

### ლექცია 3.

#### საერთაშორისო ვაჭრობა: თეორიები და ინსტიტუციები

##### თემატიკა:

1. ვაჭრობის კლასიკური თეორიები: *მერკანტილიზმი და ნეომერკანტილიზმი განხილვა;*
2. თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები: *აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიებსა და სპეციალიზაციის თეორიებს -ზოგიერთი ვარაუდებს და შეზღუდვებს.*
3. *ასევე, განვიხილავთ სავაჭრო მოდელების თეორიებს და გავცემთ პასუხებს შემდეგ კითხვებს რა როდენობით, რა ტიპის პროდუქტებით და ვისთან ვაჭრობს ქვეყანა?*
4. *ვიმსჯელებთ ვაჭრობის სტატისტიკასა და დინამიკაზე პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორიისა და ეროვნული კონკურენტული უპირატესობის ბრილიანტის მიმოხილვით.*
5. *ზოგადად შევხებით ფაქტორთა მობილობის თეორიას. რატომ მოძრაობს პროდუქციის ფაქტორები, ფაქტორთა მოძრაობის ეფექტები, ვაჭრობასა და ფაქტორთა მობილობას შორის ურთიერთკავშირი*

#### **მერკანტილური თეორიები**

მოდით დავიწყოთ მერკანტილიზმით, რადგანაც ის ყველაზე ძველი ვაჭრობის თეორიაა, რომლისგანაც ბოლო დროს ნეომერკანტილიზმი წარმოიშვა. ეს თეორიები მთავრობის ინტერვენციის რამდენიმე მიზეზს ეფუძნება.

#### **მერკანტილიზმი**

მერკანტილიზმის თეორია გულისხმობს, რომ ქვეყნის სიმდიდრე „განძის“ ფლობით იზომება, რაც, ჩვეულებრივ, ოქროს მარაგს გულისხმობს. ამ თეორიის მიხედვით, რომელმაც 1500-1800 წლებში ეკონომიკური აზროვნების საფუძველი შექმნა, ქვეყნებმა უფრო მეტი ექსპორტი უნდა განახორციელონ, ვიდრე იმპორტი და წარმატების შემთხვევაში მიიღონ ოქრო იმ ქვეყნებიდან, რომლებიც საქონლის დეფიციტს განიცდიან. ამ პერიოდში გამოჩნდნენ ნაციონალური სახელმწიფოები და ოქრომ ცენტრალურ მთავრობებს მისცა ძალაუფლება, შეეკრიბათ ჯარი და ჩაედოთ ინვესტიციები სახელმწიფო ინსტიტუციებში, რათა ახალი ქვეყნების მიმართ ხალხის ერთგულება განემტკიცებინათ.

**მთავრობის პოლიტიკა.** იმისათვის, რომ იმპორტზე მეტი ექსპორტი ეწარმოებინათ, მთავრობებმა შეზღუდეს იმპორტი და სუბსიდირებული წარმოება, რაც სხვა შემთხვევაში შიდა ან საექსპორტო ბაზრებზე კონკურენციის გაწევას ვერ შეძლებდა.

**სავაჭრო ბალანსის კონცეფცია.** მერკანტილური ეპოქის ზოგიერთი ტერმინოლოგია დღემდეა შენარჩუნებული. მაგალითად, ხელსაყრელი სავაჭრო ბალანსი (ასევე

წოდებული, როგორც სავაჭრო ნამატი) კვლავ მიუთითებს, რომ ქვეყანა, იმპორტთან შედარებით, უფრო მეტ ექსპორტს აწარმოებს. არახელსაყრელი სავაჭრო ბალანსი (ასევე ცნობილი, როგორც სავაჭრო დეფიციტი) საპირისპიროზე მიუთითებს. ამ ტერმინების გამოყენება ზოგჯერ არასწორად ხდება. მაგალითად, სიტყვა ხელსაყრელი გულისხმობს „სარგებელს“, ხოლო არახელსაყრელი - „ზარალს“. ფაქტიურად, სავაჭრო ნამატის წარმოებაყოველთვის მომგებიანი როდია, ხოლო სავაჭრო დეფიციტი არც თუ ისე წამგებიანია. დღეს ქვეყნები ხელსაყრელი სავაჭრო ბალანსით აწვდიან უცხოურ ქვეყნებს უფრო მეტს, ვიდრე მათგან იღებენ.

მერკანტილურ პერიოდში განსხვავებას აბალანსებდა ოქროს ტრანსფერი. დღესმისი შემცვლელია დეფიციტური ქვეყნისთვის ეროვნული ვალუტის სახით კრედიტების გაღება, ან ამ ვალუტაში განხორციელებული ინვესტიციების ფლობათუ ამ კრედიტს საბოლოოდ არ შეუძლია საკმარისი საქონლისა და მომსახურების ყიდვა, ე. წ. ხელსაყრელი სავაჭრო ბალანსი ნამატის მქონე ქვეყნისთვის რეალურად შესაძლებელია წამგებიანი აღმოჩნდეს.

### ნეომერკანტილიზმი

ტერმინი ნეომერკანტილიზმი აღწერს იმ ქვეყნების მიდგომას, რომლებიც გარკვეული სოციალური ან პოლიტიკური მიზნის მისაღწევად, ცდილობენ წარმართონ ხელსაყრელი სავაჭრო ბალანსი. ქვეყანამ, შესაძლოა, სცადოს სრული დასაქმების მიღწევა ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკის დაწესებით, რომელიც ხელს უწყობს მის კომპანიებს აწარმოონ მოთხოვნის გადაჭარბებული ოდენობა ადგილობრივად დანამატი საზღვარგარეთ გაგზავნონ, ან სახელმიფომ შესაძლოა სცადოს პოლიტიკური ზეგავლენის შენარჩუნება გარკვეულ სფეროზე, მეტი სავაჭრო საქონლის გაგზავნით; მაგალითად, მთავრობის საგრანტო დახმარება ან სესხები უცხოური მთავრობებისთვის, რაც გამოყენებული იქნება გრანტის გამცემი ქვეყნის მიერ ჭარბი პროდუქციის შესყიდვისთვის.

### თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები

ამ განყოფილებაში განვიხილავთ ორ თეორიას, რომლებიც ემხრობიან თავისუფალ ვაჭრობას: **აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობა**.

ორივე თეორია გულისხმობს, რომ სახელმწიფოებმა ხელოვნურად არც იმპორტი უნდა შეზღუდონ და ექსპორტსაც არ უნდა შეუწყონ ხელი. ბაზარი თავად განსაზღვრავს, რომელი მწარმოებლები გადარჩებიან, რამდენადაც მომხმარებლები ყიდულობენ იმ პროდუქციას, რაც ყველაზე მეტად აკმაყოფილებს მათ საჭიროებებს. თავისუფალი ვაჭრობის ორივე თეორია გულისხმობს სპეციალიზაციას. ეროვნული სპეციალიზაცია გულისხმობს პროდუქციის წარმოებას შიდა მოხმარებისთვის და ექსპორტს, იყენებს რა ექსპორტიდან მიღებულ შემოსავალს იმპორტისა და საზღვარგარეთ წარმოებული მომსახურების (სერვისის) შესაძენად.

## აბსოლუტური უპირატესობის თეორია

1776 წელს ადამ სმიტმა კითხვის ნიშნის ქვეშ დააყენა მერკანტილისტების ვარაუდები და განაცხადა, რომ ქვეყნის რეალურ სიმდიდრეს არა ოქროს საბადოების, არამედ მოქალაქეებისთვის ხელმისაწვდომი საქონლისა და სერვისების ფლობა განსაზღვრავს. აბსოლუტური უპირატესობის ეს თეორია გულისხმობს, რომ ზოგიერთი ქვეყანა გარკვეულ საქონელს სხვებზე ეფექტიანად აწარმოებს და სვამს კითხვას: რატომ უწევთ ნებისმიერი ქვეყნის მოქალაქეებს ადგილობრივად წარმოებული საქონლის ყიდვა მაშინ, როდესაც საზღვარგარეთიდან შემოტანა უფრო იაფია?

სმიტი ვარაუდობდა, რომ თუ ვაჭრობა არ იქნებოდა შეზღუდული, ქვეყანა სპეციალიზირდებოდა იმ პროდუქტებში, რაც მას კონკურენტულ უპირატესობას მისცემდა. მისი რესურსები გადაინაცვლებდა ეფექტიან ინდუსტრიებში. სპეციალიზაციის საშუალებით ქვეყნის ეფექტიანობის გაზრდა შემდეგი სამი მიზეზის გამო უნდა მომხდარიყო:

1. ერთი და იმავე სამუშაოს შესრულებით მუშახელი შეძლებდა გამხდარიყო უფრო კვალიფიციური.
2. წარმოების ერთი ტიპის პროდუქციის მეორეთი ჩანცვლებით მუშახელი დროს არ დაკარგავდა.
3. ხანგრძლივი წარმოების გაშვება უზრუნველყოფდა სტიმულს უფრო ეფექტიანი სამუშაო მეთოდების განვითარებისთვის.

ქვეყანას შეუძლია გამოიყენოს ნამატი სპეციალიზებული წარმოება მეტი იმპორტის შესაძენად. მაგრამ რა პროდუქტებში უნდა დასპეციალიზდეს ქვეყანა? მიუხედავად იმისა, რომ სმიტს ეგონა, რომ ბაზარი თავად მიიღებდა გადაწყვეტილებას, მისივე აზრით, ქვეყნის უპირატესობა ბუნებრივი ან შეძენილი იქნებოდა.

**ბუნებრივი უპირატესობა.** პროდუქტის ან მომსახურების შექმნაში ქვეყნის ბუნებრივი უპირატესობა კლიმატური პირობებით, გარკვეულ ბუნებრივ რესურსებზე ან მუშახელზე წვდომით განისაზღვრება. მაგალითად, კოსტა-რიკის კლიმატი და ნიადაგი ხელს უწყობს ბანანის, ანანასისა და ყავის წარმოებას, ხოლო ბიომრავალფეროვნება - ეკოტურიზმის ინდუსტრიის აყვავებას. კოსტა-რიკა დაკავებულია ხორბლის იმპორტით. ხორბლის წარმოების გასაზრდელად ქვეყანას მოუწევს მოსაშენებელი მიწის გამოყენება ან რამდენიმე ბიომრავალფეროვანი ეროვნული პარკის ტერიტორიის სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებად გარდაქმნა, რაც გამოიწვევს ბანანის, ანანასისა და ყავის ექსპორტისგან მიღებული შემოსავლების შემცირებას.

