

თემა 3: საერთაშორისო ვაჭრობა და ფაქტორთა მობილობის თეორია

3.1. მერკანტილიზმი და მერკანტილური თეორიები: ადრინდელი მერკანტილიზმი, გვიანდელი მერკანტილიზმი და ნეომერკანტილიზმი

3.2. თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები: აბსოლუტური უპირატესობის თეორია და შედარებითი უპირატესობის თეორია

3.3. სავაჭრო მოდელების თეორიები რა რაოდენობით ვაჭრობს ქვეყანა? რა ტიპის პროდუქტებით ვაჭრობს ქვეყანა? ვისთან ვაჭრობს ქვეყანა?

3.4. თავისუფალი ვაჭრობის სტატიკური და დინამიკური ეფექტი. ვერნონის პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია

3.5. ფაქტორთა მობილობის თეორია

3.1. მერკანტილიზმი და მერკანტილური თეორიები: ადრინდელი მერკანტილიზმი, გვიანდელი მერკანტილიზმი და ნეომერკანტილიზმი

სულ მცირე სამი საუკუნეა, რაც მეცნიერები იკვლევენ საკითხს, თუ რატომ ვაჭრობენ ქვეყნები ერთმანეთთან. აღნიშნული პრობლემის ანალიზისა და კვლევის შემდეგ მეცნიერების მიერ ჩამოყალიბდა რიგი თეორიები. მათ შორის პირველია მერკანტილიზმი. შემდეგ, თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები (აბსოლუტური უპირატესობა და შედარებითი უპირატესობა) და სხვა. ტერმინი მერკანტილიზმი წარმოსდგება იტალიური სიტყვა merkate-სგან და ნიშნავს ვაჭარს, მოვაჭრეს.

თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები (აბსოლუტური უპირატესობა და შედარებითი უპირატესობა) ირჩევენ სრული ჩაურევლობის მიდგომას, რადგანაც თვლიან, რომ მთავრობები არ უნდა ჩაერიონ უშუალოდ ვაჭრობაზე ზეგავლენის მოსახდენად. ორივე თეორია გულისხმობს, რომ სახელმწიფოებმა ხელოვნურად არც იმპორტი უნდა შეზღუდონ და ექსპორტებსაც 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.

მეორე უკიდურესობა მერკანტილიზმი და ნეომერკანტილიზმია, რაც გულისხმობს ვაჭრობაში მთავრობის დიდი ხარისხით ჩარევას. არ აქვს მნიშვნელობა ჩაურევლობას (laissez-faire) აირჩევენ თუ ჩარევის (ინტერვენციის) მიდგომებს, ქვეყნები პოლიტიკის განვითარების სახელმძღვანელოდ მაინც ვაჭრობის თეორიებს ეყრდნობიან. პოლიტიკა თეორიული საფუძვლის გარეშე წააგავს გემს გასულს ზღვაში უკომპასოდ.

მერკანტილიზმის მიხედვით საზოგადოების უმთავრეს სიმდიდრეს წარმოადგენს ფული (ოქრო და ვერცხლი), ხოლო სიმდიდრის უმთავრესი სფერო საგარეო ვაჭრობაა, რადგან სწორედ ვაჭრობის შედეგია ფული. სახელმწიფომ უნდა გაატაროს პროტექციონისტული პოლიტიკა ანუ წაახალისოს ექსპორტი და შეზღუდოს იმპორტი და იზრუნოს “ხელსაყრელი საგარეო სავაჭრო ბალანსისათვის”, რომლის დროსაც ექსპორტი სჭარბობს იმპორტს. ასეთი მეტობა, რომელიც გამყიდველის მოგებას ჰგავს, გაზრდის ოქროსა და ვერცხლის ეროვნულ მარაგს. განასხვავებენ ადრინდელ და გვიანდელ მერკანტილიზმს.

