

ლექცია 4. მთავრობის ზეგავლენა ვაჭრობაზე

თემატიკა:

სავაჭრო პოლიტიკური კურსების კონფლიქტური შედეგები დაინტერესებულ მხარეთა როლი

სამთავრობო ინტერვენციის ეკონომიკური ახსნა ბრძოლა უმუშევრობასთან, „ინფანტური ინდუსტრიის“ დაცვა, ინდუსტრიული ბაზის განვითარება, სხვა ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობები

სამთავრობო ინტერვენციის არაეკონომიკური ახსნა

არსებითი ინდუსტრიების შენარჩუნება, მისაღები პრაქტიკის გავრცელება საზღვარგარეთ, ზეგავლენის ასპარეზის შენარჩუნება და გაფართოება, ეროვნული კულტურის დაცვა

სავაჭრო კონტროლის ინსტრუმენტები, ტარიფები

არასატარიფო ბარიერები: პირდაპირი ფასის ზეგავლენა

არასატარიფო ბარიერები: რაოდენობის კონტროლი

იმპორტის კონკურენციასთან გამკლავების ტაქტიკა

გადაწყვეტილებების მიმღების დარწმუნება, ინდუსტრიისა და დაინტერესებული მხარეების ჩართვა, კონკურენტულ გარემოში ცვლილებებისათვის მზადება

ვაჭრობის პოლიტიკის კონფლიქტური შედეგები

ეკონომიკური, სოციალური და პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად მთავრობები ერევან ვაჭრობის სფეროში. ქვეყნის ოფიციალური პირები თავიანთი ვაჭრობის პოლიტიკას განიხილავენ, როგორც ერისა და მოქალაქეთათვის სარგებლის მოტანის საუკეთესო შანსს და ხშირ შემთხვევაში, ეს საკუთარი პოლიტიკური მიზნებისკენ სწრაფვაა. იმის განსაზღვრას, თუ როგორია ვაჭრობაზე ზეგავლენა, ართულებს არასანდო და კონფლიქტური პოლიტიკური შედეგები.

ზოგადად, მთავრობებს ასევე აქვთ სურვილი, დაეხმარონ რთულ მდგომარეობაში მყოფ კომპანიებს და წარმოებებს მათ ქვეყანაში, ისე რომ ხელი არ შეუშალონ სხვა კომპანიებს. თუმცა, ამის მიღწევა ხშირად შეუძლებელია, განსაკუთრებით მაშინ, თუ მეორე ქვეყანაც საპასუხოდ იმოქმედებს ამ საპროტექციო ქმედებების წინააღმდეგ და შეზღუდავს საკუთარ იმპორტს.

დაინტერესებული პირების როლი

ადამიანებსა და ჯგუფებს - ე. წ. დაინტერესებულ პირებს - შორის მწვავე დებატების საგანია სავაჭრო რეგულაციების საკითხი. დაინტერესებულ პირებს სწამთ, რომ რეგულაციები მათ საქმიანობაზე აისახება. რა თქმა უნდა, ყველაზე მეტად მოსალოდნელია, რომ ხმას ისინი აიძლევენ, ვისზეც პირდაპირი გავლენა ხდება. მაგალითად, თანამშრომლები შიშობენ, რომ დარჩებიან დიდი ხნით უმუშევრები ან იძულებული გახდებიან, უფრო დაბალი ანაზღაურებით, დასაქმდნენ სხვა საწარმოში, ან სხვა ქალაქშიც კი. ადამიანები, რომლებიც ხედავენ მსგავს საფრთხეებს, ყველაზე ხშირად და მწვავედ ეწინააღმდეგებიან მთავრობის რეგულაციებს.

მომხმარებლის როლი. მეორეს მხრივ, მომხმარებელი (ასევე დაინტერესებული პირი) ცდილობს, იყიდოს საუკეთესო პროდუქტი კონკრეტულ ფასად და ხშირად არ არის დაინტერესებული პროდუქტის წარმომავლობით. ის ვერ აცნობიერებს, თუ საბოლოოდ რამდენად იზრდება საცალო ფასი იმპორტზე დაწესებული შეზღუდვების გამო. გარდა ამისა, რამდენადაც სამომხმარებლო ფასები, როგორც წესი, ვრცელდება ხალხის უმრავლესობაზე, დროთა განმავლობაში, მომხმარებელი ამას დიდ ყურადღებას არ აქცევს.

სამთავრობო ინტერვენციების დასაბუთებული ეკონომიკური მიზეზები

სამთავრობო ინტერვენციები ვაჭრობაში შეიძლება იყოს **ეკონომიკური** და **არაეკონომიკური**. დავიწყოთ ზოგიერთი დასაბუთებული ეკონომიკური მიზეზების ანალიზით.

უმუშევრობასთან ბრძოლა

სავარაუდოდ, ყველაზე ძლიერ ზეწოლას ძირითადად უმუშევრები განიცდიან. არც ერთ სხვა ჯგუფს არ აქვს იმდენი დრო და შემართება საჯარო პროტესტებისა და მთავრობის წარმომადგენლებთან კონტაქტების მოძიებისთვის, როგორც მათ გააჩნიათ. მუშებს, რომლებიც ჩამოშორდნენ იმპორტს, ხშირად უწევთ გადაადგილება, რადგან მათთვის თითქმის შეუძლებელი ხდება ალტერნატიული სამსახურის მოძებნა. ახალ სამსახურის შოვნის შემთხვევაში, მათ აქვთ, ჩვეულებრივ, ნაკლები ანაზღაურება ვიდრე ჰქონდათ. უფრო მეტიც, ამ მოკლე პერიოდში თავის სარჩენად მათ უწევთ დახარჯონ უმუშევრობის შემწეობის თანხები. გარდა ამისა, ისინი აყოვნებენ გადამზადებას სხვა სამსახურის მოპოვების მიზნით იმ იმედით, რომ დაუბრუნდებიან ძველს, ხოლო როცა გადაწყვეტენ გაიარონ კვალიფიკაცია, ბევრი მათგანი, განსაკუთრებით კი ხანში შესულები, განათლების სიმცირის გამო აწყდებიან წინააღმდეგობას, რაც ახალი უნარის დასაუფლებლად აუცილებელი პირობაა.

რა ემართება სრული დასაქმების სისტემას, როგორც ეკონომიკის მიზანს?

მიუხედავად იმისა, რომ ყველა ქვეყანას აქვს სრული დასაქმების სისტემის შექმნის სურვილი და ამის მიღწევას ცდილობს სავაჭრო პოლიტიკით, ეს მაინც ყველგან პრობლემატურია. პრაქტიკული თვალსაზრისით, იმპორტის შეზღუდვით სამუშაო ადგილების შექმნამ, შესაძლოა, არ იმუშაოს ისე, როგორც ეს იყო მოსალოდნელი და თუ ეს წარმატებული იქნება, ფასები მოიმატებს.

სამაგიეროს გადახდის პერსპექტივა. მორიგი პრობლემა, რომელიც წამოიჭრება იმპორტის შეზღუდვის დროს დაზარალებული ქვეყანის მხრიდან საკუთარი სავაჭრო ბარიერების დაწესებაა.

იმ შემთხვევაშიც კი, თუ არც ერთი ქვეყანა შურს არ იძიებს, ამკრძალავი ქვეყანა შეძლებს სამუშაო ადგილების შექმნას მხოლოდ ერთ სექტორში და სხვაგან ვერსად. რატომ?

არსებობს ამის განმაპირობებელი სამი ფაქტორი:

1. ნაკლები საიმპორტო ნაწარმი გულისხმობს ნაკლებ იმპორტთან დაკავშირებულ სამსახურებს, როგორცაა გადამზიდი ინდუსტრია.

2. იმპორტზე დაწესებულმა შეზღუდვებმა, შესაძლოა, გამოიწვიოს სხვა წარმოების გაყიდვების შემცირება, კომპონენტების შესაძენად გაწეული მეტი ხარჯის გამო (როდესაც აშშ-ში ფოლადის იმპორტის შეზღუდვებმა გამოიწვია ავტომობილების წარმოების ხარჯების ზრდა, ავტო მეწარმეები გაერთიანდნენ მოთხოვნით, რომ მთავრობას გაეუქმებინა შეზღუდვები).⁴

3. საგარეო შემოსავლების ზრდის შემთხვევაში, თუმცა არა პირდაპირ, იმპორტი არის ექსპორტის მასტიმულირებელი. საგარეო გაყიდვებით მიღებულ შემოსავალს, უცხოელი მომხმარებლები ხარჯავენ მათ ქვეყანაში შეტანილ უცხოურ ნაწარმზე. ასე რომ, შემოსავლების შეზღუდვას საზღვარგარეთ ასევე უარყოფითი გავლენა აქვს საშინაო შემოსავლებსა და დასაქმებაზე.