აშშ-ს კი პირიქით, შეუძლია აწარმოოს ყავა (ალბათ კონტროლირებადი კლიმატის შენობებში), მაგრამ ისეთი პროდუქტებისგან რესურსების მიმართულების შეცვლის ხარჯზე, როგორცაა ხორბალი, რომლისთვისაც მისი კლიმატი და

ტერიტორია ბუნებრივად შესაფერისია. ყავის ექსპორტით ხორბლის იმპორტი და პირიქით, უფრო იოლად მისაღწევი მიზანია, ამ ქვეყნების მცდელობა, გახდნენ ორივე პროდუქტის წარმოებაში დამოუკიდებელი. რაც უფრო მეტად განსხვავდება ორი ქვეყნის ბუნებრივი უპირატესობები, მით უფრო მეტი სარგებელია ურთიერთვაჭრობაში.

**შექნილი უპირატესობა.** დღევანდელი მსოფლიო ვაჭრობის უმეტესი ნაწილია წარმოებული საქონელი და არა სასოფლო-სამეურნეო ან ბუნებრივი რესურსები. ქვეყნები, რომლებიც კონკურენტულნი არიან წარმოებულ საქონელში, როგორც წესი, პროდუქტში ან დამუშავების ტექნოლოგიაში ფლობენ შექნილ უპირატესობას. პროდუქტის ტექნოლოგია უპირატესობას აძლევს ქვეყანას, აწარმოოს უნიკალური ან კონკურენტებისგან იოლად გამოსარჩევი პროდუქტი. მაგალითად, დანია აწარმოებს ვერცხლის ჭურჭლის ექსპორტს არა იმიტომ, რომ დანიური ვერცხლის მღაროები მდიდარია, არამედ იმიტომ, რომ დანიურმა კომპანიებმა შექმნეს ყველასგან გამორჩეული პროდუქცია.

### შედარებითი უპირატესობის თეორია

ჩვენ აღვწერთ აბსოლუტური უპირატესობა, რომელსაც ხშირად შედარებით უპირატესობაში ურევინ. 1817 წელს დევიდ რიკარდომ შეისწავლა საკითხი, თუ „რა ხდება მაშინ, როდესაც ერთ ქვეყანას აბსოლუტური უპირატესობით შეუძლია აწარმოოს ყველა პროდუქტი?“ შედეგად მიღებული შედარებითი უპირატესობის თეორია ამბობს, რომ გლობალური ეფექტიანობის სარგებელი, შესაძლებელია, ისევე ვაჭრობისგან იქნას მიღებული, თუ ქვეყანა დასპეციალიზდება იმაში, რისი წარმოებაც ყველაზე ეფექტიანად შეუძლია, მიუხედავად იმისა, სხვა ქვეყნებს შეუძლიათ თუ არა იგივე პროდუქტების უფრო ეფექტიანი წარმოება.

**შედარებითი უპირატესობა ანალოგიით.** მიუხედავად იმისა, რომ ეს თეორია თავდაპირველად შესაძლებელია შეუფერებელი ჩანდეს, ანალოგიამ ნათელი უნდა მოჰფინოს მის ლოგიკას. ვთქვათ, ქალაქის საუკეთესო ექიმი ამავე დროს საუკეთესო სამედიცინო ადმინისტრატორიცაა. ეკონომიკური თვალსაზრისით, მისთვის არანაირი აზრი არ ექნება, გაუმკლავდეს ოფისის ყველა ადმინისტრაციულ მოვალეობას, რადგანაც მას მეტის გამომუშავება შეუძლია ექიმის მოვალეობაზე კონცენტრაციით, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ნიშნავს ოფისისთვის ნაკლებად კვალიფიციური სამედიცინო ადმინისტრატორის დაქირავებას. ანალოგიურად, ქვეყანა სარგებელს იღებს მაშინ, თუ ახდენს მისი რესურსების კონცენტრირებას იმ საქონელზე, რისი წარმოებაც ყველაზე უფრო ეფექტიანად შეუძლია. შემდეგ ის ამ საქონლის ექსპორტით ახდენს უცხოეთში წარმოებული საქონლის იმპორტს.

არ აგერიოთ შედარებითი და აბსოლუტური უპირატესობა. ეკონომისტების უმრავლესობისთვის მისაღებია შედარებითი უპირატესობის თეორია და მისი საშუალებით თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკისთვის ხელშეწყობა. მიუხედავად ამისა,

ბევრი პოლიტიკოსი, ჟურნალისტი, მენეჯერი და მუშაკი ერთმანეთში ურევს შედარებით და აბსოლუტურ უპირატესობას და ვერ ხვდება, თუ როგორ შეიძლება ქვეყანას მოცემული პროდუქტის წარმოებაში ერთდროულად ჰქონდეს შედარებითი და აბსოლუტური უპირატესობა.

### **სპეციალიზაციის თეორიები: ზოგიერთი/რამდენიმე ვარაუდი და შეზღუდვა**

აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიები ეფუძნება **ნაწარმის და ვაჭრობის ზრდას სპეციალიზაციის საშუალებით**. თუმცა, ამ თეორიებს აქვთ არამართებული ვარაუდებიც.

**სრული დატვირთვით მუშაობა.** ჩვენს მიერ ზემოთ შემოთავაზებული ექიმი-ადმინისტრატორის მაგალითით ვნახეთ, რომ მას შეუძლია ექიმის სრულ განაკვეთზე იმუშაოს, და თუ არ შეუძლია, მაშინ შესაძლოა მან შეასრულოს ადმინისტრაციული სამუშაო და კვლავ გაზარდოს შემოსავლები თავისი სპეციალობით. აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიები გულისხმობს, რომ რესურსები სრულადაა ათვისებული. როდესაც ქვეყნებს ბევრი დაუსაქმებელი ან გამოუყენებელი რესურსები აქვთ, მათ შეუძლიათ შეზღუდონ იმპორტი ამ რესურსების დასაქმებისა და გამოყენებისთვის.

**ეკონომიკური ეფექტიანობა.** ჩვენი ანალოგი ასევე უშვებს, რომ ექიმი, პირველ რიგში, შემოსავლის გაზრდითაა დაინტერესებული. თუმცა არსებობს იმის მიზეზები, თუ რატომ შეიძლება აირჩიოს მან არასრული განაკვეთით მუშაობა სამედიცინო განხრით. მან ადმინისტრაციული სამუშაო, შესაძლოა თვითრეალიზების საშუალებად ჩათვალოს. შესაძლოა, მას ჰქონდეს იმის ეჭვი, რომ დაქირავებული ადმინისტრატორი არასანდო იქნება, ან სურდეს შეინარჩუნოს ადმინისტრაციული უნარები იმ იმედით, რომ ადმინისტრაციას, მედიცინასთან შედარებით, მომავალში მეტი ანაზღაურება ექნება. ხშირად ქვეყნები ასევე მიჰყვებიან მიზნებს, რომლებიც ნაწარმის ეფექტიანობისგან განსხვავებულია. ტექნოლოგიაში ცვლილებებისა და ფასების მერყეობის გამო ზედმეტ სპეციალიზაციას შესაძლოა თავი აარიდონ.

**მოგების განაწილება.** მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ვაჭრობის მწარმოებელი ქვეყნისთვის სპეციალიზაციას მოაქვს პოტენციური ეკონომიკური სარგებელი, ზემოთ შემოთავაზებულმა დისკუსიამ მაინც ვერ მოგვცა ნათელი მაგალითი, თუ როგორ განაწილებენ ქვეყნები მომატებულ ნაწარმს. ხორბლისა და ყავის მაგალითში, თუ აშშ და კოსტა-რიკა, სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის მეშვეობით მიიღებენ მეტი ნაწარმის გარკვეულ წილს, ეკონომიკური თვალსაზრისით ორივე ქვეყანა უკეთეს მდგომარეობაში იქნება. თუმცა, ბევრიშემფოთებულია შედარებითი და აბსოლუტური ეკონომიკური ზრდის გამო. თუ ისინი აღიქვამენ, რომ სავაჭრო პარტნიორი იღებს სარგებლის უმეტეს წილს, მათ, შესაძლებელია, თავი შეიკავონ აბსოლუტური უპირატესობისგან, რათა ხელი შეუშალონსხვებს შედარებითი ეკონომიკური უპირატესობის მოპოვებაში.

**ორი ქვეყანა, ორი პროდუქტი.** ჩვენს მაგალითებში სმიტმაც და რიკარდომაც, გამოიგონეს მარტივი მსოფლიო, სადაც მხოლოდ ორი ქვეყანა და ორი პროდუქტია. ახლა, მიუხედავად იმისა, რომ ეს სიმარტივე არარეალურია, ამით არც ერთი თეორიის სარგებლიანობა არ კნინდება. მრავალი პროდუქტისა და ქვეყნის სავაჭრო ურთიერთობებში ეფექტიანობის უპირატესობების საჩვენებლად ეკონომისტებმა გამოიყენეს იგივე მსჯელობა.

**ტრანსპორტირების ხარჯები.** თუ სპეციალიზაციის საშუალებით საქონლის ტრანსპორტირება აჭარბებს დანაზოგს, ვაჭრობის უპირატესობები უარყოფილია. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ორი ქვეყნის სცენარში ზოგიერთმა მუშამ, შესაძლოა, უარი თქვას წარმოებაზე, რათა იმუშაოს იგივე პროდუქტების საზღვარგარეთ ტრანსპორტირების სფეროში. მართალია, ამგვარი გადახვევა ამცირებს იმ ნაწარმს, რასაც ორი ქვეყანა იღებს სპეციალიზაციისგან, თუმცა ვაჭრობიდან მოგებამინც არსებობს.

**სტატიკა და დინამიკა.** აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიები სტატიკურადაა მიმართული ქვეყნებზე მხოლოდ ერთი მხრიდან. თუმცა, ქვეყნების წარმოების უპირატესობებისა და არახელსაყრელი მდგომარეობის შედარებითი პირობები ცვალებადია. მაგალითად, რესურსები, რომელიც კოსტა-რიკასა თუ აშშ-ში აუცილებელი იყო ყავის და ხორბლის საწარმოებლად, შესაძლოა შეიცვალოს გენმოდირიცირებული მოსავლის გაუმჯობესებისა და მიღების გამო. სინამდვილეში, დღეს ვაჭრობის უმეტესი ნაწილი შემენილი უპირატესობიდან გამომდინარეობს. ამგვარად, ტექნიკური დინამიკა აიძულებს ქვეყნებს, ნახონ მოგება ან დაზარალდნენ როგორც აბსოლუტურად, ისე შედარებით.

**სერვისები.** აბსოლუტური და შედარებითი უპირატესობის თეორიები უკავშირდება უფრო პროდუქტებს, ვიდრე მომსახურებას. თუმცა, მსოფლიო ვაჭრობის თეორიები სერვისებშიც გამოიყენება, რამდენადაც რესურსები მომსახურების წარმოებაშიც მიდის. მაგალითად, აშშ ყიდის ისეთი სერვისების ნამატს, როგორცაა სტუდენტური გაცვლითი პროექტები (ბევრი უცხოელი სტუდენტი დადის აშშ-ს უნივერსიტეტებში), ასევე საკრედიტო ბარათების სისტემები და კოლეჯები. ამავე დროს, ის ყიდულობს უცხოური ტრანსპორტირების მომსახურებების (სერვისების) ნამატს. იმისათვის, რომ დამოუკიდებელი გახდეს საერთაშორისო ტრანსპორტირებაში, აშშ-ს შესაძლოა, რესურსების გადანაცვლება უმაღლეს განათლებაში ან კონკურენტული პროდუქტების წარმოებაში მოუწიოს.