ადრინდელი მერკანტილიზმი. ადრინდელი მერკანტილისტების აზრით ქვეყნის მთავარი სიმდიდრე ფული იყო, ამდენად მათ ქვეყნის სიმდიდრის ზრდის აუცილებელ პირობად მიაჩნდათ “აქტიური ფულადი ბალანსი”. კერძოდ, სახელმწიფოსგან მოითხოვდნენ ფულადი სიმდიდრის გადიდებისაკენ მიმართული ღონისძიებების გატარებას. მაგალითად ინგლისში, იტალიაში, საფრანგეთში და სხვა ქვეყნებში უცხოელი ვაჭრების მიერ ნავაჭრი ფულის საზღვარგარეთ გატანა იკრძალებოდა. უცხოელ ვაჭრებს ნავაჭრი უნდა დაეხარჯათ ადგილობრივი ნაწარმის შექმნაზე. მეტიც, ესპანეთში XVII ს-მდე ნავაჭრი ფულის ქვეყნიდან გატანა სიკვდილით დასჯას ითვალისწინებდა.

გვიანდელი მერკანტილიზმი. XVI ს-ის II ნახევრიდან ვითარდება და XVIII ს-ში აყვავებას აღწევს გვიანდელი მერკანტილიზმი, რომლის მიხედვით ქვეყნის შიგნით ვაჭრობით სიმდიდრე (ფული) არ იზრდება, ვინაიდან ფული ერთი მოქალაქის ჯიბიდან მეორეში გადადის. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ქვეყნის სიმდიდრის აუცილებელი პირობაა “აქტიური სავაჭრო ბალანსი“. მათი აზრით, ის სახელმწიფოა მდიდარი, რომელსაც საზღვარგარეთ მეტი საქონელი გააქვს, ვიდრე შემოაქვს ანუ ექსპორტი სჭარბობს იმპორტს. ასეთი მიდგომისას ქვეყანაში წლების განმავლობაში სულ უფრო მეტი სიმდიდრე ანუ ფული გროვდება. “ხელსაყრელი

სავაჭრო ბალანსის“ პოლიტიკა ევროპის სახელმწიფოებს (ინგლისს, საფრანგეთს) უბიძგებდა კოლონიების დაპყრობისაკენ, რადგან კოლონიები დამპყრობელი ქვეყნის მრეწველობას უზრუნველყოფდნენ იაფი სამუშაო ძალითა და ნედლეულით. ამასთან, მეტროპოლიები კოლონიებში ძვირად ყიდდნენ მზა პროდუქციას, რაც აადვილებდა “ხელსაყრელი სავაჭრო ბალანსის“ შენარჩუნებას. მაგალითად, ინგლისმა ამ მიზნის მიღწევისათვის ამერიკულ კოლონიებში შემოიღო კანონი ნავიგაციის შესახებ. ინგლისი ამერიკულ კოლონიებს უკრძალავდა ქუდების წარმოებას, შალისაგან პროდუქციის დამზადებას და სხვას. ეს ყველაფერი მათ მხოლოდ ინგლისისაგან უნდა შეემინათ. ასევე, ამერიკულ კოლონიებს ნედლეული მხოლოდ ინგლისისათვის უნდა მიეყიდათ. სწორედ ეს კაბალური პირობები გახდა უმთავრესი მიზეზი ამერიკის დამოუკიდებლობის გამოცხადებისა. მერკანტილიზმის თეორიის ძირითადი ნაკლი არის ის, რომ ვაჭრობას განიხილავს მოვლენას, სადაც ერთი ქვეყნის მიერ მოგების მიღება იწვევს მეორის წაგებას. მერკანტილიზმის თეორიის აღნიშნული ნაკლის კრიტიკული განხილვის შემდეგ ა. სმიტმა და დ. რიკარდომ დაასაბუთეს, რომ ვაჭრობა ყველა ქვეყანას აძლევს მოგების მიღების საშუალებას. XVIII ს-ის შუა ხანებში ეკონომისტთა ყურადღებამ მიმოქცევის სფეროდან წარმოების სფეროში გადაინაცვლა. მერკანტილიზმი შეიცვალა ფიზიოკრატიზმით.

ნეომერკანტილიზმი. ქვეყანა, რომელიც ნეომერკანტილიზმს ახორციელებს, ცდილობს მართოს ექსპორტის ნამატი, რათა მიაღწიოს სოციალურ ან პოლიტიკურ მიზანს. ქვეყანამ, შესაძლოა, სცადოს სრული დასაქმების მიღწევა ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკის დაწესებით, რომელიც ხელს უწყობს მის კომპანიებს აწარმოონ მოთხოვნის გადაჭარბებული ოდენობა ადგილობრივად და ნამატი საზღვარგარეთ ექსპორტზე გაგზავნონ. ან სახელმწიფომ 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. ღარიბ ქვეყანას აძლევს სესხს და ეუბნები, რომ ამ სესხით პროდუქცია თქვენგან უნდა იყიდოს. ამგვარად, ნეომერკანტილისტური პოლიტიკა ასევე ცდილობს ვაჭრობის ხელსაყრელი ბალანსის მოპოვებას, მაგრამ მისთვის მთავარია სოციალური ან პოლიტიკური მიზნის მიღწევა.