სავაჭრო კომპრომისების ანალიზი. სამუშაო ადგილების შექმნის მიზნით, იმპორტზე შეზღუდვების დაწესებასთან დაკავშირებით გადაწყვეტილების მიღების პროცესში, მთავრობები დგებიან რთული ამოცანის წინაშე, მათ უნდა შეადარონ იმპორტის შეზღუდვებით გამოწვეული ხარჯები თავისუფალი ვაჭრობით გამოწვეულ უმუშევრობის ხარჯებს. რთულია, შეავსო ზარალი, რომელიც ადამიანებს ადგებათ საიმპორტო კონკურენციის გამო სამუშაო ადგილის დაკარგვის დროს. ასევე, რთული გასაგებია დასაქმებული ადამიანებისთვის, თუ როგორ შეიძლება იცხოვრონ ფინანსურად უკეთ თუ დაიწვეს ფასები, მაგრამ უმუშევრობის ზრდის გამო მათ მოუწევთ გაზრდილი გადასახადების გადახდა.

საბოლოოდ, მწვავე უმუშევრობა აიძულებს ადამიანთა ჯგუფებს, მოითხოვონ პროტექციონიზმი. თუმცა, მცდელობა იმისა, რომ იმპორტზე შეზღუდვების დაწესების გზით შემცირდეს უმუშევრობა, ჩვეულებრივ, არაეფექტიანია.⁵ უმუშევრობასთან გამკლავების უკეთესი გზა ფისკალური, საფინანსო პოლიტიკაა.

ახალბედა ინდუსტრიების დაცვა

პროტექციონიზმის ერთ-ერთი უძველესი არგუმენტი **ახალბედა ინდუსტრიების დაცვის არგუმენტია**, რომელიც გულისხმობს, რომ მთავრობამ უნდა დაიცვას ახლად შექმნილი წარმოებები უცხოური კონკურენციისგან მათთვის საშინაო ბაზრის დიდი წილის გარანტირებით, მანამ, ვიდრე ისინი არ შეძლებენ, კონკურენციასთან დამოუკიდებლად გამკლავებას. ბევრი განვითარებადი ქვეყანა იყენებს ამ არგუმენტს საკუთარი პროტექციონიზმის პოლიტიკის გასამართლებლად, განსაკუთრებით თუ საბაჟო გადასახადი მაღალია, ხოლო უცხოური კონკურენცია კი რთულად დასაძლევია.

ძირითადი ვარაუდები. ახალბედა ინდუსტრიების არგუმენტი ეყრდნობა ვარაუდს, რომ ნაწარმის საწყისი ღირებულება მოცემულ ქვეყანაში, შესაძლოა, იყოს იმდენად მაღალი, რომ ეს პროდუქცია გახადოს არაკონკურენტუნარიანი მსოფლიო ბაზარზე. საბოლოო კონკურენტუნარიანობისთვის საჭიროა ეფექტიანობა, რასაც დრო სჭირდება. ამიტომაც ხდება საჭირო ასეთი ინდუსტრიების მთავრობის მიერ დაცვა მანამ, სანამ ახალბედა კომპანიების ეკონომიკა არ გაზრდის წარმოების მასშტაბებს და მათი თანამშრომლების გამოცდილება აისახება პროდუქტიულობის ზრდაში, რაც გახდის ნაწარმს საერთაშორისო კონკურენტუნარიანად. მხოლოდ ამის შემდეგ შეუძლია

მთავრობას, აინაზღაუროს ვაჭრობის დასაცავად გაწეული ხარჯები ისეთი სარგებლით, როგორებიცაა ქვეყნის გაზრდილი შიდა დასაქმება, დაბალი სოციალური ხარჯები და მაღალი საგადასახადო შემოსავლები.

აღნიშნული ინდუსტრიების რისკები. ზოგი იმედოვნებს, რომ ამ ინდუსტრიების ნაწარმის ფასები დროთა განმავლობაში დაიკლებს. თუმცა არსებობს რისკი, რომ იგი ვერასოდეს გახდება საკმარისად დაბალი იმისათვის, რათა გახდეს საერთაშორისო კონკურენტუნარიანი პროდუქცია. ეს რისკი წამოჭრის ორ პრობლემას.

წარმატების შესაძლებლობის განსაზღვრა. პირველ რიგში, მთავრობამ უნდა შეძლოს იმ კომპანიების იდენტიფიცირება, რომლებსაც წარმატების მაღალი შანსი აქვთ. ზოგიერთი წარმოება აღწევს კონკურენტუნარიანობას მთავრობის პროტექციით,

თუ ახლადამოცნებული წარმოება ვერ შეძლებს, შეამციროს ფასები იმდენად, რომ კონკურენცია გაუწიოს იმპორტს, იქმნება შანსი, რომ მისი მფლობელები, თანამშრომლები და მომმარაგებლები წარმოქმნიან მნიშვნელოვან ზეწოლის დაჯგუფებას, რომელიც შეაფერხებს კონკურენტი დაბალფასიანი პროდუქციის იმპორტირებას. ასევე, იმპორტის კონკურენციისგან მთავრობის მიერ დაცვის უსაფრთხოებამ, შესაძლოა, მენეჯერებს ხელი შეუშალოს ინოვაციების დანერგვაში, რაც აუცილებელია გლობალური მასშტაბით კონკურენციის გაწვევისთვის და მომხმარებელისთვის მაღალი ხარისხის ნაწარმის დაბალ ფასად მიწოდებისთვის.

ვინ უნდა გაიღოს ხარჯი? მეორე რიგში, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ პოლიტიკოსები შეძლებენ, სწორად განსაზღვრონ, თუ რომელი ახალბედა ინდუსტრიები იქნებიან წარმატებულნი, არ გულისხმობს იმას, რომ კომპანია აუცილებლად ისარგებლებს მთავრობის მხარდაჭერით. ეკონომიკის ზოგიერთმა სეგმენტმა თავის თავზე უნდა მიიღოს ფასების ზრდა, თუკი ადგილობრივი პროდუქცია ისევ არაეფექტიანია. მაგალითად: მომხმარებლებმა დაცული პროდუქციისთვის გადაიხადონ უფრო მაღალი ფასები ან მოქალაქეებმა გადასახადები გადაიხადონ სუბსიდიებისთვის. არსებობს ისეთი კომპანიების მაგალითებიც, რომლებმაც გადაიტანეს ადრეული დანაკარგები იმისთვის, რომ მომხმარებელთა ან გადამხდელთა საჯარო დახმარების გარეშე შემდგომი სარგებელი ჰქონდეთ.

ინდუსტრიული ბაზის განვითარება

ქვეყნებს, უფრო დიდი სამრეწველო ბაზრებით, ჩვეულებრივ, უფრო მაღალი მშპ აქვთ. ზოგმა ქვეყანამ, მაგალითად შეერთებულმა შტატებმა და იაპონიამ, იმპორტზე დიდი შეზღუდვების დაწესების გზით შექმნა ინდუსტრიული ბაზა. ბევრი განვითარებადი ქვეყანა კი ცდილობს, შეეჯიბროს ამ სტრატეგიას ვაჭრობის დაცვით ადგილობრივი ინდუსტრიალიზაციის წახალისების მიზნით. განსაკუთრებით კი მოქმედებენ შემდეგი ვარაუდებით:

1. მუშების სიჭარბეს შეუძლია, გაზარდოს სამეწარმეო საქონელი უფრო ადვილად, ვიდრე აგროკულტურული;
2. უცხოური ინვესტიციების შემოსვლა სამრეწველო სექტორში ხელს უწყობს მდგრად ზრდას;

3. აგროკულტურის პროდუქტებისა და ნედლეულის ფასები და გაყიდვები ძალიან არამყარია, რაც იწვევს ეკონომიკის დაზარალებას;

4. სამეწარმეო პროდუქტების ბაზრები უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე ზოგადი მოხმარების საქონლის ბაზრები;

5. ინდუსტრიული ზრდა ამცირებს იმპორტს და/ან ხელს უწყობს ექსპორტს;

6. ინდუსტრიული აქტივობა ეხმარება სახელმწიფოს აღმშენებლობის პროცესებს.

