994.
30. Портер М., Международная конкуренция, М. 1993.
31. Речман Д.Д., Мескон М.Х. и др., Современный бизнес, ч.I и 2. М.,1995.
32. Романов А.Н., Корлюгов Ю.Ю. и др., Маркетинг, М., 1995.
33. Самуэльсон П., Экономика, М., 1992.
34. Синецкий Б.И., Внешнеторговые операции, М., 1987.
35. Синецкий Б.И., Внешнеторговые операции: организация и техника, М., 1989.
36. Современная экономика. Под редакцией О.Ю. Мамедова, М., 1995.
37. Тураев М.Д., Новые формы развития международного маркетинга, М., 1993.
38. Феонова Л.А., Внешнеэкономические контракты. Сборник договоров, комментарии, М., 1994.
39. Фомичев В.И., Основы внешнеэкономической деятельности, М., 1994.
40. Хойер В. Как делать бизнес в Европе, М., 1992.
41. Шмиттгофф К., Экспорт: право и практика международной торговли. М., 1993.
42. Хасбулатов Р.И., Мировая экономика, М., 1994.
43. Экономика зарубежных стран, М., 1990.

შინაარსი

შესავალი ---------- 5

I თავი. საერთაშორისო ვაჭრობა მსოფლიოსამეურნეო სისტემაში

I.1. მსოფლიო მეურნეობის დახასიათება ---------- 7

I.2. საერთაშორისო ვაჭრობის მნიშვნელობა და თავისებურებანი ---------- 11

I.3. საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარების მიზეზები ---------- 19

I.4. საერთაშორისო ვაჭრობის ხელშემწყობი ორგანიზაციები ---------- 23

რეზიუმე ---------- 29

საკონტროლო საკითხები ---------- 30

II თავი. საერთაშორისო ვაჭრობის ეკონომიკური საფუძველი

II.1. შრომის საერთაშორისო დანაწილება და საერთაშორისო ვაჭრობის თეორიები ---------- 32

II.2. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაცია ---------- 40

II.3. შრომის საერთაშორისო სპეციალიზაციის შედარებითი უპირატესობანი ---------- 45

II.4. შრომის საერთაშორისო კოოპერირება ---------- 53

II.5. სამეურნეო ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია და ინტეგრაციული პროცესები ---------- 58

რეზიუმე ---------- 62

საკონტროლო საკითხები ---------- 64

III თავი. მსოფლიო ბაზარი და საერთაშორისო ვაჭრობაში მიმდინარე ცვლილებები

III.1. მსოფლიო ბაზრის არსი და თავისებურებანი ---------- 65

III.2. საერთაშორისო ვაჭრობის სტრუქტურული ცვლილებები ---------- 69

III.3. მსოფლიო ბაზრის კონიუნქტურა და მისი პროგნოზირება ---------- 77

რეზიუმე ---------- 90

საკონტროლო საკითხები ---------- 91

IV თავი. ფასები და ფასწარმოქმნა მსოფლიო ბაზარზე
IV.1. მსოფლიო ფასის თავისებურებანი და სახეები ---------- 93
IV.2. ფასების საერთაშორისო პოლიტიკა ---------- 102
რეზიუმე ---------- 109
საკონტროლო საკითხები ---------- 111
V თავი. შრომის საერთაშორისო ბაზარი
V.1. მოსახლეობის საერთაშორისო მიგრაცია ---------- 112
V.2. შრომის მსოფლიო ბაზარი და მიგრაციული პროცესების რეგულირება ---------- 113
რეზიუმე ---------- 116
საკონტროლო საკითხები ---------- 117
VI თავი. საქონელი და მომსახურება მსოფლიო ბაზარზე
VI.1. სათბობ-სანედლეულო და სასოფლო-სამეურნეო საქონლით საერთაშორისო ვაჭრობა ---------- 118
VI.2. მანქანებითა და მოწყობილობით საერთაშორისო ვაჭრობა ---------- 128
VI.3. მომსახურებით საერთაშორისო ვაჭრობა ---------- 133
VI.4. ტექნოლოგიებით საერთაშორისო ვაჭრობა ---------- 137
რეზიუმე ---------- 147
საკონტროლო საკითხები ---------- 149
VII თავი. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგებები
VII.1. საერთაშორისო სავაჭრო გარიგების ცნება და განხორციელების ხერხები ---------- 151
VII.2. კონტრაქტების გაფორმების წესები ---------- 154
VII.3. საქონლის საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტის სტრუქტურა და შინაარსი ---------- 159
VII.4. სანარდო კონტრაქტის თავისებურებანი ---------- 165
VII.5. არენდის კონტრაქტის თავისებურებანი ---------- 168
VII.6. კონტრაქტები შემხვედრი ვაჭრობის შესახებ ---------- 171
რეზიუმე ---------- 176
საკონტროლო საკითხები ---------- 178