3.2. თავისუფალი ვაჭრობის თეორიები: აბსოლუტური უპირატესობის თეორია და შეფარდებითი უპირატესობის თეორია

ა.სმითის აბსოლუტური უპირატესობის თეორია. ბუნებრივი და შეძენილი უპირატესობა.

საერთაშორისო ვაჭრობის ეკონომიკური საფუძველია შრომის საერთაშორისო დანაწილება. შრომის საერთაშორისო დანაწილება ანუ სპეციალიზაცია ხდება აბსოლუტური და ფარდობითი უპირატესობის გათვალისწინებით. **ტერმინი “აბსოლუტური უპირატესობა”** ნიშნავს ქვეყნის უნარს აწარმოოს საქონელი და მომსახურება კონკურენტებზე ნაკლები რესურსების დანახარჯებით. სხვა სიტყვებით, აბსოლუტური უპირატესობის მიხედვით ქვეყანა ისეთ საქონელზე და მომსახურებაზე სპეციალდება, რომლის წარმოებაც ყველაზე კარგად შეუძლია, მის ხელთ არსებული რესურსების გათვალისწინებით. აბსოლუტური უპირატესობის თეორია იმ მიზეზს ხსნის თუ რატომ ვაჭრობენ სრულიად განსხვავებული ეკონომიკის მქონე ქვეყნები ერთმანეთთან. მაგალითად, პომიდვრის მოყვანაში საქართველოს აბსოლუტური უპირატესობა აქვს შვედეთთან შედარებით (საქართველოს 1 ტონა პომიდვრის წარმოება უჯდება 100 დოლარი, შვედეთს_140 დოლარი), ვინაიდან საქართველოს კლიმატი შესაძლებელს ხდის მის მოყვანას ნაკლები რესურსების გამოყენებით ვიდრე შვედეთშია შესაძლებელი, სადაც მიზნის მისაღწევად სათბურების გაშენება იქნებოდა აუცილებელი. სხვა რესურსების (მაგ. მუშახელის, სასუქების) ღირებულებაც იმოქმედებდა აბსოლუტური უპირატესობის ხარისხზე. სამაგიეროდ შვედეთს, როგორც საქართველოსთან შედარებით ეკონომიკურად განვითარებულ ქვეყანას, აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ავტომანქანების წარმოებაში. ამგვარი გასხვავებულობა ქმნის საქართველოსა და შვედეთს შორის ვაჭრობის ეკონომიკურ საფუძველს. ან კიდევ, ინდონეზიას აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ყავისა და შაქრის წარმოებაში, ხოლო განვითარებული ეკონომიკის მქონე იაპონიას_ავტომანქანების წარმოებაში. ამგვარი გასხვავებულობაც ქმნის ინდონეზიასა და იაპონიას შორის ვაჭრობის ეკონომიკურ საფუძველს.

განასხვავებენ ბუნებრივ და შეძენილ უპირატესობას

ბუნებრივი უპირატესობა ითვალისწინებს კლიმატს, ბუნებრივ რესურსებსა და მუშახელზე წვდომას. **შეძენილი უპირატესობა** შედგება პროდუქტისგან ან დამუშავებული ტექნოლოგიისგან. მაგალითად, ბუნებრივი პირობების თვალსაზრისით საქართველოს რუსეთთან მიმართებაში **ბუნებრივი უპირატესობა** აქვს ყურძნის, ციტრუსების და ჩაის წარმოებაში. **შეძენილი უპირატესობის** კარგი