ქვემოთ, ჩვენ დეტალურად განვიხილავთ თითოეულ ვარაუდს.

1. მუშათა სიჭარბე. ბევრ განვითარებად ქვეყნის პერიფერიებში, სადაც ყველაზე ეფექტიანი სასოფლო-მეურნეობის საქონელია, უმუშევრობის მაჩვენებელი მაღალია. საბოლოოდ, ბევრი ადამიანი გადადის სამეწარმეო სექტორში ისე, რომ სოფლის მეურნეობის დანაკლისი შეუმჩნეველი რჩება. ახლად აღმოცენებული ინდუსტრიების არგუმენტის მსგავსად, **ინდუსტრიალიზაციის არგუმენტსაც** ეფუძნება იმ ფაქტს, რომ დაბალფასიანი საქონლის არარეგულირებადი იმპორტი ხელს უშლის ადგილობრივი ინდუსტრიის განვითარებას. მართალია, ამ არგუმენტის მხარდამჭერები აღიარებენ არაეფექტიანი ინდუსტრიული სექტორების განვითარების უპირატესობებს, მაგრამ ისინი მაინც ირწმუნებიან, რომ ეკონომიკური ზრდა მიიღწევა იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ადგილობრივი ფასები არ გახდება გლობალურად კონკურენტუნარიანი. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ზრდა ხდება ნაწილობრივი დასაქმებით წარმოქმნილი სამუშაო ადგილების ხარჯზე.⁶

სოფლის მეურნეობიდან ადამიანების ჩამოშორებამ შესაძლოა, შექმნას მინიმუმ ორი პრობლემა:

1. რაიონებში (სოფლის ტერიტორიაზე) მკვიდრი ნახევრად დასაქმებულები, შესაძლოა, იძულებულნი გახდნენ, კავშირი გაწყვიტონ ოჯახთან, ახლობლებთან და გადაადგილდნენ ურბანულ ტერიტორიებზე, სადაც უჭირთ შესაფერისი სამუშაო ადგილის, ბინისა და სოციალური სერვისების მოძიება.

2. ეკონომიკური წარმატების მისაღწევად, ინდუსტრიულ ცვლილებებთან შედარებით უკეთესი ხერხი შეიძლება აგრარული კულტურის გაუმჯობესება იყოს. განვითარებადი ქვეყნების მხოლოდ მცირე რაოდენობა ამუშავებს საკუთარ მიწას ეფექტიანად, რადგან კარგავენ დიდ სარგებელს დაბალი ფასების გამო.⁸ ბევრი განვითარებული ქვეყანა განაგრძობს სარგებლის მიღებას სასოფლო-სამეურნეო ნაწარმის ექსპორტის გზით და ინარჩუნებს მაღალ შემოსავალს ერთ სულ მოსახლეზე წარმოებისა და ეფექტიანი სოფლის მეურნეობის სპეციალიზაციის თანხვედრით.

2. ინვესტიციების შემოღობვა. ინდუსტრიალიზაციის წახალისებისკენ მიმართულმა იმპორტის შეზღუდვებმა, შესაძლოა, ასევე გამოიწვიოს უცხოური პირდაპირი ინვესტიციების (FDI) ზრდა, რაც უზრუნველყოფს კაპიტალს, ტექნოლოგიასა და სამუშაო ადგილებს. მიმზიდველი უცხოური ბაზრის ჩაკეტვის შედეგად, კომპანიებმა, შესაძლოა,

გადაიტანონ საკუთარი წარმოება ამ ქვეყანაში, რათა თავიდან აიცილონ სარფიანი ბაზრის დაკარგვა.

დივერსიფიკაცია. ბევრი, ისეთი პირველადი მოხმარების კვების პროდუქტის საექსპორტო ფასი, როგორცაა ზეთი და ყავა, ბაზარზე არამყარია. არაკონტროლირებადი ფაქტორებით გამოწვეულ ფასის ცვლილებას (მაგალითად, მარაგები, რომლებზეც ზემოქმედებს ამინდი ან საზღვარგარეთული ბიზნესბრუნვები, რომლებიც ზემოქმედებენ მოთხოვნაზე), შეუძლია, გამანადგურებელი ზარალი მიაყენოს ეკონომიკას, რომელიც დამოკიდებულია პირველადი მოხმარების პროდუქტების ექსპორტზე. ეს განსაკუთრებით ისეთ განვითარებად ქვეყნებს ეხებათ, რომლებიც მთლიანად ეყრდნობიან მსგავს ფართო მოხმარების პროდუქტებს. ამიტომაც მათში ხშირად შეინიშნება მკვეთრი აღმავლობისა და ვარდნის ტენდენცია;

სამრეწველო საქონლის ზრდა. იმპორტის რაოდენობა, რისი შექმნაც ქვეყანას შეუძლია ექსპორტით შემოსული შემოსავლებით, ცნობილია როგორც **ვაჭრობის პირობები**. ისტორიის მანძილზე, ნედლეულისა და სასოფლო-სამეურნეო საქონლის ფასი არ გაზრდილა ისე სწრაფად, როგორც მზა ნაწარმისა. თუმცა მოკლე პერიოდებში ეს ფასები მაინც სწრაფად მზარდია. ამიტომაც, დროთა განმავლობაში საჭირო ხდება მეტი პირველადი მოხმარების პროდუქციის გაყიდვა, იგივე რაოდენობის მაღალფასიანი სამრეწველო საქონლის შესაძენად.

გარდა ამისა, მოთხოვნილი პირველადი პროდუქტების რაოდენობა არ იზრდება ისე სწრაფად, როგორც სამრეწველო პროდუქციის და სერვისების რაოდენობა, რაც ნაწილობრივ გამოწვეულია, იმით, რომ ადამიანები მათი შემოსავლების ზრდის დროს პროცენტულად ნაკლებს ხარჯავენ საკვებ პროდუქტებზე; ნაწილობრივ კი ნედლეულის შემნახველი ტექნოლოგიებით. მორიგი განმარტება მდგომარეობს იმაში, რომ რთულია პირველადი მოხმარების პროდუქტების დიფერენცირება, მეწარმეებს კი უწევთ კონკურენციის გაწევა ფასებით, იმ დროს, როდესაც მაღალი ფასები სამრეწველო პროდუქციაზე შესაძლებელია შენარჩუნებული იქნეს იმის გამო, რომ აქ კონკურენცია უმეტესად დიფერენცირებაზეა დამოკიდებული.

იმპორტის ჩანაცვლება და ექსპორტზე დამყარებული განვითარება. ტრადიციულად, ადგილობრივი მრეწველობის გაფართოების და ამ პროდუქციის მოხმარების მიზნით, განვითარებადი ქვეყნები იმპორტის აკრძალვით ხელს უწყობენ ინდუსტრიალიზაციას. თუმცა იმ შემთხვევაში თუ დაცული ინდუსტრია ვერ გახდება ეფექტიანი (რაც ყველაზე ხშირი შედეგია) ადგილობრივ მომხმარებელს შესაძლოა მოუხდეს მათ მხარდასაჭერად გაზრდილი ფასების ან გადასახადების გადახდა.

ეროვნული აღმშენებლობა. ინდუსტრიალიზაციასა და ეროვნული აღმშენებლობის პროცესებს შორის მჭიდრო კავშირები შეინიშნება. ინდუსტრიალიზაცია ეხმარება ქვეყნებს ინფრასტრუქტურის მშენებლობაში, მაღალ სასოფლო განვითარებასა და მუშახელის უნარების გაღრმავებაში.