**წარმოების ქსელი.** ორივე თეორია ეხება ერთი პროდუქტის მეორეზე გაცვლას (ვაჭრობას). თუმცა, გარკვეული პროდუქტის ნაწილი, შესაძლებელია, სხვადასხვა ქვეყნებში მზადდებოდეს. მაგალითად, A კომპანიამ შესაძლებელია აწარმოოს A ქვეყანაში R&D, უსაფრთხოების კომპონენტები - B და C ქვეყანაში, ააწყოს დასრულებული პროდუქტი D ქვეყანაში, მართოს ფინანსები E ქვეყანაში და განახორციელოს ქოლ-ცენტრის მომსახურება F ქვეყანაში. მიუხედავად იმისა, რომ ამ ტიპის განვითარებამ, შესაძლებელია, კიდევ უფრო გაართულოს ანალიზი, ის კარგად

ერგება უპირატესობების კონცეფციას სპეციალიზაციის საშუალებით. სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ, აქტივობების იმ ქვეყნებში წარმოებით, სადაც აბსოლუტური ან შედარებითი უპირატესობაა მათ პროდუქციაზე, ხდება ხარჯების დაზოგვა.

**მობილობა.** ეს თეორიები უშვებენ, რომ რესურსებს შეუძლიათ ერთი საქონლის წარმოებიდან მეორეზე გადანაცვლება ხარჯის გარეშე. მაგრამ ეს დაშვება სრულიად მართებული არაა. მაგალითად, განსხვავებული კვალიფიკაციური საჭიროებების გამო, არაა იოლი ფოლადის მწარმოებელი მუშების გადაყვანა პროგრამული უზრუნველყოფის განვითარების სამსახურში. მაშინაც კი თუ ეს მოხერხდა, ისინი ნაკლებად პროდუქტიულები იქნებიან. თეორიები ასევე უშვებენ, რომ რესურსებს არ შეუძლიათ მოძრაობა საერთაშორისო ბაზარზე. თუმცა, ისინი მაინც მოძრაობენ, რაც ზეგავლენას ახდენს ქვეყნების საწარმოო -უნარებზე.

### **სავაჭრო მოდელების თეორიები**

თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები აჩვენებენ როგორ ხდება ეკონომიკური ზრდა სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის საშუალებით, თუმცა, ისინი არ ეხება იმ სავაჭრო მოდელებს, როგორცაა რაოდენობა, პროდუქტის შემადგენლობა ან პარტნიორები, რომელიც ქვეყანას ეყოლება, თუ ის დაიცავს თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკას. ამ განყოფილებაში განვიხილავთ იმ თეორიებს, რომლებიც განმარტავენ ამ მოდელებს.

### **რამდენს ვაჭრობს ქვეყანა?**

სპეციალიზაციასთან დაკავშირებული თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები არ გვთავაზობენ და არც გულისხმობენ, რომ მხოლოდ ერთმა ქვეყანამ უნდა აწარმოოს ან აწარმოებს მოცემულ პროდუქტს ან მომსახურებას. **არასაბაზრო საქონელი** - პროდუქტები და სერვისები (როგორცაა საცალო სასურსათო დისტრიბუცია), რომელთა ექსპორტიც, ტრანსპორტირების მაღალი ხარჯების გამო, იშვიათი პრაქტიკაა, ყველა ქვეყანაში იწარმოება. თუმცა, გაყიდვად საქონელზე ზოგიერთი ქვეყანა სხვებთან შედარებით მეტ იმპორტსა და ექსპორტს ახდენს. **განვიხილოთ თეორიები, რომლებიც დაგვხმარებიან ქვეყნის განსხვავების დანახვაში.**

**ქვეყნის ზომის თეორია.** ქვეყნის ზომის თეორიის მიხედვით, პატარა ქვეყნებთან შედარებით, დიდი ქვეყნები, როგორც წესი, ნაკლებად დამოკიდებულნი არიან ვაჭრობაზე. ქვეყნები, რომლებსაც დიდი ტერიტორია უჭირავთ, განსხვავებული კლიმატით და ბუნებრივი რესურსების დიდი არჩევანით ხასიათდებიან, რაც მათ, პატარა ქვეყნებთან შედარებით, უფრო მეტ უპირატესობას აძლევს. დიდი ქვეყნების უმეტესობა (როგორცაა ბრაზილია, ჩინეთი, ინდოეთი, აშშ და რუსეთი) თავიანთი წარმოების მოცულობასთან შედარებით უფრო ნაკლები პროდუქციის იმპორტს ეწევა, ვიდრე პატარა სახელმწიფოები (როგორცაა ურუგვაი, ნიდერლანდები და ისლანდია).

გარდა ამისა, უცხოურ ბაზრებამდე მანძილი განსხვავებულ ზეგავლენას ახდენს დიდ და პატარა ქვეყნებზე. ჩვეულებრივ, რაც უფრო დიდია მანძილი, მით უფრო მეტია

ტრანსპორტირების ხარჯები, დრო და პროდუქტის მიწოდების საფრთხე. ქვემოთ მოყვანილი მაგალითი გვიჩვენებს, თუ რატომაა მანძილი ასე საგრძნობი დიდი ქვეყნისთვის, ვიდრე პატარასთვის.

წარმოვიდგინოთ, რომ პროდუქტის ტრანსპორტირებისთვის მაქსიმალური მანძილი 100 მილია. მიუხედავად იმისა, რომ შედარებით პატარა ბელგია სხვა ქვეყნისთვის 100 მილის ფარგლებშია, იგივეს ვერ ვიტყვით მის ორ ყველაზე დიდ მეზობელზე - საფრანგეთსა და გერმანიაზე. ამდენად, ბელგია უფრო მეტად არის დამოკიდებული ვაჭრობაზე, ვიდრე საფრანგეთი ან გერმანია. ეს ფაქტი, ქვეყნის ზომიდან გამომდინარე, შეიძლება, ნაწილობრივ მივაკუთვნოთ მანძილის ფაქტორს.

**ეკონომიკის ზომა.** მიუხედავად იმისა, რომ ტერიტორია ყველაზე კარგად გვიჩვენებს ქვეყნის ზომას, ქვეყნების შედარება ეკონომიკის ზომითაც შესაძლებელია. 2010 წელს მსოფლიოს პირველი 10 ექსპორტიორსა და იმპორტიორში დომინირებდნენ განვითარებული ქვეყნები (ათიდან რვა). ამრიგად, მსოფლიოს ექსპორტის ნახევარზე მეტს განვითარებული ქვეყნები ახდენენ.

ჩვეულებრივ, განვითარებულ ქვეყნებს წარმოებისგან მიღებული ნამატი პროდუქტი უფრო მეტი აქვთ, იმისთვის რომ გაყიდონ როგორც შიდა, ისე უცხოურ ბაზრებზე. გარდა ამისა, რადგანაც ისინი აწარმოებენ მეტს, შემოსავლებიც მეტია და ხალხიც ყიდულობს უფრო მეტს შიდა და უცხოური წყაროებიდან. ამავე დროს, განვითარებადი ქვეყნები სხვა განვითარებად ქვეყნებთან აწარმოებენ მცირე ვაჭრობას.

### **რა ტიპის პროდუქტებით ვაჭრობს ქვეყანა?**

აბსოლუტური უპირატესობა, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, შეიძლება იყოს ბუნებრივი ან შექმნილი. აქ განვიხილავთ ბუნებრივი და შექმნილი უპირატესობების შედეგად მიღებული პროდუქტების ტიპების თეორიებს. აღარ განვმეორდებით ქვეყანის ბუნებრივ უპირატესობებზე. განვიხილავთ ვაჭრობის თეორიაში წარმოების ფაქტორთა არსებობას, ხოლო შექმნილი უპირატესობისთვის განვიხილავთ წარმოებისა და პროდუქტის ტექნოლოგიის მნიშვნელობას.

**ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია,** ელი ჰეკშერმა და ბერტილ ოლინმა შეიმუშავეს ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია, და დაამტკიცეს, რომ ქვეყნების მუშახელის რესურსებსა და მიწის ან კაპიტალის რესურსებს შორის არსებული განსხვავებები ხსნის, თუ რატომ განსხვავდება ერთმანეთისგან საწარმო ფაქტორთა ღირებულება. მაგალითად, თუ მუშახელი მიწას და კაპიტალს აჭარბებს, მუშახელის ღირებულება მიწის და კაპიტალის ღირებულებასთან შედარებით დაბალი იქნება, ხოლო თუ ნაკლებია, მაშინ მაღალი. ფაქტორთა ეს შედარებითი ხარჯები აიძულებს ქვეყნებს, გამოირჩეოდნენ იმ პროდუქტების წარმოებასა და ექსპორტში, რომლებმაც ჭარბი და უფრო იაფი საწარმო ფაქტორები გამოიყენეს.

**მოსახლეობა და მიწა.** ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია, ლოგიკურია. ტერიტორიის მოცულობასთან შედარებით ჭარბი მოსახლეობის ქვეყნებში, როგორცაა ჰონგ-კონგი და ნიდერლანდები, მიწაზე მოთხოვნა დიდია და ფასებიც, შესაბამისად, მაღალია. მიუხედავად კლიმატისა და ნოყიერი ნიადაგისა, არც ჰონგ-კონგი და არც

ნიდერლანდები არ გამოირჩევა მატყლის ან ხორბლის წარმოებით, რაც საჭიროებს მიწის რესურსს. სამაგიეროდ, ავსტრალია და კანადა აწარმოებენ ამ საქონელს, რადგანაც მიწა გაცილებით მეტია, ვიდრე მოსახლეობა.

**წარმოების ადგილმდებარეობა.** წარმოების ადგილმდებარეობაზე ჩვეულებრივი დაკვირვებაც ადასტურებს ამ თეორიას. ჰონგ-კონგის ყველაზე წარმატებულ ინდუსტრიებში გამოიყენება მიწის მინიმალური, ხოლო დასაქმებულთა დიდი ოდენობა. აქ ტანსაცმლის საწარმო მრავალსართულიან ქარხნებშია განლაგებული, სადაც მუშებს მინიმალური სივრცე აქვთ, მაგრამ ეს არ უწევს კონკურენციას ავტომობილების წარმოებას, რაც გაცილებით მეტ სივრცეს საჭიროებს თითოეული მუშისთვის.