მაგალითი კი იაპონიაა, რომელიც მსოფლიოში ფოლადის მეორე ექსპორტიორია, მიუხედავად იმისა, რომ იგი ფოლადის წარმოებისათვის ორ ძირითად კომპონენტს_რკინას და ნახშირს საზღვარგარეთიდან იძენს. ამ დარგში იაპონიის წარმატების საიდუმლოებაა ცოდნაზე დამყარებული ეკონომიკა, კერძოდ, შრომისა და ნედლეულის დამზოგველი პროგრესული ტექნოლოგია. ხაზგასასმელია, რომ დღეს მსოფლიო ბაზარზე სჭარბობს მზა პროდუქციით ვაჭრობა. მისი წარმოება კი უპირატესად შეძენილი უპირატესობის მქონე ქვეყნებში ხდება. ამგვარად, აბსოლუტური უპირატესობის თეორიის მიხედვით, ქვეყანას შეუძლია აწარმოოს საქონელი უფრო ეფექტიანად ბუნებრივი (მაგალითად, ნედლეული ან კლიმატი) ან შეძენილი (მაგალითად, პროდუქტის, დამუშავების უპირატესობისთვის ტექნოლოგია ან უნარი) უპირატესობის გამო.

დ. რიკარდოს შეფარდებითი უპირატესობის თეორია

საერთაშორისო ვაჭრობის დიდი წილი, მსგავსი ეკონომიკის ქვეყნებზე ანუ აშშ-ზე, კანადაზე, ევროგაერთიანებაზე და იაპონიაზე მოდის. მსგავსი ეკონომიკის ქვეყნებს შორის ვაჭრობის ძირითადი მიზეზია შეფარდებითი უპირატესობა. ფარდობითი უპირატესობის განმარტება ოდნავ უფრო რთულია. „შეფარდებითი უპირატესობა“ ნიშნავს ქვეყნის უნარს აწარმოოს საქონელი და მომსახურება კონკურენტებზე ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯებით. დავუშვათ, რომ მსოფლიოში მხოლოდ ორი ქვეყანაა (საქართველო და ბელორუსი) და მხოლოდ ორი სახის საქონელი (პომიდორი და კარტოფილი) იწარმოება. საქართველოში 1ტ. პომიდვრის წარმოება ჯდება 100 დოლარი და 1 ტ. კარტოფილის წარმოება _ 200 დოლარი. ბელორუსში 1ტ. პომიდვრის წარმოება ჯდება 140 დოლარი, ხოლო 1ტ. კარტოფილისა _ 250დოლარი. მიუხედავად იმისა, რომ საქართველოს აბსოლუტური უპირატესობა აქვს ორივე ტიპის საქონლის წარმოებაში, შეფარდებითი უპირატესობიდან გამომდინარე, ის მაინც მხოლოდ ერთი ტიპის საქონლის წარმოებას ამჯობინებს_იმის, რომლის წარმოებაში აბსოლუტური უპირატესობაც შედარებით დიდი აქვს, ანუ სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დაამზადებს იმ პროდუქტს, რომლის წარმოებაშიც ფარდობითი უპირატესობა გააჩნია. ნათქვამის დამადასტურებლად გამოვთვალოთ კარტოფილის წარმოების ხარჯები თითოეულ ქვეყანაში. საქართველოში კარტოფილის წარმოების ხარჯები შეადგენს პომიდვრის წარმოების ხარჯის: $200:100=2$ დოლარს; ბელორუსში კარტოფილის წარმოების ხარჯები შეადგენს პომიდვრის წარმოების ხარჯის: $250:140=1,8$ დოლარს. $1,8<2$; ე.ი. კარტოფილის წარმოება უფრო იაფი ჯდება ბელორუსში.

გამოვთვალეთ პომიდვრის წარმოების ხარჯები თითოეულ ქვეყანაში. საქართველოში პომიდვრის წარმოების ხარჯები შეადგენს კარტოფილის წარმოების ხარჯის: $100:200=0,5$ დოლარს; ბელორუსში პომიდვრის წარმოების ხარჯები შეადგენს კარტოფილის წარმოების ხარჯის: $140:250=0,6$ დოლარს. $0,5 < 0,6$; ე.ი. **პომიდვრის წარმოება უფრო იაფი ჯდება საქართველოში.**