ეკონომიკური ურთიერთობები სხვა ქვეყნებთან. ყველა ქვეყანა აწარმოებს მონიტორინგს საკუთარი ეკონომიკის კეთილდღეობაზე, ადარებს თავისი შრომის

ინტენსიურობას სხვა ქვეყნებისას და ახორციელებს ისეთ ქმედებებს, რომლებიც მიზნად ისახავს მისი შედარებითი პოზიციების გაუმჯობესებას. მსგავს ქმედებებს შორის აღსანიშნავია ოთხი ძირითადი: **ვაჭრობის ბალანსის რეგულირება, შედარებითი წვდომის მოპოვება უცხოურ ბაზრებზე, შეზღუდვების გამოყენება მოლაპარაკებებზე ზეწოლის ინსტრუმენტად და ფასების კონტროლი.**

ვაჭრობის ბალანსის რეგულირება. ვაჭრობის დეფიციტი პრობლემებს უქმნის დაბალი საგარეო გაცვლების რეზერვების (ფონდები, რომლებიც ეხმარება ფინანსებს პრიორიტეტული უცხოური საქონლის შეძენასა და ვალუტის კრედიტუნარიანობის შენარჩუნებაში) მქონე ქვეყნებს. ასე რომ, თუ ვაჭრობის ბალანსის გართულებები მოიმატებს და შენარჩუნდება, მთავრობა სავაჭრო ბალანსის შესანარჩუნებლად შეეცდება შეამციროს იმპორტი ან გაზარდოს ექსპორტი. მის კონკურენტულ პოზიციაზე ძირითადად ორი ფაქტორი ახდენს დიდ გავლენას:

1. **ვალუტის გაუფასურება ან ვარდნა**, რაც იწვევს ყველა პროდუქციის გაიაფებას უცხოურ პროდუქციასთან შედარებით;

2. **ფისკალურ და სავალუტო პოლიტიკაზე დამოკიდებულება**, რათა სხვა ქვეყნებთან შედარებით მიღწეულ იქნას ფასების ზრდის დაბალი მაჩვენებელი.

ორივე ვარიანტს სჭირდება დრო. მეტიც, ისინი არ არის შერჩევითი, მაგალითად ისინი ხდებიან, როგორც აუცილებელი უცხოური, ისე ფუფუნების უცხოური საგნების გაძვირების მიზეზი. ამგვარად, ქვეყანას შეუძლია უფრო ეფექტიანად გამოიყენოს პროტექცია (მფარველობა), ისე რომ მან მხოლოდ კონკრეტულ პროდუქტებზე იქონიოს გავლენა. ამის განხორციელება, რეალურად, არის დროებითი ზომები, რომელიც ქვეყანას აძლევს დროს სწორად წარმართოს თავისი ფუნდამენტალური ეკონომიკური მდგომარეობა - საქონლის ხარისხის აღქმა, მახასიათებლები და ფასები - რაც იწვევს იმას, რომ მოსახლეობა უპირატესობას ანიჭებს საზღვარგარეთ იმაზე მეტი პროდუქციის შეძენას, ვიდრე თავად ყიდის.

ფარდობითი (შედარებითი) წვდომა თუ „სამართლიანობა“. კომპანიები და ინდუსტრიები ხშირად იყენებენ **ფარდობითი (შედარებითი) წვდომის არგუმენტს**, რაც გულისხმობს, რომ ისინი უფლებამოსილნი არიან ჰქონდეთ წვდომა უცხოურ ბაზარზე იმავე დოზით, რა დოზითაც უცხოურ ინდუსტრიებსა და კომპანიებს აქვთ წვდომა მათი ქვეყნის შიდა ბაზარზე.

შეზღუდვები, როგორც ზეწოლის ინსტრუმენტი. იმპორტზე შეზღუდვების დაწესება ან ამით დამუქრება, შეიძლება გამოყენებულ იქნეს როგორც საპასუხო ქმედება, რათა სხვა ქვეყნები აიძულონ დაწიონ საიმპორტო ბარიერი.

ფასის კონტროლის მიზნები. ქვეყნები ზოგჯერ თავს იკავებენ საერთაშორისო ბაზრის საქონლის შეძენისგან იმ განზრახვით, რომ გაზარდონ ფასები საზღვარგარეთ. ეს განსაკუთრებით შესაძლებელია მაშინ, როცა რამდენიმე ქვეყანა ფლობს მონოპოლიურ ან თითქმის მონოპოლიურ კონტროლს კონკრეტულ რესურსებზე და შეუძლიათ

შეზღუდონ მარაგი იმდენად, რომ მომხმარებელი იძულებული გახდეს გადაიხადოს მაღალი ფასი.

დემპინგი (მიზანმიმართული ფასების დაწვევა კონკურენტების ბაზრიდან განდევნის მიზნით). კომპანიებს ხშირად საექსპორტოდ გააქვთ საქონელი უფრო დაბალ ფასად ვიდრე იგივე საქონელზე მათი საშინაო ფასია. ეს პრაქტიკა ცნობილია ტერმინით **დემპინგი**. ქვეყნების უმეტესობა კრძალავს დემპირებული საქონლის იმპორტს, თუმცა ეს აკრძალვა ძალაში შედის მაშინ, თუ იმპორტირებული პროდუქცია ზარალს აყენებს ადგილობრივ საქონელს. იმ შემთხვევაში თუ ქვეყანას საერთოდ არ აქვს მსგავსი ადგილობრივი პროდუქცია, მომხმარებელი სარგებლობს დაბალი ფასებით. კომპანიებმა შეიძლება დაწიონ ფასები, რომ გააცნონ საკუთარი პროდუქცია და შექმნან ბაზარი საზღვარგარეთ - განსაკუთრებით, დაბალი ფასი ახალისებს მომხმარებელს, რომ გასინჯოს ახალი უცხოური საქონელი - რის შემდეგაც, მათ შეუძლიათ აწიონ ფასები იმდენად, რომ ნახონ სარგებელი.

კომპანიებს შეუძლიათ მისცენ თავს დემპინგის უფლება თუ შეძლებენ მაღალი ფასები დააწესონ შიდა ბაზარზე, ან იმ შემთხვევაში თუ მათი ქვეყნის მთავრობა მოახდენს მათ სუბსიდირებას.

ოპტიმალური ტარიფის თეორია. ოპტიმალური ტარიფის თეორია გულისხმობს, რომ უცხო ქვეყანა დაწევს ფასებს, თუ იმპორტიორი ქვეყანა დაუწესებს მას გადასახადებს თავის საქონელზე. ამ შემთხვევაში, სარგებელი გადაინაცვლებს იმპორტიორი ქვეყნის მხარეს, რადგანაც საექსპორტო გაყიდვებიდან მცირდება ექსპორტიორი ქვეყნის სარგებელი.

თუ უცხო ქვეყანა დაწევს ფასებს ნებისმიერი მაჩვენებლით, ნებისმიერი ცვლილება შემოსავლებში მოქმედებს იმპორტიორი ქვეყნის სასარგებლოდ, ამიტომ მიიჩნევა ტარიფი ოპტიმალურად. არსებობს უამრავი მაგალითი ისეთი პროდუქტებისა, რომლის ფასებიც ისე არ იზრდება, როგორც მასზე დაწესებული ტარიფი; თუმცა რთულია წინასწარ განსაზღვრო, თუ როდის, სად და რომელი ექსპორტიორი შეამცირებს ნებაყოფლობით საკუთარი სარგებლის ზღვარს.

სამთავრობო ინტერვენციის არაეკონომიკური მიზეზები

მიუხედავად იმისა, რომ არაეკონომიკური არგუმენტები გავლენას ახდენენ ვაჭრობაზე, უმეტესობას მაინც ეკონომიკური ქვეტექსტი და შედეგები აქვს. თუმცა მაინც განვიხილოთ დასაბუთებული არაეკონომიკური მიზეზები:

- პირველადი მოხმარების საქონლის ინდუსტრიების შენარჩუნება (განსაკუთრებით დაცვა);
- მისაღები პრაქტიკის ხელშეწყობა საზღვარგარეთ;
- გავლენის სფეროების შენარჩუნება ან გაფართოება;
- ეროვნული კულტურის დაცვა.

საზღვარგარეთ მისაღებ პოლიტიკურ პრაქტიკაზე გავლენის მოსახდენად სავაჭრო პოლიტიკის გამოყენების დროს, მთავრობებმა ასევე უნდა გაითვალისწინონ, თუ რა გამოხმაურება შეიძლება ჰქონდეს ამას ბიზნესზე.

აუცილებელი ინდუსტრიების შენარჩუნება

მთავრობა მიმართავს სავაჭრო შეზღუდვებს აუცილებელი შიდა ინდუსტრიების დასაცავად მშვიდობიანობის დროს იმ მიზნით, რომ ქვეყანა არ დარჩეს უცხოური მარაგის იმედად ომის დროს. ამას **აუცილებელი ინდუსტრიების არგუმენტს** უწოდებენ.