**კაპიტალის, მუშახელის განაკვეთები და სპეციალიზაცია.** ქვეყნებში, სადაც ინვესტიციისთვის მცირე კაპიტალია და ერთ მუშაზე ინვესტიციის ოდენობა დაბალია, მენეჯერები ეძებენ იაფფასიან მუშახელს დაიმ პროდუქტების საექსპორტო კონკურენტუნარიანობას, რომლებსაც კაპიტალთან შედარებით, მუშახელის დიდი რაოდენობა ჭირდებათ.

ფაქტორთა თანაფარდობის თეორიით, საწარმო ფაქტორები ერთგვაროვანია. ფაქტიურად, ქვეყნებში შრომითი უნარ-ჩვევები ტრენინგებისა და განათლების თვალსაზრისით განსხვავდება. ტრენინგი და განათლება საჭიროებს კაპიტალის ხარჯებს, რაც არ აისახება ტრადიციულ კაპიტალის გაზომვაში, რომელშიც მხოლოდ ქარხნისა და აღჭურვილობის ღირებულებები შედის. ფაქტორთა თანაფარდობის თეორიით, მუშახელის განსხვავებულ ჯგუფებსა და მათ სწავლებაში ჩადებული ინვესტიციები ბევრ სავაჭრო მოდელზე მიუთითებენ. მაგალითად, რადგანაც განვითარებულ ქვეყნებში უფრო მეტი პროფესიონალი მეცნიერი ან ინჟინერია, ისინი იყენებენ წარმოების ჭარბ ფაქტორებს, რათა შეინარჩუნონ წამყვანობა ექსპორტებში. დაბალი ეკონომიკის მქონე ქვეყნები გვიჩვენებენ ნაკლებად კვალიფიციური სამუშაო ძალის მოზღვავებას ექსპორტებში.

შრომით უნარ-ჩვევებში ამგვარმა სხვაობებმა კონკრეტული პროდუქტის წარმოებისთვის საერთაშორისო დონეზე სპეციალიზაცია გამოიწვია. მაგალითად, კომპანიამ, შესაძლოა, თავისი R&D და მენეჯმენტი თავდაპირველად იმ ქვეყნებში განათავსოს, რომლებსაც მაღალკვალიფიციური სპეციალისტები ჰყავთ, ხოლო საწარმო - იქ, სადაც ნაკლებად განათლებული და იაფფასიანი მუშახელი დასაქმდება.

**დამუშავების ტექნოლოგია.** ფაქტორთა თანაფარდობის ანალიზი ხდება უფრო რთული, როცა ერთი და იგივე პროდუქტი სხვადასხვა მეთოდებით იქმნება (მუშახელით თუ კაპიტალით). მაგალითად, ფოტოები აჩვენებენ, რომ პაკსიტანში მოსავლის ასაღებად გამოყენებულია ცოცხალი შრომა, ხოლო აშშ-ში მექანიზებული მეთოდებია და, შესაბამისად, ნაკლებ მუშახელსაც საჭიროებს. საბოლოოდ, წარმოება და წარმოების ოპტიმალური მდებარეობა თითოეულ ადგილზე გაწეული ხარჯებით განისაზღვრება.

ფოტოებზე: აშშ-ში მუშახელის მაღალი ღირებულების გამო, ხორბლის მოსავლის აღება მეტ კაპიტალს მოითხოვს, ხოლო პაკისტანში მუშახელის დაბალი ფასის გამო - მეტ მუშახელს.

წარმოების მეთოდებში ამგვარ კომპრომისზე ყველა პროდუქტი არ მიდის. ზოგი ფიქსირებული კაპიტალის დიდ რაოდენობას და მასიურ წარმოებაში გაშვებას საჭიროებს, რათა ფიქსირებული კაპიტალის ხარჯები ნაწარმის მეტ ერთეულზე გავრცელდეს, რაც, როგორც წესი, დიდი ქვეყნების დიდ ბაზრებზე განვითარებას იწვევს. თუმცა, კომპანიებმა, შესაძლებელია, მასიური წარმოება პატარა ქვეყნებში ექსპორტირების სანაცვლოდ განახორციელონ. კომპანიები განათავსებენ წარმოებას მხოლოდ რამდენიმე ქვეყანაში იმ დარგებში, სადაც წარმოების ხანგრძლივი პერიოდი მნიშვნელოვნად ამცირებს ერთეულის ხარჯებს, ხოლო ადგილმდებარეობებს ექსპორტისთვის გამოიყენებენ. იქ, სადაც წარმოების ხანგრძლივი პერიოდები ნაკლებად მნიშვნელოვანია, გვხვდება წარმოების ერთეულების მეტი სიჭარბე, რომელიც მიმოფანტულია მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყანაში, რათა მოხდეს ტრანსპორტირების ხარჯების შემცირება ექსპორტის დროს.

გარდა ამისა, მაღალი R&D დანახარჯები მაღალ საავანსო ფიქსირებულ ხარჯებს წარმოქმნის. მაშასადამე, ტექნოლოგიურად ძლიერი კომპანია პატარა სახელმწიფოდან საჭიროებს მეტ გაყიდვებს საზღვარგარეთ, ვიდრე კომპანია დიდი შიდა ბაზრით. ის, თავის მხრივ, მოიძიებს რესურსებს სხვა ინდუსტრიებიდან და კომპანიებიდან მისი შიდა ბაზრის ფარგლებში, რაც იმას ნიშნავს, რომ ქვეყანას ექნება მეტი სახელმწიფო სპეციალიზაცია, ვიდრე მასზე დიდ სახელმწიფოს.

როგორც მთლიანი მსოფლიო ვაჭრობის პროცენტული მაჩვენებელი, წარმოებული პროდუქტები უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ნებისმიერი სხვა კატეგორიის პროდუქტები. თუმცა, სერვისები ყველაზე სწრაფად მზარდ კატეგორიას წარმოადგენს.

**პროდუქტის ტექნოლოგია.** გამოსახულება 6.4 გვიჩვენებს მსოფლიო ვაჭრობის ცვალებადობას. წარმოება ყველაზე დიდი სექტორია, სადაც კომერციული სერვისები ყველაზე სწრაფად მზარდია. ახალი პროდუქციისა და პროცესების გასავითარებლად საწარმოო კონკურენტუნარიანობა ძირითადად ტექნოლოგიაზეა დამოკიდებული. თავის მხრივ, ტექნოლოგია დამოკიდებულია განათლებული ადამიანებისა (განსაკუთრებით, მეცნიერებსა და ინჟინრებზე) და კაპიტალის დიდ რაოდენობაზე R&D-ში საინვესტიციოდ.

რადგანაც განვითარებულ ქვეყნებს ამ თვისებების სიჭარბე ახასიათებთ, ისინი ქმნიან ახალი პროდუქტების უმეტესობას და შეადგენენ წარმოებული ნაწარმისა და ვაჭრობის უმეტეს ნაწილს. ხოლო განვითარებადი ქვეყნები უფრო მეტად პირველადი პროდუქტების წარმოებაზე არიან დამოკიდებულნი.

## ვისთან ვაჭრობენ ქვეყნები?

როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, მსოფლიო ვაჭრობის დიდ ნაწილს განვითარებული ქვეყნები შეადგენენ. ეს ქვეყნები, პირველ რიგში, ვაჭრობენ ერთმანეთთან, ხოლო განვითარებადი ქვეყნები, ახალი და ტექნოლოგიურად განვითარებული პროდუქტების სანაცვლოდ, ძირითადად მუშახელის გამოყენებით შექმნილი პროდუქტების ექსპორტს აწარმოებენ განვითარებულ ქვეყნებში. ქვემოთ განვიხილავთ, თუ რა როლს თამაშობს ქვეყნებს შორის მსგავსება და მანძილი სავაჭრო პარტნიორების განსაზღვრაში.

**ქვეყნის მსგავსების თეორია.** ის თეორიები, რომლებიც განმარტავენ, თუ რატომ ხდება ვაჭრობა, ორიენტირებულნი არიან ქვეყნებს შორის განსხვავებებზე ბუნებრივი პირობებისა და ფაქტორთა თანაფარდობის თვალსაზრისით. ხოლო უმეტესად განვითარებულ ქვეყნებს შორის მიმდინარე ვაჭრობა, შესაძლოა, ქვეყნის მსგავსების თეორიას მიეწეროს. ამ თეორიის თანახმად, კომპანიები საბაზრო პირობების საპასუხოდ ქმნიან ახალ პროდუქტებს მშობლიურ ბაზარზე. შემდეგ ისინი მიმართავენ, თავიანთი შეხედულებით მათივე მსგავს ბაზრებსა და სამომხმარებლო ეკონომიკურ დონეებს.

**სპეციალიზაცია და შექმნილი უპირატესობა.** ექსპორტის საწარმოებლად კომპანიამ უცხოურ მომხმარებლებს უნდა უჩვენოს შიდა მწარმოებელზე საკუთარი უპირატესობა. ვაჭრობა წარმოებს იმიტომ, რომ ქვეყნები შექმნილი უპირატესობის მისაღებად სპეციალიზდებიან. მაგალითად, უფრო მეტი სამეცნიერო-კვლევითი სამუშაოების ჩატარება ერთ სექტორში, ვიდრე რომელიმე სხვაში. გერმანია ტრადიციულად ძლიერია დანადგარებსა და აღჭურვილობაში, შვეიცარია - ფარმაცევტულში და დანია - საკვებ პროდუქციაში. განვითარებადი ქვეყნებიც კი მოიპოვებენ უპირატესობებს სპეციალიზაციის საშუალებით ერთ რომელიმე პროდუქციაში. ბანგლადეშმა წარმატებას მიაღწია პერანგების, შარვლებისა და ქუდების ექსპორტირებაში, მაგრამ არა საწოლის, თეთრეულსა და ფეხბურთის ბურთებში, რის ექსპორტსაც წარმატებულად ეწევა პაკისტანი.

**პროდუქტის დიფერენციაცია.** ვაჭრობა ასევე წარმოებს იმიტომ, რომ კომპანიები ახორციელებენ პროდუქციის დიფერენციაციას და, ამგვარად, ქმნიან მსგავსი პროდუქტების ორმხრივ ვაჭრობას. აშშ ტურისტული სერვისების, სატრანსპორტო საშუალებებისა და სამგზავრო თვითმფრინავების მთავარი ექსპორტიორ-იმპორტიორია, რადგანაც სხვადასხვა ფორმებმა სხვადასხვა ქვეყნებში განავითარეს პროდუქტის ნაირსახეობები განსხვავებული მოთხოვნების მიხედვით. მაგალითად, აშშ-ში Boeing და ევროპაში Airbus აწყო ბენ დიდ რეაქტიულ სამგზავრო თვითმფრინავს, რომელიც პუნქტი A-დან პუნქტი B-მდე დაფრინავს, მაგრამ ამერიკული და ევროპული ავიანახები ყიდულობენ ორივე კომპანიის თვითმფრინავს, რადგანაც მათი მოდელები განსხვავებულია ისეთ მახასიათებლებში, როგორცაა ტევადობა, ფრენის დიაპაზონი, საწვავის მოხმარება და სანდობა. შედეგად Boeing-ისა და Airbus-ის პროდუქცია

იყიდება როგორც შიდა, ასევე ერთმანეთის ბაზრებზე. აგრეთვე იმ ქვეყნებშიც, სადაც არ ხდება თვითმფრინავის წარმოება.