შეგვიძლია დავასკვნათ: საქართველოში ეფექტიანია შრომისა და კაპიტალის თავმოყრა პომიდვრის წარმოებაში და კარტოფილის წარმოების მაგიერ მისი იმპორტირება ბელორუსიდან; ბელორუსში ხელსაყრელია კარტოფილის წარმოება და პომიდვრის წარმოების მაგიერ მისი იმპორტირება საქართველოდან. მაშასადამე, საქართველოს სპეციალიზაცია პომიდორზე და ბელორუსისა – კარტოფილზე, ორივე ქვეყანას სარგებლობას მოუტანს. იგივე დღიური ხელფასი ქართველს საშუალებას მისცემს იყიდოს მეტი იაფი იმპორტული კარტოფილი, ბელორუსს კი – მეტი იაფი ქართული პომიდორი, ვიდრე მიიღებდნენ მაშინ, ერთიგა და მეორეც თვითონ რომ ეწარმოებინათ. ჩატარებული მარტივი მაგალითით დავრწმუნდით, რომ ორივე ქვეყანა მაქსიმალურ მოგებას ნახავს, თუ ვაჭრობა მათ შორის თავისუფალია. შევნიშნავთ, რომ შეუძლებელია ერთ ქვეყანას (პიროვნებას) შეფარდებითი უპირატესობა ჰქონდეს ორივე სახის საქონლის წარმოებაში, რადგანაც ერთი სახის საქონლის ალტერნატიული დანახარჯი მეორის ალტერნატიული დანახარჯის შებრუნებული სიდედეა.

ზემოთ მოყვანილი თეორიული მაგალითი შეიძლება განვავრცოთ რეალურ მსოფლიოზე. საერთაშორისო ბიზნესის პირობებში ქვეყნები (რაიონები, ქალაქები, სოფლები) იმ საქმეში სპეციალდებიან, რაშიც მათ შეფარდებითი უპირატესობა გააჩნიათ. ამ პრინციპით, **აშშ-ი აწარმოებს ავტომობილებს, თვითმფრინავებს, კომპიუტერებსა და ნახევარგამტარებს, ბრაზილია-ყავას, გონდურასი-ბანანებს, ავსტრალია-მატყლს, შვეიცარია-მედიკამენტებს, საფრანგეთი-ღვინოებსა და პარფიუმერიას, კუვეიტი-ნავთობს, იაპონია-ზუსტ ხელსაწყოებს, კვიპროსი-ტურისტულ მომსახურებას, საქართველო-სატრანზიტო-სერვისულ და ტურისტულ მომსახურებას, მინერალურ წყლებს, ღვინოს, ხილს, ციტრუსებს, თხილსა და ა.შ. ხაზგასმით უნდა ითქვას ისიც, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის სარგებლიანობა ემყარება არა აბსოლუტურ, არამედ შეფარდებითი უპირატესობას. ეს იმას ნიშნავს, რომ მაშინაც კი, როდესაც ერთი ქვეყანა ყველა სახის საქონლის წარმოებაში სჯობს მეორეს თითოეულ ქვეყანას შეუძლია მიიღოს გარკვეული სარგებელი მეორე ქვეყანასთან ვაჭრობის შედეგად. მოკლედ, საერთაშორისო ვაჭრობა არ ჰგავს ომს, რომელშიც ზოგი ქვეყანა იმარჯვებს, ზოგი კი მარცხდება. საგარეო ვაჭრობა ყველა**

ქვეყანას მეტი კეთილდღეობის მიღწევის საშუალებას აძლევს, რადგანაც მხარეები ვაჭრობის საშუალებით ცვლიან იმ საქონელს, რომლებიც მათ არ სჭირდებათ (ჭარბი აქვთ) იმაზე, რაც მათთვის აუცილებელია.

3.3. სავაჭრო მოდელების თეორიები. რა რაოდენობით ვაჭრობს ქვეყანა? რა ტიპის პროდუქტებით ვაჭრობს ქვეყანა? ვისთან ვაჭრობს ქვეყანა?

რა რაოდენობით ვაჭრობს ქვეყანა?

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). ბელგია უფრო მეტად არის დამოკიდებული ვაჭრობაზე, ვიდრე საფრანგეთი ან გერმანია. ეს ფაქტი, ქვეყნის ზომიდან გამომდინარე, შეიძლება, ნაწილობრივ მივაკუთვნოთ მანძილის ფაქტორს. დიდი ქვეყნები მცირე ქვეყნებთან შედარებით, დიდი ტერიტორიიდან გამომდინარე, საგარეო ვაჭრობისთვის ეწევიან მეტ სატრანსპორტო ხარჯებს, რადგანაც წარმოება და საბაზრო ცენტრები განთავსებულია სხვა ქვეყნებიდან საკმაოდ შორს. ჩვეულებრივ, რაც უფრო დიდია მანძილი, მით უფრო მეტია ტრანსპორტირების ხარჯები, დრო და პროდუქტის მიწოდების საფრთხე.