არაეფექტიანი ინდუსტრიების ან მაღალ-ფასიანი საშინაო საქონლის დაცვის მაღალი ხარჯების გამო, პირველადი საქონლის არგუმენტი არ შეიძლება მიღებული იქნას (უმეტეს შემთხვევაში კი ასეა) ხარჯების, რეალური საჭიროების და ალტერნატივების ყურადღებით შეფასების გარეშე. რთულია ერთხელ დაწესებული პროტექციის გაუქმება, რადგან დაცული კომპანიები და მათი თანამშრომლები მხარს უჭერენ იმ პოლიტიკოსებს, რომლებიც, თავის მხრივ, იცავენ ამ წარმოებას - მაშინაც კი, თუ პროტექციის საჭიროება აღარ არსებობს.

გარდა ამისა, მთავრობები ხშირად ყიდულობენ და იმარაგებენ ისეთ ნედლეულს, რომელიც მომავალში სავარაუდოდ დეფიციტური გახდება.

მისაღები პრაქტიკის ხელშეწყობა საზღვარგარეთ

მთავრობები ზღუდავენ ვაჭრობას საგარეო პოლიტიკური ცვლილებების გამოსაწვევად. მაგალითად, შეიძლება გამოიყენონ ეროვნული პროდუქციის დაცვის არგუმენტი სტრატეგიული საქონლის ექსპორტის შესაფერხებლად, მეგობარი ქვეყნებიდანაც კი, რომლებიც შესაძლებელია ხელში ჩაუვარდეთ მათ პოტენციურ მტრებს.

ექსპორტის შეზღუდვები შეიძლება ვარგისიანი იყოს იმ შემთხვევაში, თუ ექსპორტიორი ქვეყანა დარწმუნდება, რომ არ მოხდება არავითარი დარღვევა, რომელიც ხელს შეუშლის მას, დაიცვას ყველაზე აუცილებელი საქონელი პოტენციურად იმპორტიორი ქვეყნისგან. ამ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს უკანასკნელი შეძლებს მოიძიოს საქონლის ალტერნატიული წყარო, ან ამ საქონლის წარმოება თავად განავითაროს, პირველი ეკონომიკურად დაზარალებული გამოვა.

და ბოლოს, სავაჭრო შეზღუდვები გამოიყენება უცხო ქვეყნის მთავრობაზე გავლენის მოსახდენად, რომ შეიცვალონ პოზიციები სხვადასხვა საკითხებზე, დაწყებული ადამიანის უფლებებით და დამთავრებული გარემოს დაცვით.

გავლენის სფეროების შენარჩუნება და გაფართოება

მთავრობები იყენებენ ვაჭრობას საკუთარი გავლენის სფეროების მხარდასაჭერად. მთავრობები ეხმარებიან და ამღებენ იმპორტისათვის კრედიტს ისეთ ქვეყნებს, რომლებიც ერთიანდებიან მათ პოლიტიკურ ალიანსში ან საერთაშორისო ასპარეზზე ხმას მისცემენ მათ სასარგებლოდ.

ეროვნული კულტურის დაცვა

ქვეყნები ინარჩუნებენ კავშირებს, ნაწილობრივ, მათი გამაერთიანებელი იდენტურობის გამო, რაც მათ მოქალაქეებს სხვა ერებისგან განასხვავებს. იმისათვის, რომ შეინარჩუნონ ეს კოლექტიური იდენტურობა, ეს ქვეყნები კრძალავენ ისტორიული და ხელოვნების ნივთების ექსპორტს, რომლებიც ამ ქვეყნის ისტორიული მემკვიდრეობის ნაწილად მოიაზრება. ამასთანავე, ზღუდავენ ისეთი უცხოური ნაწარმის ან სერვისის იმპორტს, რომელიც შეიძლება წინააღმდეგობაში მოვიდეს ამ ქვეყნის მთავარ ფასეულობებთან, როგორცაა მორალური ფასეულობები, ან საშინაო პროდუქციის წყაროების ჩანაცვლება ისეთით, რომელიც უგულვებელყოს მის ტრადიციულ ფასეულობებს.

სავაჭრო კონტროლის საშუალებები

მთავრობები იყენებენ მთელ რიგ დასაბუთებელ მიზეზებს, როდესაც ცდილობენ რომ გავლენა მოახდინონ ექსპორტზე ან იმპორტზე. სავაჭრო კონტროლის საშუალებების სწორად შერჩევა არის გადამწყვეტი ფაქტორი, რადგანაც თითოეულ მათგანს შეიძლება განსხვავებული გამოხმაურება მოყვეს როგორც ქვეყნის შიდა, ასევე საგარეო ჯგუფებისგან. იმისათვის, რომ გავერკვეთ სავაჭრო კონტროლის საშუალებებში საჭიროა გამოვყოთ ორი ტიპი, რომლებიც ერთმანეთისგან თანმხლები ეფექტებით განსხვავდება:

- საშუალებები, რომლებიც ირიბ გავლენას ახდენს ვაჭრობაზე, საექსპორტო და საიმპორტო ნაწარმის *ფასებზე* პირდაპირი ზემოქმედების გზით;
- საშუალებები, რომლებიც პირდაპირ ზღუდავენ სავაჭრო საქონლის შესაძლო *რაოდენობას*.

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

ტარიფები

სატარიფო ბარიერები პირდაპირ გავლენას ახდენს ფასებზე, *არასატარიფო ბარიერებს* შეიძლება გავლენა ჰქონდეს ფასებზე ან რაოდენობაზე. **ტარიფის** (იგივე **ბაჟი**), სავაჭრო კონტროლის ყველაზე გავრცელებული ტიპი, არის გადასახადი, რომელსაც მთავრობა უწესებს საქონელს, რომლის გადაზიდვაც საერთაშორისო მასშტაბებით ხორციელდება. ტარიფის დაკისრება ხდება, როცა საქონელი გადაკვეთს ქვეყნის ოფიციალურ საზღვარს. ეს შეიძლება იყოს ერთი ქვეყნის, ან რამდენიმე ქვეყნისგან შემდგარი ჯგუფის საერთო შეთანხმება, რომ დაუწესონ საერთო ტარიფი მათი ქვეყნების ფარგლებში შეტანილ საექსპორტო ნაწარმს.

ტარიფს, რომელსაც იღებს ექსპორტიორი ქვეყანა ეწოდება **საექსპორტო ტარიფი**; თუ მას იღებს ქვეყანა, რომლის გავლითაც ხდება საქონლის გადაზიდვა ეწოდება **სატრანზიტო ტარიფი**; ხოლო იმპორტიორი ქვეყნის მიერ მოკრებილ ტარიფს ჰქვია **საიმპორტო ტარიფი**. იქიდან გამომდინარე, რომ საიმპორტო ტარიფი ყველაზე გავრცელებული ფორმაა, ჩვენ განვიხილავთ მის რამდენიმე დეტალს.

საიმპორტო ტარიფები. იმ შემთხვევაში, თუ ეს არ არის *ოპტიმალური ტარიფი* (რომელიც განხილული იყო წინა თავში), საიმპორტო ტარიფი ზრდის საიმპორტო საქონლის ფასებს მასზე გადასახადის დაწესებით, რითიც ადგილობრივ ნაწარმს ფასების

შედარებით უპირატესობას ანიჭებს. თუ ტარიფი ზრდის რომელიმე უცხოური საქონლის ფასს, იმისთვის რომ შემცირდეს იმპორტზე საერთო მოთხოვნა, ტარიფი შეიძლება იყოს პროტექციული (დაცვითი), პირდაპირი კონკურენტუნარიანი სამამულო წარმოების არარსებობის შემთხვევაშიც.

ტარიფები როგორც შემოსვლების წყარო. ტარიფები, ასევე, ასრულებს სამთავრობო შემოსავლების წყაროს ფუნქციას. ქვეყნის განვითარებისთვის საიმპორტო ტარიფები ნაკლებად მნიშვნელოვანია, რადგან ჩვეულებრივ მათ მოკრებას ქვეყნისთვის უფრო მეტი ხარჯი მოაქვს ვიდრე სარგებელი.³²

ტარიფების განსაზღვრის კრიტერიუმები. მთავრობამ შესაძლოა დააწესოს ტარიფი საქონლის ცალკეულ ერთეულზე, რა შემთხვევაშიც გადასახადს ეწოდება **სპეციალური ბაჟი**; ტარიფს, რომელიც საქონლის ფასის პროცენტული მაჩვენებლის მიხედვით დგინდება ეწოდება „**ადვალური**“ ბაჟი (*ლათ. ღირებულების შესაბამისი*). თუ ტარიფის დადგენა ხდება ორივე კრიტერიუმის კომბინირებით, მაშინ ეს არის **კომბინირებული ბაჟი**.