**კულტურული მსგავსების ეფექტები.** იმპორტიორებისა და ექსპორტიორების აზრით, ბიზნესის წარმოება იოლია კულტურულად მსგავს ქვეყნებში, სადაცერთსა და იმავე ენაზე საუბრობენ. ისტორიულად, კოლონიური ურთიერთობები განსაზღვრავდნენ ვაჭრობის უმეტეს ნაწილს კონკრეტულ განვითარებულ და განვითარებად ეკონომიკებს შორის. მაგალითად, საფრანგეთის კოლონიურმა აფრიკამ კონტინენტის საერთაშორისო საჰაერო მომსახურებაში უპირატესობა მიანიჭა Air France-ს. ნაწილობრივ ისტორიული კავშირების არარსებობის გამო სამხრეთ ნახევარსფეროს სახელმწიფოებს შორის ვაჭრობის ნაკლებობაა. იმპორტიორები და ექსპორტიორები თვლიან, რომ უფრო ადვილია ბიზნესკავშირების გაგრძელება, ვიდრე ახალი სადისტრიბუციო შეთანხმებების განხორციელება იმ ქვეყნებში, სადაც ისინი ამაში ნაკლებად გამოცდილნი არიან.

**პოლიტიკური ურთიერთობებისა და ეკონომიკური შეთანხმებების ეფექტები.** ქვეყნებს შორის არსებულმა პოლიტიკურმა ურთიერთობებმა და ეკონომიკურმა შეთანხმებებმა, შესაძლოა, სხვასთან ერთად სტიმული ვაჭრობასაც მისცეს ან პირიქით. ამის მაგალითია აშშ-სა და კუბას შორის პოლიტიკური დაპირისპირება, რომელმაცორმხრივი ვაჭრობა 50 წლის განმავლობაში შეამცირა. შეთანხმება ბევრ ევროპულ ქვეყანას შორის მიღწეული სავაჭრო ბარიერებისგან გათავისუფლების შეთანხმებები სტიმულის მიმცემია ვაჭრობისთვის, რამაც გამოიწვია ქვეყნებს შორის საერთო ვაჭრობის დიდი წილის წარმოება.

**მანძილის ეფექტები.** მიუხედავად იმისა, რომ არც ერთი ცალკეული ფაქტორი არ განსაზღვრავს სავაჭრო ურთიერთობების კონკრეტულ კავშირებს, ორ ქვეყანას შორის გეოგრაფიული მანძილი მნიშვნელოვანი ფაქტორია. დიდი მანძილი, ჩვეულებრივ, მაღალ სატრანსპორტო ხარჯებთანაა დაკავშირებული. ავსტრალიიდან ღვინის ექსპორტმა, შესაძლებელია, მიაღწიოს დიდ ბრიტანეთამდე გემით იმავე ხარჯებით, რასაც საფრანგეთი გაიღებს იმავე პროდუქციის ხმელეთით ექსპორტირებისას.

**მანძილის გადალახვა.** სავაჭრო პარტნიორის არჩევანში სატრანსპორტო ხარჯი არაა ერთადერთი ფაქტორი. როგორც კი ჩრდილოეთ ნახევარსფეროში ვაშლის სეზონი თავდება, ახალი ზელანდია ეჯიბრება ჩილეს, არგენტინასა და სამხრეთ აფრიკას ვაშლის ექსპორტში ამ რეგიონებში, მაგრამ აშშ-მდე და ევროპამდე არ აქვს უპირატესობა ფრახტ<sup>1</sup> ხარჯებში. ამ არახელსაყრელი მდგომარეობიდან გამოსასვლელად, ახალმა ზელანდიამ გამოიყვანა ახალი ჯიშები და შუამავლების

<sup>1</sup> ფრახტი - (გერმ.) დაქირავებული გემით გადაზიდული ტვირთი. (მთარგმნელის შენიშვნა)

გვერდის ავლით პირდაპირ საზღვარგარეთის სუპერმარკეტებში დაიწყო გაყიდვები. თუმცა, მანძილთან დაკავშირებული დაბრკოლებების გადასალახავად ამგვარი მეთოდების შენარჩუნება რთულია. მაგალითად, კონკურენტებს ახალი ზელანდიიდან კონტრაბანდულად შემოაქვთ ვაშლის ხის ახალი ჯიშები.

### **ვაჭრობის სტატიკა და დინამიკა**

აქ განვიხილავთ პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორიასა და სახელმწიფო უპირატესობის ძირითად მახასიათებელს, რომლებიც გვიჩვენებენ, თუ როგორ ავითარებენ, ინარჩუნებენ და კარგავენ ქვეყნები თავიანთ კონკურენტულ უპირატესობას.

### **პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის (PLC) თეორია**

საერთაშორისო პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის (PLC) თეორიის მიხედვით, გარკვეული წარმოებული პროდუქტის წარმოების ადგილმდებარეობა იცვლება მათი ცხოვრების ციკლთან ერთად. ციკლი შედგება ოთხი საფეხურისგან: დანერგვა/გაცნობა, ზრდა, სიმწიფე და ვარდნა.

**ცვლილებები ციკლის განმავლობაში.** გარემო საჭიროებების შედეგად, კომპანიები ქმნიან ახალ პროდუქტებს. ამგვარად აშშ-ს კომპანია მოსალოდნელია, რომ შექმნის ახალ პროდუქტს აშშ-ს ბაზრისთვის, ფრანგული კომპანია საფრანგეთის ბაზრისთვის და ა.შ. ახალი პროდუქტებისა და საწარმოო მეთოდების შედეგად ახალი ტექნოლოგიები იქმნება, ძირითადად, განვითარებულ ქვეყნებში. ახალი პროდუქტების შესაქმნელად სწორედ მათ აქვთ რესურსები და შეუძლიათ, შემოსავლის უმეტესი ნაწილი ახალი პროდუქტების შესყიდვას მოახმარონ.

**გაცნობა.** როცა კომპანია ქმნის ახალ პროდუქტს, თეორიულად მას შეუძლია, ის მსოფლიოს ნებისმიერ ადგილას აწარმოოს. თუმცა, პრაქტიკაში წარმოების ადრეული საფეხური, რომელსაც **გაცნობის საფეხური** ჰქვია, ძირითადად, ხდება შიდა ბაზრებზე, ასე რომ კომპანიას შეუძლია, მოიპოვოს სწრაფი საბაზრო უკუკავშირი და დაზოგოს სატრანსპორტო ხარჯები, რამდენადაც უმეტესი ნაწილი შიდა გაყიდვებია. განვითარებულ ქვეყნებში მყოფი უხვი მომხმარებლის გამო, ხდება საექსპორტო გაყიდვები.

წარმოება უფრო შრომატევადია, ვიდრე ციკლის ბოლო საფეხურებზე, რადგანაც დანადგარების შემოტანა ხდება მხოლოდ მაშინ, როცა გაყიდვები სწრაფად ფართოვდება და პროდუქცია ხდება უფრო სტანდარტიზებული. მიუხედავად იმისა, რომ მუშახელის მაღალი მაჩვენებლებით წარმოება განვითარებულ ქვეყნებშია, მათი განათლება და უნარები ამ მუშახელს ძირითადად არასტანდარტიზებულ წარმოებაში ხდის ეფექტიანს. მაშინაც კი, თუ ძვირადღირებული მუშახელის გამო წარმოების ხარჯები მაღალია, კომპანიებს შეუძლიათ, გადაიტანონ ხარჯები იმ მომხმარებლებზე, რომელთაც არ სურთ ფასების შესაძლო შემცირებას დაელოდონ.

**ზრდა.** გაყიდვების ზრდა იზიდავს კონკურენტებს ბაზრებზე, განსაკუთრებით განვითარებულ ქვეყნებში. მაგალითად, აშშ, როგორც ინოვაციური და კონკურენტი, ათავსებს საწარმოო ერთეულს იაპონიაში. იაპონური წარმოება ძირითადად იაპონიაში იყიდება რამდენიმე მიზეზის გამო:

1. მზარდი მოთხოვნა ზღუდავს სხვა ბაზრებზე ყურადღების გადატანას.
2. მწარმოებლები დაკავებულნი არიან საკუთარი მომხმარებლებისთვის პროდუქტის უნიკალური ვარიანტების შექმნით.
3. დაწყების პრობლემების გამო იაპონიის წარმოების ხარჯები შეიძლება კვლავ მაღალი დარჩეს.

შრომის დაზოგვის ტექნოლოგიის გასავითარებლად კომპანიებისთვის ზრდა ერთგვარი სტიმულია. მაგრამ ნაწილობრივ ხდება ამ სტიმულის დაბალანსება, რადგან კონკურენტები თავიანთი პროდუქციის სახეს ცვლიან, განსაკუთრებით იმისთვის, რომ სხვადასხვა ქვეყნის საჭიროებებს მოერგონ. ამგვარად, კაპიტალის ინტენსიურობა, მიუხედავად იმისა, რომ მზარდია, ნაკლებია იმასთან შედარებით, რაც მოგვიანებით მოვა. თუ მწარმოებელი ქვეყანა გაზრდის თავის ექსპორტს, განსაკუთრებით განვითარებად ქვეყნებში, იგი დაკარგავს ზოგიერთ მთავარ საექსპორტო ბაზარს, სადაც ადგილობრივი წარმოება იწყება.

**სიმწიფე.** სიმწიფის საფეხურზე მსოფლიო მოთხოვნა დაბალანსდება, მიუხედავად იმისა, რომ ის, ზოგიერთ ქვეყანაში შესაძლებელია, იზრდებოდეს და ზოგან - მცირდებოდეს. როგორც წესი ამ დროს ხდება მწარმოებლების მცირე ეკონომიკური რეცესია, უფრო სტანდარტიზირებული წარმოება და ფასის, როგორც კუნკურენციის იარაღის, მნიშვნელობა იზრდება. ინტენსიური კაპიტალის წარმოება ამცირებს ხარჯს ერთ ერთეულზე, რაც ქმნის გაცილებით მეტ მოთხოვნას განვითარებად ეკონომიკებში. რადგანაც ბაზრები და ტექნოლოგიები ფართოდაა გავრცელებული, ინოვაციური ქვეყანა აღარ განაგებს საწარმოო უპირატესობას. ფირმებს აქვთ სტიმული, გადაადგილონ წარმოება განვითარებად ეკონომიკებში, სადაც მათ შეუძლიათ ეფექტიანად გამოიყენონ ნაკლებად კვალიფიციური და ნაკლებად ძვირადღირებული მუშახელი სტანდარტიზებული (კაპიტალ-ინტენსიური) წარმოებისთვის. ინოვაციური ქვეყანიდან ექსპორტი შემცირდება რადგან, მას უცხოური წარმოება ჩაანაცვლებს.