VIII. თავი. საქონლის საერთაშორისო გადაზიდვები

VIII.1. საერთაშორისო გადაზიდვების მნიშვნელობა ---------- 179
VIII.2. საქონლის მიწოდების საბაზისო პირობები ---------- 183
VIII.3. საქონლის საზღვაო გადაზიდვები ---------- 193
VIII.4. კონტეინერული გადაზიდვები ---------- 201
VIII.5. საქონლის გადაზიდვა საჰაერო და სახმელეთო ტრანსპორტით ---------- 204
VIII.6. საქონლის მიწოდებისა და მიღების ორგანიზაცია ---------- 208
რეზიუმე ---------- 215
საკონტროლო საკითხები ---------- 219

IX თავი. მსოფლიო ბაზარზე საქონლის წინსვლის ორგანიზაცია

IX.1. საქონლის კონკურენტუნარიანობა როგორც მსოფლიო ბაზარზე წინსვლის საფუძველი ---------- 221
IX.2. მარკეტინგის სტრატეგია მსოფლიო ბაზარზე ---------- 229
IX.3. სავაჭრო შუამავლები ---------- 233
IX.4. საბირჟო ვაჭრობა ---------- 239
IX.5. სააუქციონო ვაჭრობა ---------- 244
IX.6. საერთაშორისო ვაჭრობები ---------- 247
IX.7. საცალო ვაჭრობა ---------- 253
რეზიუმე ---------- 258
საკონტროლო საკითხები ---------- 261

X თავი. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა და საერთაშორისო ანგარიშსწორება

X.1. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა ---------- 264
X.2. ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსი ---------- 276
X.3. საერთაშორისო ყიდვა-გაყიდვის კონტრაქტების სავალუტო საფინანსო პირობები ---------- 283
X.4. საერთაშორისო ანგარიშსწორების ფორმები და მეთოდები ---------- 291
რეზიუმე ---------- 302
საკონტროლო საკითხები ---------- 308

XI თავი. საერთაშორისო კრედიტი და დაზღვევა
XI.1 სასესხო კაპიტალის ბაზარი და საერთაშორისო კრედიტის არსი ---------- 311
XI.2. საერთაშორისო კრედიტის ძირითადი ფორმები და პირობები ---------- 326
XI.3. დაზღვევა საერთაშორისო ვაჭრობის პრაქტიკაში ---------- 339
რეზიუმე ---------- 348
საკონტროლო საკითხები ---------- 352
XII თავი. საერთაშორისო სამეურნეო საქმიანობის მართვა
XII.1. საქმიანი საწარმოებისა და მონოპოლისტური გაერთიანებების ორგანიზაციული ფორმები ---------- 355
XII.2. მულტინაციონალური კორპორაციები და მათი ორგანიზაციული სტრუქტურა ---------- 364
რეზიუმე ---------- 378
საკონტროლო საკითხები ---------- 382
XIII თავი. სახელმწიფოს როლი საერთაშორისო ვაჭრობის რეგულირებაში
XIII.1. საგარეო სავაჭრო ურთიერთობებში სახელმწიფოებრივი ჩარევის მიზეზები ---------- 385
XIII.2. საგარეო ვაჭრობის რეგულირების ინსტრუმენტები ---------- 389
XIII.3. ექსპორტის სტიმულირება ---------- 402
რეზიუმე ---------- 406
საკონტროლო საკითხები ---------- 410
XIV თავი. საერთაშორისო კომერციული დავის გადაჭრის ორგანიზაცია
XIV.1. საერთაშორისო კომერციული არბიტრაჟი ---------- 411
XIV.2. საერთაშორისო კომერციული დავის სასამართლო გარჩევა ---------- 419
XIV.3. მსოფლიო სავაჭრო ორგანიზაციის როლი კომერციული დავის დარეგულირებაში ---------- 421
რეზიუმე ---------- 425
საკონტროლო საკითხები ---------- 427

საგნობრივი საძიებელი ---------- 428
ქართულ-ინგლისური ლექსიკონი ---------- 445
საერთაშორისო სავაჭრო-ეკონომიკურ ურთიერთობებში
გავრცელებული უცხოური აბრევიატურები ---------- 472
ლიტერატურა ---------- 475

გამომცემლობის რედაქტორი ს. გიორგაძე
ტექრედაქტორი ფ. ბუდაღაშვილი
კორექტორი ც. მოლოდინი

ხელმოწერილია დასაბეჭდად 27.05. 97
საბეჭდი ქაღალდი 60x84 1/16
პირ. ნაბეჭდი თაბახი 30,25
სააღრ.-საგამომც. 24,71
შეკვეთა № 70 ტირაჟი 1000
ფასი სახელშეკრულებო

თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა,
380028, თბილისი, ი. ჭავჭავაძის გამზ., 14

გამომცემლობა „მერიდიანი“, „კაბადონი“,
თბილისი, გურამიშვილის გამზ., 74

Лариса Дмитриевна Корганашвили

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

/на грузинском языке/

Издательство Тбилисского университета
Тбилиси 1997