არასატარიფო ბარიერები: პირდაპირი გავლენა ფასზე

მას შემდეგ, რაც ვიხილეთ, თუ როგორ შეუძლია ტარიფებს ფასების ზრდა და ვაჭრობის შეზღუდვა, გადავინაცვლოთ სხვა საშუალებების განხილვაზე, რომლებსაც მთავრობები იყენებენ ვაჭრობის შესაზღუდად.

სუბსიდიები. სუბსიდიები არის პირდაპირი დახმარება კომპანიებისთვის, რაც მათ უფრო კონკურენტუნარიანს ხდის.

სასოფლო-სამეურნეო სუბსიდიები. ერთი სფერო, რომელზეც ყველა ერთხმად თანხმდება, რომ სუბსიდიები არსებობს, არის სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია განვითარებულ ქვეყნებში. ოფიციალური მიზეზი სუბსიდიური გრანტების გამოყოფისა არის ის, რომ საკვები პროდუქტები მეტისმეტად მნიშვნელოვანი საქონელია იმისათვის, რომ ბედის ანაბარა იქნას დატოვებული. მიუხედავად იმისა, რომ სუბსიდიებმა ამ სფეროში შესაძლოა გამოიწვიოს პროდუქტების ჭარბი წარმოება, არსებობს არგუმენტი, რომ საკვები პროდუქტების დეფიციტს ჯობია მისი ჭარბი მარაგი.

ბაზრის სისუსტეების დაძლევა მორიგი სუბსიდირების სფერო ნაკლებად საკამათოა. ქვეყნების უმეტესობა პოტენციურ ექსპორტიორებს ბიზნესის განვითარების სხვადასხვა სერვისს სთავაზობს, როგორებიცაა ინფორმაცია ბაზარზე, სავაჭრო ექსპოზიციები და უცხოური კონტრაქტები. ბაზრის ეფექტიანობის თვალსაზრისით, ასეთი სუბსიდიები არის უფრო სამართლიანი ვიდრე ტარიფები, იმიტომ, რომ ეს არის მცდელობა დაძლიონ ბაზრის სისუსტეები და არ შექმნან ისინი. ეს ასევე სარგებლის მომტანია ინფორმაციის ფართოდ გავრცელების მხრივ, იმდენად რამდენედაც მთავრობას საშუალება ეძლევა მის მომხმარებლებში გაავრცელოს ინფორმაცია ფასებზე .

დახმარება და სესხები. მთავრობები, ასევე, გასცემენ სესხებს და დახმარებებს სხვა ქვეყნებზე. თუ სესხის მიმღებს მოეთხოვება, რომ დახარჯოს ფონდები დონორ ქვეყანაში (რაც სამოკავშირეო დახმარებისა და სამოკავშირეო სესხების სახელითაა ცნობილი), ზოგ პროდუქციას, რომელიც სხვა შემთხვევაში არაკონკურენტული იქნებოდა, შანსი ეძლევა კონკურენცია საზღვარგარეთ გასწიოს.

საბაჟო ღირებულების გასწავლა. ტარიფები საიმპორტო ვაჭრობაზე დამოკიდებულია პროდუქციაზე, ფასზე და წარმომავლობაზე. როგორც ექსპორტიორებისთვის ასევე იმპორტიორებისთვის არსებობს ცდუნება, მოახდინონ ინვოისების არაზუსტი დეკლარირება, ნაკლები ბაჟის გადახდის მიზნით. ზოგადად, ქვეყნების უმეტესობა თანხმდება, რომ იხელმძღვანელონ ინვოისების მონაცემებით, თუ მებაჟეები ექვს არ შეიტანენ მის ავთენტურობაში. ამ შემთხვევაში აგენტებს უწევთ იხელმძღვანელონ იდენტური პროდუქტის ფასებით. თუ ეს შეუძლებელია, მაშინ ფასის დადგენა ხდება იმ პერიოდში შემომავალი ან გამავალი მსგავსი საქონლის ფასების მიხედვით.

ღირებულების განსაზღვრასთან დაკავშირებული პრობლემები. უამრავი განსხვავებული პროდუქტის არსებობა ქმნის ღირებულების განსაზღვრის პრობლემებს, განსაკუთრებით კი იმიტომ, რომ ახალი პროდუქტები, რომლებიც გამუდმებით შემოდის ბაზარზე, უნდა იქნეს კლასიფიცირებული არსებული სატარიფო კატეგორიების ფარგლებში. ადვილია (ნებით თუ უნებლიედ) მოხდეს პროდუქტის არასწორად კლასიფიცირება და მისი შესაბამისი ტარიფის დაწესება.

სხვა პირდაპირი გავლენები ფასზე. ქვეყნები სხვა საშუალებებსაც იყენებენ ფასებზე გავლენის მოსახდენად: სპეციალური საფასურები (საკონსულო და საბაჟო შემოწმება და დოკუმენტაცია), საბაჟო დეპოზიტის წინასწარ წარდგენის მოთხოვნა და მინიმალური ფასის ზღვარი, რაც შეიძლება დაედოს გასაყიდ საქონელს საბაჟო პროცედურების გავლის შემდეგ.

არასატარიფო ბარიერები: რაოდენობის კონტროლი

მთავრობები მიმართავენ არასატარიფო რეგულაციებს და ახორციელებენ მათ იმისათვის, რომ პირდაპირი გავლენა მოახდინონ იმპორტის ან ექსპორტის რაოდენობაზე. განვიხილოთ ამ რეგულაციების სხვადასხვა ფორმა.

კვოტები. კვოტა არის იმპორტის ან ექსპორტის რაოდენობრივი შეზღუდვის ყველაზე გავრცელებული ფორმა, რომელიც ზღუდავს დროის კონკრეტულ პერიოდში იმპორტირებული ან ექსპორტირებული პროდუქციის რაოდენობას ძირითადად ერთი წლის მანძილზე. *საიმპორტო კვოტები* იწვევს ფასების მატებას ორი მიზეზით: (1) შეზღუდოს მარაგები და (2) გაყიდვების გაზრდის მიზნით გამოიწვიოს მცირე

კონკურენცია ფასების ნიადაგზე. ტარიფებისა და კვოტების გავლენა შემოსავლებზე მათ ერთმანეთისგან მნიშვნელოვნად განასხვავებს. ტარიფები ახდენს შემოსავლების გენერირებას მთავრობებისთვის, ხოლო კვოტები ახდენს შემოსავლების გენერირებას მხოლოდ იმ კომპანიებისთვის, რომლებიც შეძლებენ განზრახ შეზღუდული პროდუქციის მარაგის შენარჩუნებას და გაყიდვას. ზოგჯერ მთავრობები არგებენ კვოტებს სხვადასხვა ქვეყნებს მათი პოლიტიკური ან საბაზრო მდგომარეობიდან გამომდინარე.

ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვა. საიმპორტო კვოტის ერთ-ერთი სახეობა არის ე.წ. **ექსპორტის ნებაყოფლობითი შეზღუდვა (Voluntary Export Restraint)**. ძირითადად, A ქვეყანა სთხოვს B ქვეყანას ნებაყოფლობით შეამციროს მისი კომპანიების საექსპორტო ნაწარმი A ქვეყანაში. ტერმინი *ნებაყოფლობითი* ცოტა არ იყოს მცდარია; ტიპურად, B ქვეყანა ან ნებაყოფლობით შეამცირებს თავის ექსპორტს A ქვეყანაში, ან ხვავარად A ქვეყანა დაუწესებს მას სტანდარტულ სვაჭრო რეგულაციებს. პროცედურულად, VER-ს აქვს მნიშვნელოვანი უპირატესობები; მათი გაუქმება გაცილებით უფრო ადვილია ვიდრე საიმპორტო კვოტის და გადაზიდვების შეზღუდვის თაობაზე გაკეთებული კონკრეტული ქვეყნის „ნებაყოფლობითი“ არჩევანი, ქვეყნების პოლიტიკურ ურთიერთობებზე მეტად საიმპორტო კვოტებს დააზარალებს.