**ვარდნა.** როცა პროდუქტი გადადის ვარდნის საფეხურზე, სიმწიფის საფეხურის ფაქტორები მაინც აგრძელებენ განვითარებას. განვითარებადი ქვეყნებისგან განსხვავებით, განვითარებულ ქვეყნებში ბაზრები უფრო ხშირად განიცდიან ვარდნას, რადგანაც ახალი პროდუქციით მომხმარებლების დროულ დაკმაყოფილებას ვერ ასწრებენ. ბაზრისა და ხარჯის ფაქტორებზე დაკვირვებით ჩანს, რომ თითქმის ყველა წარმოება განვითარებად ეკონომიკებშია, რომლებიც აწარმოებენ ექსპორტს ვარდნის საფეხურზე მყოფ ან მცირე დონის მქონე ბაზრებზე განვითარებულ მსოფლიოში. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ინოვაციების ექსპორტიორი ქვეყანა შემდგომში ხდება იმპორტიორი.

## ეროვნული კონკურენტული უპირატესობის ბრილიანტი

რატომ განვითარდნენ ქვეყნები და შეინარჩუნეს განსხვავებული კონკურენტული უპირატესობა? სახელმწიფო კონკურენტული უპირატესობის ძირითადი თეორია გვიჩვენებს ოთხ მახასიათებელს, რომლებიც კონკურენტული უპირატესობისთვის არის მნიშვნელოვანი: მოთხოვნის პირობები; ფაქტორთა პირობები; მოკავშირე და მხარდამჭერი ინდუსტრიები და ფირმის სტრატეგია, სტრუქტურა და კონკურენცია.

ჩვენ განვიხილეთ ეს პირობები სხვა სავაჭრო თეორიების კონტექსტში, მაგრამ ის, თუ როგორ ხდება მათი გაერთიანება, ზეგავლენას ახდენს კონკურენტული უპირატესობების განვითარებასა და უწყვეტ არსებობაზე. მაშასადამე, თეორიის სტრუქტურა კარგი ინსტრუმენტია იმის გასაგებად, თუ როგორ და სად ვითარდებიან გლობალური კონკურენტული კომპანიები და როგორ უზრუნველყოფენ საკუთარ თავს.

**ბრილიანტის ასპექტები.** გლობალური უპირატესობის მოპოვებისა და შენარჩუნებისთვის, როგორც წესი, ქვეყანაში ინდუსტრიისთვის ოთხივე პირობა ხელსაყრელი უნდა იყოს.

**მოთხოვნის პირობები.** თეორიის პირველი ასპექტი მოთხოვნის პირობებია. PLC თეორია და ქვეყნის მსგავსების თეორია გვიჩვენებს, რომ ახალი პროდუქტები (ან ინდუსტრიები), ჩვეულებრივად, ადგილობრივი ბაზრის საჭიროების ან მოთხოვნის შესწავლის შედეგად იქმნებიან. აი, რა მოხდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ იტალიის კერამიკული ფილების ინდუსტრიაში: ომის შემდგომი დასახლებების ბუმის დროს იტალიის ცხელი კლიმატის გამო მომხმარებლების მოთხოვნა გრილი იატაკების მიმართ გაიზარდა (რასაც უზრუნველყოფდა კაფელი).

**ფაქტორთა პირობები.** მეორე ასპექტი - ფაქტორთა პირობები - მოითხოვს ბუნებრივ უპირატესობას აბსოლუტური უპირატესობისა და ფაქტორთა თანაფარდობის თეორიებში. სწორედ ეს ფაქტორი ახდენდა ზეგავლენას ფილების არჩევანზე, რომ დაკმაყოფილებულიყო მომხმარებელთა მოთხოვნა და იტალიის, როგორც წარმოების ადგილდებარეობის, არჩევანზე. ხის მასალა ნაკლებად იყო ხელმისაწვდომი და ის უფრო ძვირი ღირდა, ვიდრე კაფელი და წარმოების ფაქტორთა უმეტესობა (კვალიფიციური მუშახელი, კაპიტალი, ტექნოლოგია და აღჭურვილობა) ხელსაყრელ პირობებში იტალიაში ხელმისაწვდომი იყო.

თუ ქვეყანაში ინდუსტრიას სურს განვითარება და თვითუზრუნველყოფა, როგორც წესი, ამ პირობების ურთიერთობა ხელსაყრელი უნდა იყოს. თეორია შემუშავდა შიდა პირობების გათვალისწინებით, მაგრამ გლობალიზაცია იწვევს ხელსაყრელ პირობებს, რომელიც შეიძლება ნებისმიერ ადგილას გამოვლინდეს.

**მოკავშირე და მხარდამჭერი ინდუსტრიები.** მესამე ასპექტი - მოკავშირე და მხარდამჭერი ინდუსტრიების (ემალი და მინები) ახლოს არსებობა ასევე ხელსაყრელი იყო. მაგალითად, გავიხსენოთ ტრანსპორტირების ხარჯების მნიშვნელობა ქვეყნის

ზომის თეორიაში, სპეციალიზაციის ვარაუდებში და PLC თეორიის შეზღუდვების ფაქტორებში.

**ფირმის სტრატეგია, სტრუქტურა და კონკურენცია.** ომის შემდგომ ამ სამი ასპექტის მოთხოვნების, ფაქტორების პირობები, მოკავშირე და მხარდამჭერი ინდუსტრიების კომბინაცია ზეგავლენას ახდენდა იტალიური კომპანიების გადაწყვეტილებებზე, დაეწყოთკერამიკული ფილების წარმოება. კომპანიების შესაძლებლობა კონკურენტული უპირატესობის განვითარებასა და შენარჩუნებასთან დაკავშირებით, მოითხოვდა ხელსაყრელ გარემოებებს მეოთხე ასპექტისთვის: *ფირმის სტრატეგია, სტრუქტურა და კონკურენცია.*

ბაზარზე შესვლასთან დაკავშირებული ბარიერების სიმცირის გამო (ზოგიერთ კომპანიაში მხოლოდ სამი თანამშრომელი იყო) ასობით კომპანიამ დაიწყო ფილების წარმოება. კონკურენცია დაიძაბა, როცა კომპანიებმა სცადეს მეტად დახვეწილი იტალიელი მომხმარებლების დაკმაყოფილება. ამ გარემოებებმა პროდუქტისა და დამუშავების ტექნოლოგიებში მოულოდნელი წარმატებები გამოიწვია, რამაც იტალიელ მწარმოებლებს უცხოურ ფირმებზე უპირატესობა მოუტანა და მათ ფილების ექსპორტის ყველაზე დიდი გლობალური წილი მოიპოვეს.

**ეროვნული უპირატესობის ბრილიანტის თეორიის შეზღუდვები.** ოთხი ხელსაყრელი პირობის არსებობა არ იძლევა იმის გარანტიას, რომ ინდუსტრია მოცემულ ადგილას განვითარდება. მეწარმეები, შესაძლოა, დადგნენ ხელსაყრელი პირობების წინაშე ბიზნესის მრავალი განსხვავებული მიმართულების მხრივ. ფაქტიურად, კონკურენტული უპირატესობის თეორია ამტკიცებს, რომ რესურსების შეზღუდვამ, მიუხედავად აბსოლუტური უპირატესობისა, შესაძლოა ქვეყნის ფირმები აიძულოს, თავი აარიდონ კონკურენციას ზოგიერთ ინდუსტრიაში. შვეიცარიაში პირობები ხელს შეუწყობდა წარმატებას, თუ კომპანიები ქვეყანაში გახდებოდნენ პერსონალური კომპიუტერების ინდუსტრიის მონაწილეები. თუმცა, შვეიცარიული კომპანიები უპირატესობას ანიჭებდნენ თავიანთი გლობალური პოზიციების დაცვას იმ პროდუქტებში, როგორცაა მაჯის საათები, ნაცვლად იმისა, რომ შეემცირებინათ ინოვაციური ძალისხმევა ამ დარგში მომუშავე კვალიფიციური თანამშრომლების გადაყვანით ახალი ინდუსტრიების განვითარების მიზნით.

მეორე შეზღუდვა ეხება გლობალიზაციის ზრდას. ამ თეორიაზე დაფუძნებული ინდუსტრიები წამოიჭრა მას შემდეგ, რაც კომპანიების ორიენტაცია კონკურენტული შესაძლებლობების მიმართ გაიზარდა. შეგვიძლია, დავინახოთ, თუ როგორ ახდენს გლობალიზაცია ზეგავლენას თითოეულ ამ პირობაზე:

1. უცხოურ ან უცხოურთან ერთად შიდა მოთხოვნათა პირობებზე დაკვირვებამაზიური ექსპორტის ბოლოდროინდელი ზრდა გამოიწვია. იაპონური კომპანიების Uniden-ისა და Fujitech-ის გაყიდვების სამიზნე ძირითადად სრულიად უცხოური ბაზარია.<sup>31</sup>

2. კომპანიები და ქვეყნები არ არიან მხოლოდ შიდა ფაქტორთა პირობებზე დამოკიდებულნი. მაგალითად, კაპიტალი და მენეჯერები ახლამობილურები არიან საერთაშორისო მასშტაბით და კომპანიები, შესაძლებელია, დამოკიდებულნი იყვნენ საკუთარი წარმოების უცხოურ ადგილმდებარეობებზე.

3. თუ მოკავშირე და მხარდამჭერი ინდუსტრიები ადგილობრივად ხელმისაწვდომი არ არის, მასალები და კომპონენტები ახლა უფრო იოლად შემოდის საზღვარგარეთიდან სატრანსპორტო წინსვლების და იმპორტზე მცირე ბარიერების გამო. ფაქტიურად, ბევრი მულტინაციონალური საწარმო აწყობს ერთ მთლიან პროდუქციას სხვადასხვა ქვეყნებიდან მოწოდებული ნაწილებით.

4. კომპანიები რეაგირებენ არა მხოლოდ შიდა, არამედ ასევე უცხოელ კონკურენტებზეც. ამგვარად, ოთხი პირობიდან ნებისმიერის პირველადი შიდა არაარსებობა, შესაძლოა, აფერხებდეს კომპანიებსა და ინდუსტრიებს, რომ მოიპოვონ ეს პირობები და გახდნენ გლობალურად კონკურენტულნი.

### **ფაქტორთა მობილობის თეორია**

რამდენადაც ქვეყნის ფაქტორთა პირობები და ხარისხი იცვლება, შესაბამისად, იცვლება მათი შესაძლებლობებიც. მაგალითად, თუ დანაზოგების განაკვეთი იზრდება, ქვეყნებს აქვთ მეტი კაპიტალი მათი მიწისა და სამუშაო ძალის ფაქტორთა შესაბამისად. თუ ისინი ხარჯავენ შედარებით მეტს განათლებაზე, ისინი აუმჯობესებენ მუშახელის ფაქტორის ხარისხს.

ამჟამად, ერთ-ერთი ყველაზე დიდი მიმდინარე ცვლილება უკავშირდება მოსახლეობის რაოდენობის ფარდობითობას. 2050 წლისათვის 33 ქვეყანას, მათ შორის იაპონიასა და იტალიას, მოსალოდნელია, რომ უფრო ნაკლები მოსახლეობა ეყოლება, ვიდრე დღეს ჰყავს. ამ ქვეყნებში მოსახლეობა ბერდება, რაც მწარმოებლურობის უზრუნველსაყოფად ნაკლებ ხალხს ტოვებს და აუცილებელი ხდება იმიგრაციის მომატება, რათა შენარჩუნდეს დასაქმებული ხალხის მიმდინარე მაჩვენებლები. ამავე დროს, მოსალოდნელია, რომ ცხრა ქვეყანა მსოფლიოს მოსახლეობის ზრდაში მონაწილეობას 50%-ით მიიღებს და ეს იქნება ინდოეთი, პაკისტანი და ნიგერია.

რა თქმა უნდა, ეს ცვლილებები მნიშვნელოვანია საექსპორტო წარმოებასა და საიმპორტო ბაზრის მდებარეობის ცვლილებების გააზრებისა და პროგნოზირებისთვის. ამავე დროს, კაპიტალის, ტექნოლოგიის და ხალხის მობილობა ზეგავლენას ახდენს ვაჭრობასა და კონკურენციაზე. აქ განვიხილავთ სავაჭრო მოდელების ფაქტორთა მობილობის თეორიას, რომელიც ყურადღების ცენტრში აყენებს, თუ რატომ მოძრაობენ საწარმოო ფაქტორები, გავცნობით წარმოების ფაქტორების ამ მოძრაობის ზეგავლენასა და საერთაშორისო ფაქტორთა მობილობის (განსაკუთრებით ხალხის) მსოფლიო ვაჭრობაზე ზემოქმედებას.

### **წარმოების ფაქტორების მოძრაობის მიზეზები**

**კაპიტალი.** კაპიტალი, განსაკუთრებით კი მოკლევადიანი, ყველაზე მეტად საერთაშორისო მასშტაბით მობილური წარმოების ფაქტორია. კომპანიები და კერძო პირები, კაპიტალის ტრანსფერს, პირველ რიგში, მოსალოდნელი მოგების გამო ახდენენ (რაც ერთგვარ რისკთანაცარის დაკავშირებული). ისინი პოულობენ ინფორმაციას საპროცენტო განაკვეთების განსხვავებებზე, რაც იოლად ხელმისაწვდომია და შეუძლიათ კაპიტალის ტრანსფერი ნაკლები ხარჯით კავშირგაბმულობის საშუალებით მყისიერად განახორციელონ. მოკლევადიანი კაპიტალი უფრო მოძრავია, ვიდრე გრძელვადიანი კაპიტალი, როგორცაა პირდაპირი ინვესტიცია, რადგანაც სავარაუდოა, რომ იქნება აქტიური ბაზარი, რომლის საშუალებითაც ინვესტორებს შეეძლება, სწრაფად იყიდონ უცხოური ჰოლდინგები და გაყიდონ ისინი, თუ სურთ კაპიტალის უკან სამშობლოში ან სხვა ქვეყანაში გადაგზავნა.

პოლიტიკური და ეკონომიკური პირობები ზეგავლენას ახდენენ ინვესტორების მიერ რისკის აღქმაზე და თუ სად ურჩევნიათ კაპიტალის დაბანდება. ამავე დროს, კომპანიები ბაზრების ხელში ჩასაგდებად უცხოეთში დებენ გრძელვადიან ინვესტიციებს, ხარისხის გასაუმჯობესებლად და ოპერაციული ხარჯების შესამცირებლად. თუმცა, ბიზნესები არ ახორციელებენ კაპიტალის ყველა საერთაშორისო მოძრაობას. მთავრობები გასცემენ უცხოურ დახმარებასა და სესხებს. არაკომერციული ორგანიზაციები ახორციელებენ ფულის დონაციას საზღვარგარეთ, რათა შეამსუბუქონ რთული ეკონომიკური და სოციალური პირობები. ინდივიდები ახერხებენ თანხის გადადებას, რომ დაეხმარონ ოჯახებსა და მეგობრებს საზღვარგარეთ. მიუხედავად დონორის ან მოტივისა, შედეგიწარმოების ფაქტორებზე ახდენს გავლენას.

**ხალხი.** ხალხი უფრო ნაკლებად მოძრავია, ვიდრე კაპიტალი. ზოგი, რა თქმა უნდა, სხვა ქვეყნებში მოგზაურობს როგორც ტურისტი, სტუდენტი და ა. შ. თუმცა, ეს არ ახდენს ზეგავლენას წარმოების ფაქტორებზე, რადგანაც მოგზაურები, ჩვეულებრივ, დანიშნულების ქვეყნებში არ მუშაობენ. ფულადი სახსრებისგან განსხვავებით, რომლის იაფად გადაგზავნა ტელეფონითაც კი შესაძლებელია, ხალხი, საზღვარგარეთ სამუშაოდ წასვლისთვის, ჩვეულებრივ იხდის ტრანსპორტირების მაღალ ხარჯებს. თუ ისინი ლეგალურად მიდიან უცხოეთში, უნდა მიიღონ საიმიგრაციო დოკუმენტები, რასაც ქვეყნების უმეტესობა არც თუ ისე ადვილად გასცემს. საბოლოოდ, მათ, შესაძლებელია, მოუწიოთ სხვა ენის შესწავლა და განსხვავებულ კულტურასთან შეგუება. მიუხედავად ამგვარი ბარიერებისა, ხალხი უძლებს გასაჭირს და რისკავს სხვა ქვეყანაში წასვლას.

მიგრაცია გლობალიზაციის მთავარი მამოძრავებელი ძალა იყო 19-ე საუკუნის დასასრულსა და 20-ე საუკუნის დასაწყისში. ეს პროცესი ამჟამად მნიშვნელოვანია. მსოფლიო მოსახლეობის დაახლოებით 3 % (რაც 200 მილიონზე მეტი ადამიანია) სხვა ქვეყანაში გადასახლდა.<sup>45</sup> იმის გამო რომ ეს 3 % არათანაბრადაა განაწილებული, სხვა

ქვეყნებთან შედარებით ზოგიერთ ქვეყანაში პროცენტული მაჩვენებელი გაცილებით მეტია; მაგალითად, აშშ-ს მოსახლეობის 11 %-ს მიგრანტები წარმოადგენენ.<sup>46</sup>

საზღვარგარეთ სამუშაოდ წამსვლელების ნაწილი ახალ ადგილზე სამუდამოდ რჩება, ნაწილიც - დროებით. ზოგიერთი გადადის სხვა ქვეყანაში, იღებენ იქაურ მოქალაქეობას და სიცოცხლის ბოლომდე იქ რჩებიან. ამის საპირისპიროდ მულტინაციონალურმა საწარმოებმა, შესაძლებელია, დანიშნონ სხვები საზღვარგარეთ სამუშაოდ სხვადასხვა პერიოდით, იქნება ეს რამდენიმე დღე თუ რამდენიმე წელი, ხოლო ზოგიერთი ქვეყანა საშუალებას აძლევს მუშებს შევიდნენ იქ დროებითი მოკლევადიანი სამუშაო ნებართვით. მაგალითად, არაბეთის გაერთიანებული ემირატების მოსახლეობის დაახლოებით 2/3 დროებითი მუშაა.<sup>47</sup> ბევრ შემთხვევაში, მუშები ტოვებენ ოჯახებს იმ იმედით, რომმას შემდეგ, რაც დაზოგავენ საკმარის ფულს საზღვარგარეთ მუშაობისას, დაბრუნდებიან სამშობლოში. ამ მიგრაციაში არიან ლეგალური და არალეგალური იმიგრანტები (ანუ, მათ არ აქვთ დოკუმენტები).

**ეკონომიკური მოტივები.** ხალხი სხვა ქვეყანაში უმეტესწილად ეკონომიკური მიზეზების გამო მუშაობს. ინდონეზიელი მუშები მუშაობენ მალაიზიაში, რადგანაც მათ იქ შეუძლიათ თითქმის 10-ჯერ მეტის გამომუშავება დღეში, ვიდრე სამშობლოში.<sup>48</sup> ბევრი დასავლეთელი აღმასრულებელი აფორმებს სამუშაო კონტრაქტებს სახელმწიფო-საწარმო სასტუმროებთან ჩინეთში, რომლებიც მათ ეძებენ საქმიანობის გასაუმჯობესებლად.<sup>49</sup> 2008 წლის ეკონომიკური რეცესიის შემდეგ, მსოფლიო ემიგრანტების მნიშვნელოვანი რაოდენობა დაუბრუნდა მშობლიურ ქვეყანას; მაგალითად, დაახლოებით 60,000 ინდონეზიელი დაბრუნდა სამშობლოში მიხედვად იმისა, რომ, ისინი უფრო მდიდარ აზიურ სახელმწიფოებში მუშაობდნენ.<sup>50</sup>

**პოლიტიკური მოტივები.** ხალხი პოლიტიკური მიზეზების გამოც გადაადგილდება. მაგალითად, დევნის ან საომარი მოქმედებების დროს და ამ შემთხვევაში ისინი ლტოლვილების სტატუსით ხდებიან იმ მუშახელის ნაწილი, სადაც ცხოვრობენ. ზოგჯერ რთულია საერთაშორისო მობილობის ეკონომიკურ და პოლიტიკურ მოტივებს შორის განსხვავების გამორჩევა, რადგანაც ცუდი ეკონომიკური პირობები, ხშირ შემთხვევაში, ცუდი პოლიტიკური პირობების პარალელურად ვითარდება. 21-ე საუკუნის დასაწყისში ასობით ათასმა კოლუმბიელმა სამოქალაქო ომისა და უმუშევრობის გამო დატოვა ქვეყანა.

### **ფაქტორთა მობილობის შედეგები**

საერთაშორისო კაპიტალისა და მოსახლეობის მობილობა სიახლეს არ წარმოადგენს. მაგალითად, რომ არა საუკუნოვანი მასიური იმიგრაცია, ავსტრალიას, კანადასა და აშშ-ს დღეს მეტისმეტად მცირე მოსახლეობა ეყოლებოდა. გარდა ამისა, იმიგრანტების მიერ შემოტანილი მატერიალური თუ ინტელექტუალური კაპიტალი დაემატა მასპინძელთა უნარების ბაზას, რითაც ქვეყანამ თავი აარიდა გარკვეული სახის პროდუქციის

იმპორტს. საბოლოოდ, ამავე ქვეყნებმა მიიღეს უცხოური კაპიტალი, განავითარეს ინფრასტრუქტურა და ბუნებრივი რესურსები, რამაც შემდეგ შეცვალა მათი კონკურენტული სტრუქტურები და საერთაშორისო ვაჭრობა.