ქვეყანამ შეიძლება გამოიყენოს *საექსპორტო კვოტა*, იმისათვის რომ უზრუნველყოს ადგილობრივი მომხმარებლისთვის საჭირო მარაგის არსებობა დაბალ ფასად, თავიდან აიცილოს ბუნებრივი რესურსების ამოწურვა ან ეცადოს რესურსების რაოდენობის შეზღუდვით საექსპორტო ნაწარმზე ფასების ზრდა გამოიწვიოს.

ემბარგოები. კვოტის სპეციფიური ტიპი, რომელიც კრძალავს ყოველგვარ ვაჭრობას არის **ემბარგო**. ისევე როგორც კვოტები, ქვეყანამ ან ქვეყნების გაერთიანებამ შესაძლოა დააწესოს იმპორტის ან ექსპორტის ემბარგო. ყველა კატეგორიის პროდუქტზე მიუხედავად მისი წარმომავლობის ან მიმართულებისა, კონკრეტულ პროდუქტებზე კონკრეტულ ქვეყნებთან, ან ყველანაირ პროდუქტზე ერთ მოცემულ ქვეყანასთან. მთავრობები იყენებენ ემბარგოს, როგორც ეკონომიკურ საშუალებას პოლიტიკური მიზნების მისაღწევად.

„იყიდეთ ადგილობრივი“ კანონმდებლობა. ვაჭრობის რაოდენობრივი კონტროლის მორიგი ფორმა არის ე.წ. **„იყიდეთ ადგილობრივი“ კანონმდებლობა**. სამთავრობო ხარჯები ბევრ ქვეყანაში სრული გასავლის დიდ ნაწილს შეადგენს. ამიტომაც მთავრობა უპირატესობას ადგილობრივ მწარმოებლებს ანიჭებს. ზოგჯერ მთავრობა განსაზღვრავს ადგილობრივი შემცველობის შეზღუდვას - ანუ საქონლის კონკრეტული პროცენტი ადგილობრივი წარმოების უნდა იყოს.

სტანდარტები და ეტიკეტები. ქვეყნებმა შესაძლოა მიმართონ კლასიფიკაციის, ეტიკეტებისა და შემოწმების სტანდარტებს, რომ ხელი შეუწყონ ადგილობრივი საქონლის გაყიდვებს და შეაფერხონ უცხოური ნაწარმი. განვიხილოთ პროდუქტის

ეტიკეტები. ეს არის მოთხოვნა, რომ კომპანიებმა მიუთითონ პროდუქციაზე, თუ სად არის დამზადებული ის და ვინ შეიძლება შეიძინოს ეს პროდუქტი მოცემულ ქვეყანაში.

ქვეყანამ ასევე შესაძლებელია განსაზღვროს ინფორმაცია, რომლის მითითებაც შეფუთვაზე საჭირო არ არის. ეს ტექნიკური დეტალები ზრდის კომპანიის ხარჯებს, მითუმეტეს, რომ ინფორმაცია შეფუთვაზე უნდა იქნას ნათარგმნი სხვადასხვა საექსპორტო ბაზრისთვის გასაგებ ენებზე. თუმცა, დღესდღეობით ნედლეული, კომპონენტები, დიზაინი და მუშახელი შეიძლება სხვადასხვა წარმომავლობის იყოს, რომლებიც ერთიანდებიან ერთი კონკრეტული პროდუქტის წარმოებაში, რა შემთხვევაშიც რთულდება ამ პროდუქციის ზუსტი წარმომავლობის განსაზღვრა.

სტანდარტების აღიარებული მიზანი არის ადგილობრივი მოსახლეობის უსაფრთხოებისა და ჯანმრთელობის დაცვა. თუმცა, ზოგიერთი კომპანია ამტკიცებს, რომ სტანდარტები უბრალოდ მორიგი საშუალებაა საშინაო ვაჭრობისთვის უპირატესობების მისანიჭებლად.

სპეციფიკური ნებართვის მოთხოვნები. ზოგიერთი ქვეყანა მოითხოვს მისი პოტენციური იმპორტიორ-ექსპორტიორებისგან, საქონლის ტრანზაქციამდე წინასწარ უზრუნველყონ ნებართვა სამთავრობო ავტორიზაციაზე. ეს მოთხოვნა ცნობილია, როგორც **იმპორტის ან ექსპორტის ლიცენზია**. ამ ლიცენზიის მოსაპოვებლად კომპანიამ უნდა ჩააბაროს ნიმუშები მთავრობას. პროცედურულად, შესაძლებელია საქონლის იმპორტის ან ექსპორტის პირდაპირ აკრძალვა ან არაპირდაპირ - ფასის, დროის, ან უზუსტობების გამო.

უცხოური სავალუტო კურსის კონტროლიც მსგავსი შემთხვევაა. ის მოითხოვს იმპორტიორისგან მიმართოს მთავრობის სააგენტოს, სავალუტო კურსი უსაფრთხო გახადოს. საიმპორტო ლიცენზიის მსგავსად საგარეო ვაჭრობას სავალუტო გრანტის მიუღებლობაც აფერხებს, რომ აღარაფერი ვთქვათ დროზე, ფორმულარების შევსების ხარჯებსა და პასუხის მოლოდინზე.

ადმინისტრაციული შეფერხებები. სპეციალური ნებართვის მოთხოვნის მონათესავე რეგულაციაა ადმინისტრაციული შეფერხებები, ან ისეთი დაბრკოლებები, რომლებიც გამოწვეულია არაეფექტიანობით, რაც ქმნის უზუსტობებს და ზრდის ხარჯებს. თუმცა აღსანიშნავია, რომ კონკურენტული ზეწოლა აიძულებს ქვეყნებს გააუმჯობესონ ადმინისტრაციული სისტემა.

ურთიერთსაკავსო მოთხოვნები. იმპორტიორი ქვეყნის რეგულაციების გამო, ექსპორტიორი ქვეყანა ხშირად ვალდებული ხდება განახორციელოს ვაჭრობა ან ისარგებლოს მომსახურებით ფულადი ანაზღაურების მიღების სანაცვლოდ.

შემხვედრი ვაჭრობა. შემხვედრი ვაჭრობა ანუ კომპენსაცია არის სამთავრობო მოთხოვნის ფორმა, რომლის დროსაც იმპორტიორ ქვეყანაში ექსპორტიორი ვალდებულია მიაწოდოს დამატებითი ეკონომიკური სარგებელი, როგორცაა სამუშაო

ადგილები ან ტექნოლოგია, როგორც ტრანზაქციის ნაწილი. ეს ჩვეულებრივ ხდება, როცა საქონლის შეძენა (უმეტესად სამხედრო პროდუქციის) უცხო ქვეყნის მთავრობის მიერ ხდება.

ურთიერთსაპასუხო მოთხოვნა ხშირად ნიშნავს, რომ ექსპორტიორებმა უნდა მოიძიონ სასაქონლე ბაზრები მათი კომპეტენციის ფარგლებს მიღმა, ან დაკავდნენ რთული ორგანიზაციული პროცესებით, რომლებიც მათგან ზოგიერთი მმართველობითი კონტროლის დათმობას მოითხოვს. მას შემდეგ, რაც ყველა დეტალი გათანაბრდება, კომპანიები აფორმებენ ტრანზაქციის შეთანხმებებს. თუმცა, ზოგი მათგანი მეტად კომპეტენტურია მსგავსი ტიპის მენეჯმენტში, იმისათვის რომ მოიპოვონ კონკურენტუნარიანი უპირატესობები.

შეზღუდვები მომსახურების სფეროში. მომსახურების სფერო არის ყველაზე სწრაფად მზარდი სექტორი საერთაშორისო ვაჭრობაში. მასზე შეზღუდვების დაწესებისას ქვეყნები ითვალისწინებენ ოთხ ძირითად ფაქტორს: *არსებითობა (აუცილებლობა), არაკომერციული პრეფერენცია, სტანდარტები და იმიგრაცია.*

არსებითობა. ქვეყნები მიიჩნევენ კონკრეტულ სამომხმარებლო ინდუსტრიას არსებითად, თუ მას აქვს სტრატეგიული მიზნები ან მოქალაქეებისთვის სოციალურ დახმარებას ეწევა. მთავრობას შეუძლია ზოგიერთ სექტორში აკრძალოს კერძო კომპანიები (ადგილობრივი ან უცხოური), რადგანაც თვლის, რომ მომსახურება არ უნდა იყიდებოდეს სარგებლის მოტანის მიზნით. სხვა შემთხვევაში ისინი აწესებენ ფასების კონტროლს მთავრობის მფლობელობაში მყოფ სუბსიდირებულ მომსახურების სფეროს ორგანიზაციებზე, რომლებიც დაბრკოლებებს უქმნიან უცხოურ კერძო კონკურენციას. ძირითადი მომსახურების სფეროები, საიდანაც უცხოური ფირმები შეიძლება გამოირიცხოს არის მედია, კომუნიკაციები, ბანკები, კომუნალური მომსახურება და საშინაო ტრანსპორტი.

არაკომერციული მომსახურება. ფოსტა, განათლება და ჯანდაცვა ხშირად წარმოადგენს არაკომერციულ სექტორს, რომელშიც ცოტა უცხოური ფირმა თუ ახდენს კონკურენციას. როდესაც მთავრობა ამ სფეროების პრივატიზებას ახდენს, ჩვეულებრივ, უპირატესობა ადგილობრივ მფლობელობას და კონტროლს ენიჭება.

სტანდარტები. ეს სერვისი მოითხოვს პროფესიონალსა და კლიენტს შორის პირისპირ ურთიერთობას. ამავდროულად, მთავრობა ზღუდავს ბევრი პროფესიული სერვისის შემოსვლას ქვეყნის ტერიტორიაზე, რომ არ შეფერხდეს ადგილობრივი კვალიფიციური კადრების დასაქმება. სალიცენზიო სტანდარტები ასეთ კადრებზე განსხვავდება ქვეყნების მიხედვით და ეხება ისეთ პროფესიებს როგორებიცაა, ბუღალტრები, სტატისტიკოსები, არქიტექტორები, ელექტრიკოსები, ინჟინრები, გეოლოგები,

სტილისტები, ადვოკატები, სამედიცინო პერსონალი, უძრავი ქონების ბროკერები და მასწავლებლები.

იმიგრაცია. ერთი კონკრეტული ქვეყნის სტანდარტების დაკმაყოფილება არ იძლევა გარანტიას, რომ უცხოელი იქ მუშაობას შეძლებს. გარდა ამისა, სამთავრობო რეგულაციები ხშირად მოითხოვს კომპანიებისგან (ადგილობრივი თუ უცხოური), რომ დასაქმების პირველ ეტაპზე მოხდეს ადგილობრივი კვალიფიციური კადრებით დაკომპლექტება, სანამ კადრებს საზღვარგარეთიდან მოიძიებენ.⁵⁵

ვაჭრობაზე მთავრობის გავლენასთან გამკლავება

სამთავრობო ჩარევა ვაჭრობაში ქვეყნებს შორის საიმპორტო და საექსპორტო საქონლის ნაკადზე აისახება. როდესაც კომპანიები საიმპორტო კონკურენციის გამო დანაკარგების წინაშე აღმოჩნდებიან, მათ აქვთ რამდენიმე არჩევანი/ალტერნატივა, საიდანაც აღსანიშნავია ოთხი:

1. გადაიტანოს ოპერაციები სხვა ქვეყანაში;
2. კონცენტრირება მოახდინონ ნაკლები საერთაშორისო კონკურენციის მქონე საბაზრო ნიშებზე;
3. აითვისონ შიდა ინოვაციები, როგორცაა ეფექტიანობის ზრდა და პროდუქციის გაუმჯობესება;
4. ეცადონ მოიპოვონ სამთავრობო პროტექციონიზმი.

თითოეულ მათგანს აქვს ხარჯები და რისკები. მიუხედავად ამისა, ბევრი კომპანიის გამოცდილებიდან გამომდინარე, ისინი მიმართავენ სხვადასხვა საშუალებას.

იმპორტის კონკურენციასთან გამკლავების ტაქტიკა

ეს მეთოდები ყველა ინდუსტრიისა და ბიზნესისთვის არა არის რეალისტური. კომპანიები შესაძლოა განიცდიდნენ ადმინისტრაციული, ფინანსური ან ტექნოლოგიური რესურსების ნაკლებობას; იმისათვის რომ შეძლონ ბიზნესის საზღვარგარეთ გადატანა, შეიძლება პრობლემატური გახდეს უცხოელი კვალიფიციური მომწოდებლების მოძიებაც. მათ შეიძლება ვერ შეძლონ, უფრო სარგებლიანი პროდუქტების ნიშების იდენტიფიცირება. იმ შემთხვევაშიც კი თუ ისინი შეძლებენ ნიშების დანერგვას ან პროდუქტის ეფექტიანობის გაუმჯობესებას, უცხოელ კონკურენტებს შეუძლიათ სწრაფად მიბადონ მათ ინოვაციებს. მსგავს სიტუაციებში, კომპანიები ხშირად მიმართავენ მთავრობებს თხოვნით, რომ შეზღუდონ იმპორტი, ან გახსნან იმპორტის ბაზარი.

გადაწყვეტილებების მიმღებ პირთა დარწმუნება

მთავრობა ვერ დაეხმარება ყველა კომპანიას, რომელიც რთული საერთაშორისო კონკურენციის წინაშე აღმოჩნდება. თანაც, ერთი კომპანიის დახმარებამ შეიძლება დააზარალოს მეორე. ასე რომ თქვენ, როგორც მენეჯერს, შეიძლება მოგიხდეთ კონკრეტული საპროტექციო ზომების წამოყენება ან შეწინააღმდეგება. გარდაუვალია

ფაქტი, რომ ოფიციალური პირების დარწმუნების ტვირთი თქვენ და თქვენს კომპანიაზე იქნება დამოკიდებული. უნდა შეძლოთ მათი დარწმუნება, რომ თქვენი სიტუაციაა ზუსტად ის შემთხვევა, რომელიც საჭიროებს გარკვეული პოლიტიკის გატარებას. აუცილებელია სწორად განსაზღვროთ საკვანძო პასუხისმგებელი პირები, რომლებიც უნდა დაარწმუნოთ ამ თავში მოყვანილი ეკონომიკური და არაეკონომიკური არგუმენტების გამოყენებით. ნებისმიერ შემთხვევაში, საჭიროა ოფიციალურ პირებამდე მივიტანოთ ინფორმაცია, რომ ამომრჩევლები და წილების მფლობელები მხარს უჭერენ თქვენს პოზიციას.

ინდუსტრიისა და წილის მფლობელთა ჩართულობა

კომპანია გამოასწორობს მისი წარმატებისთვის ხელისშემშლელ დაბრკოლებებს, თუ მას ჰყავს მომხრეები და მოკავშირეები, მინიმუმ ქვეყნის შიდა ბაზარზე. წინააღმდეგ შემთხვევაში, ოფიციალურმა პირებმა შეიძლება ჩათვალოს, რომ პრობლემები გამოწვეულია სპეციფიური არაეფექტიანობით და არა ზოგადი იმპორტის გამოწვევებით და სირთულეებით საექსპორტო გაყიდვების მოპოვების სფეროში. ანალოგიურად, წილის მფლობელების ჩართულობა (გადასახადების გადამხდელები და ბიზნესმენები) შესაძლოა დაგეხმაროთ და ბოლოს, ამან შეიძლება დაარწმუნოს პასუხისმგებელი პირები, რომ მხარი დაუჭირონ პოლიტიკურ კანდიდატებს, რომლებიც სიტუაციის მიმართ თანაგრძნობით არიან განწყობილნი.

ცვლილებებისთვის მზადება კონკურენტუნარიან გარემოში

კომპანიებს შეუძლიათ შეიმუშაონ განსხვავებული მიდგომა, რომ გაუმკლავდნენ კონკურენტულ საერთაშორისო გარემოში მიმდინარე ცვლილებებს. ხშირად მათი დამოკიდებულება პროტექციონიზმის მიმართ არის ინვესტიციების ფუნქცია, რომლებსაც ისინი დებენ საერთაშორისო სტრატეგიების რეალიზაციის მიზნით. ისეთი კომპანიები, რომლებიც დამოკიდებული არიან თავისუფალ ვაჭრობაზე ან/და ინტეგრირებული აქვთ პროდუქცია და ამარაგებენ ქსელს სხვადასხვა ქვეყნებში, უმეტესად ეწინააღმდეგებიან პროტექციონიზმს. მეორეს მხრივ, კომპანიები, რომლებსაც აქვთ ერთ ტერიტორიაზე დამყარებული ან ქვეყნის ფარგლებში არსებული ქსელური წარმოება უმეტესწილად მხარს უჭერენ პროტექციონიზმს.