**რა ხდება ხალხის მობილობის დროს?** ფაქტორთა მოძრაობა ქვეყნებისთვის მნიშვნელოვანია ან უმნიშვნელო. მაგალითად, ლუქსემბურგის, ავსტრიის, შვეიცარიის, ახალი ზელანდიისა და კანადის მოსახლეობის 20 %-ზე მეტი უცხოეთშია დაბადებული, ხოლო სამხრეთ კორეის, სლოვაკეთის რესპუბლიკის, უნგრეთისა და იაპონიის მოსახლეობის მხოლოდ 2 %-მდეა ასეთი.

აშშ ამჟამად იმ ქვეყნის მაგალითია, რომლის ბოლოდროინდელი იმიგრაცია ძირითადად კონცენტრირებულია ადამიანური უნარების მაღალ და დაბალ შედეგებზე. აშშ-ში დოქტორის ხარისხის მქონე ადამიანებიდან მესამედზე მეტი უცხოეთშია დაბადებული. მეორე უკიდურესობა ისაა, რომ აშშ-ს ბოლოდროინდელი იმიგრაციის დიდი ნაწილი მცირე უნარების მქონე მუშაკებზე მოდიოდა. 2008 წლის ეკონომიკურ რეცესიამდე, ორივე უკიდურესობაში აშშ-ს ჰქონდა სამშობლოში დაბადებული პერსონალის ნაკლებობა, რაც ნაწილობრივ იმიგრაციის საშუალებით შემსუბუქდა.

სამუშაო ძალის მობილობის კონკრეტული ასპექტის გაცალკევება სირთულეს წარმოადგენს. მიუხედავად იმისა, რომ სამუშაო ძალა და კაპიტალი სხვადასხვა საწარმოო ფაქტორებია, ისინი ერთმანეთშია გადახლართული. მაგალითად, სინგაპურმა შრომატევადი და დაბალი ხელფასების მქონე ქვეყნიდან თავისი თავი კაპიტალ-ინტენსიურ და მაღალი ხელფასების მქონე ქვეყანად გარდაქმნა, უმეტესწილად იმ კაპიტალის დაგროვებით, რაც საზღვარგარეთიდან შემოვიდა. მათი კაპიტალის დაგროვება უმეტესად ადამიანური რესურსების სფეროში ხდებოდა, კერძოდ: კვალიფიციური უცხოელების შემოყვანა და საკუთარი მუშახელის განათლება.

სადავო საკითხია ქვეყნებზე გარე მიგრაციის ზემოქმედება. ერთის მხრივ, ქვეყნები კარგავენ პოტენციურად პროდუქტიულ რესურსებს, როდესაც განათლებული ხალხი მიდის (სიტუაცია, რომელიც „ტვინის გადინების“ სახელითაა ცნობილი). მეორეს მხრივ, მათ, შესაძლებელია, მიიღონ ფული ამ ხალხისგან. 1999-2001 წლებში ეკვადორმა დაკარგა თავისი მოსახლეობის თითქმის 5 %, მათ შორის 10,000 მასწავლებელი და ბევრი სხვა ადამიანი მნიშვნელოვანი შრომითი უნარებით. თუმცა, ბევრი მათგანი ახლა აგზავნის ფულს უკან ეკვადორში. ფაქტიურად, ფულადი გზავნილები ყველა ქვეყანაში მიედინება, 2007 წლის მონაცემებით, ეს რიცხვი 337 მილიარდი აშშ დოლარია და რამდენიმე ქვეყანაში ასეთი შემოდინება შეადგენს მათი მშპ-ს 15 %-ზე მეტს.

ასევე არსებობს მოსაზრება, რომ ხალხის გარე მოძრაობა და ფულადი გზავნილები იწვევს წამოწყებული კომპანიებისა და კაპიტალის მომატებას მშობლიურ ქვეყნებში. გარდა ამისა, იმიგრანტები სწავლობენ საზღვარგარეთ, ხოლო იდეებს

სამშობლოში აგზავნიან, იყენებენ გაგზავნილ კაპიტალს ოჯახის წევრებთან ერთად საკუთარი ბიზნესის დასაწყებად და იმ კომპანიებში აწარმოებენ ექსპორტს, რომლებთანაც საზღვარგარეთ ჰქონდათ კავშირები.<sup>54</sup>

საბოლოოდ, ქვეყნები, რომლებიც იღებენ პროდუქტიულ ადამიანურ რესურსს, ასევე ზარალდებიან ხარჯებით, რადგან უწევთ სოციალური მომსახურებების უზრუნველყოფა და ხალხის ახალ ენასა და საზოგადოებასთან ინტეგრაცია. ამგვარად, ერთის მხრივ, არსებობს დასაქმების საჭიროება იმიგრანტებისთვის, ხოლო მეორეს მხრივ, უარყოფითი რეაგირება ხარჯებთან დაკავშირებით (შემდგომში მოცემული კარიკატურა გამოსახულებაზე 6.6 აჩვენებს ამ განხეთქილებას). არაკვალიფიციურ პერსონალს, რომლებიც მუშაობენ ჭურჭლის მრეცხავად, მებაღეებად, მკრეფავებად, რაც ადგილობრივ მუშაკებს არ სურთ, ხშირად ჰყავთ შვილები, რომლებიც, საბოლოოდ, მომავალ მუშახელს წარმოადგენენ. თუ ეს ბავშვებიც ასევე არაკვალიფიციური იქნებიან, ქვეყანა გრძელვადიან „გალატაკებულ“ კლასზე გადავა. ხოლო თუ იმიგრანტთა თაობები შეიძენენ უნარებს, მაშინ უცხოეთიდან არაკვალიფიციური მუშაკის შემოყვანის საჭიროება კვლავდღის წესრიგში დადგება.

### **ვაჭრობასა და ფაქტორთა მობილობას შორის კავშირი**

ფაქტორთა მოძრაობა ალტერნატივაა ვაჭრობისთვის, რაც შესაძლებელია იყოს ან არ იყოს რესურსების უფრო ეფექტიან გამოყენებასთან დაკავშირებული.<sup>55</sup> მოდით ვნახოთ რეალურად როგორ იწვევს თავისუფალი ვაჭრობა, ფაქტორთა საერთაშორისო დონეზე მობილობის თავისუფლებასთან ერთად, რესურსების ყველაზე ეფექტიან განაწილებას.

მართალია, არსებობს ბარიერები იმიგრანტთა ქვეყანაში შესვლაზე, მაგრამ ამავე დროს მათი იმიგრანტები სპეციფიკური სამუშაოებისთვის სჭირდებათ.

**ჩანაცვლება.** იმ დროს, როდესაც ქვეყნებს შორის ფაქტორთა თანაფარდობა განსხვავებულია, ადგილი აქვს უამრავ ფაქტორებზე ზეწოლას, რომ გადავიდნენ დეფიციტის მქონე ქვეყნებში, სადაც ისინი უკეთესი მოგების მიღებას შეძლებენ. ქვეყნებში, სადაც მუშახელი აჭარბებს კაპიტალს, დაბალი კვალიფიკაციის მუშაკები უმუშევრები რჩებიან, ან ნაკლებ ანაზღაურებას იღებენ. თუ ნებადართულია, მუშახელის დიდი ნაწილი მიდის იმ ქვეყნებში, სადაც სრული განაკვეთები და მაღალი ხელფასებია.

კაპიტალი გადის ძირითადად მწირი შემოსავლის ქვეყნებში, მაგალითად, მექსიკაში კაპიტალი შემოდის აშშ-სგან, ხოლო თავის მხრივ, აშშ იღებს სამუშაო ძალას მექსიკისგან. თუ დასრულებულ საქონელს და წარმოების ფაქტორებს საერთაშორისო მასშტაბით თავისუფლად გადაადგილების საშუალება ექნებოდა, მაშინ პროდუქციისა და მომსახურების წარმოების ადგილს საქონლის და ფაქტორების ტრანსფერის შედარებითი ხარჯები განსაზღვრავდნენ.

როგორც ვაჭრობის შემთხვევაში ხდება, გარკვეული შეზღუდვები არსებობს ფაქტორთა მოძრაობაზე. მაგალითად, აშშ-ს საიმიგრაციო და საწვავის ინდუსტრიაში მექსიკის უცხოური კაპიტალის მფლობელობაზე შეზღუდვებია დაწესებული.

უცხოური წარმოების ფაქტორების წვდომის შეუძლებლობამ შესაძლოა, ჩანაცვლების ისეთ ეფექტიან მეთოდებს მისცეს სტიმული, როგორცაა ალტერნატივების შემუშავება ტრადიციული საწარმოო მეთოდებისთვის. მაგალითად, კალიფორნიელი ფერმერები ერთ დროს თითქმის სრულიად დამოკიდებულნი იყვნენ მექსიკელ დროებით მუშებზე *bracero program*-ის ფარგლებში. ამ პროგრამის დასრულების შემდეგ, კალიფორნიის პომიდორის მოსავალი გაოთხმაგდა, ხოლო მექანიზაციამ ჩანაცვლა მუშათა რაოდენობის 72%.

**ურთიერთშეცვლა.** აშშ-სა და მექსიკის ე. წ. პომიდორის მაგალითში ვნახეთ, რომ ფაქტორთა მოძრაობას შეუძლია ჩანაცვლოს ვაჭრობა ან სტიმული მისცეს მას. კომპანიების უცხოური ინვესტიციები ხშირად ექსპორტის სტიმულია. ფაქტიურად, მსოფლიო ექსპორტის დაახლოებით მესამედი წარმოებს კომპანიების მიერ კონტროლირებად ობიექტებში: სათაო კომპანიებიდან შვილობილ კომპანიებში, შვილობილი კომპანიებიდან - სათაოში და შვილობილიდან შვილობილ კომპანიაში.

ექსპორტირების დიდ ნაწილს არ ექნება ადგილი უცხოური ინვესტიციების გარეშე, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ კომპანიას შეუძლია ალჭურვილობის, როგორც მისი უცხოური ინვესტიციის ნაწილის, ექსპორტი. მეორე მიზეზი კი ისაა, რომ შიდა საოპერაციო ერთეულებს, შეუძლიათ, მასალებისა და კომპონენტების ექსპორტი თავიანთი უცხოური ალჭურვილობის სახით გამოსაყენებელ პროდუქციად, როგორცაა Coca-Cola-ს ბოთლებში ჩასხმული კონცენტრატის ექსპორტი საზღვარგარეთ. საბოლოოდ, კომპანიის უცხოური ალჭურვილობა, შესაძლოა, აწარმოებდეს პროდუქტის ხაზის ნაწილს და ამავე დროს მუშაობდეს როგორც გაყიდვების აგენტი თავისი მშობელი კომპანიის სხვა პროდუქტების ექსპორტისთვის.