ზემოთქმულიდან გამომდინარე, შეგვიძლია დავასკვნათ: დიდ ქვეყნებში, მცირე ქვეყნებთან შედარებით, წარმოებულ პროდუქციაში მცირეა ექსპორტის წილი; დიდ ქვეყნებში, მცირე ქვეყნებთან შედარებით, მოხმარებულ პროდუქციაში მცირეა იმპორტის წილი; დიდი ქვეყნები მცირე ქვეყნებთან შედარებით, დიდი ტერიტორიიდან გამომდინარე, საგარეო ვაჭრობისთვის ეწევიან მეტ სატრანსპორტო ხარჯებს, რადგანაც მათი წარმოება და სავაჭრო ცენტრები განთავსებულია სხვა ქვეყნებიდან საკმაოდ შორს. ე.ი. დიდ ქვეყნები, მცირე ქვეყნებთან შედარებით მცირე რაოდენობით ვაჭრობენ.

ამგვარად, ქვეყნის ზომის თეორიით, დიდი ფართობის მქონე ქვეყნები მრავალფეროვანი კლიმატის და ბუნებრივი რესურსის გამო ზოგადად უფრო თვითმყოფადები არიან, ნაკლებად ვაჭრობენ, ვიდრე პატარა ქვეყნები. მეორე მიზეზი ამ თვითმყოფადობისა ანუ ნაკლებად ვაჭრობისა, ისაა, რომ დიდი ქვეყნების წარმოება და საბაზრო ცენტრები უმეტესწილად განთავსებულია სხვა ქვეყნებიდან საკამოდ მოშორებით, რაც მაღლა სწევს უცხოური ვაჭრობის სატრანსპორტო ხარჯებს.

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 შედარებით მცირე ვაჭრობას.

რა ტიპის პროდუქტებით ვაჭრობს ქვეყანა?

წარმოების ფაქტორების ჰემშერ-ოლინის თანაფარდობის თეორია

XX საუკუნის 30-იან წლებში შვედმა ეკონომისტებმა ელი ჰემშერმა და ბერტილემ ოლინმა განავითარეს დ.რიკარდოს თეორია და დაასაბუთეს, რომ საგარეო ვაჭრობაში ფარდობითი უპირატესობის განსაზღვრა უნდა მოხდეს წარმოების ფაქტორთა გათვალისწინებით, მათი ურთიერთკავშირიდან გამომდინარე. მათ დაამუშავეს წარმოების ფაქტორთა თანაფარდობის თეორია (განსხვავებულ ფაქტორებზე დაფუძნებული ვაჭრობა).

ნებისმიერი პროდუქციის დასამზადებლად აუცილებელია წარმოების სამი ფაქტორის (შრომა, მიწა, კაპიტალი) არსებობა. ყოველ კონკრეტულ ქვეყანას კი ეს ფაქტორები განსხვავებული ოდენობით აქვს. მოცემული თეორიით ირკვევა, რომ ერთგვაროვანი პროდუქციის საწარმოებლად ყოველი ქვეყანა ამ ფაქტორებზე სხვადასხვა დანახარჯებს გასწევს. მაგალითად, თუ შრომითი რესურსები მიწასთან და კაპიტალთან შედარებით კონკრეტულ ქვეყანაში ჭარბია, მაშინ სამუშაო ძალა იაფია და შრომის ანაზღაურებაზე გაწეული ხარჯები შედარებით მცირეა, ხოლო

კაპიტალური დანახარჯები და მიწის ღირებულება – დიდი. და პირიქით, თუ შრომითი რესურსები შეზღუდულია (მცირეა), მაშინ მისი ღირებულება სხვებთან შედარებით მაღალი იქნება. წარმოების ფაქტორთა განსხვავებული ღირებულება ქვეყანაში იმ საქონლის წარმოებას წაახალისებს, სადაც ეს ფაქტორი ჭარბი და უფრო იაფია.

სხვა სიტყვებით, ქვეყანა ახორციელებს იმ საქონლის ექსპორტირებას, რომლის წარმოება მოითხოვს ჭარბი ფაქტორების ინტენსიურ გამოყენებას და ახდენს იმ პროდუქციის იმპორტირებას, რომლის დამზადება უარესი ფაქტორების გამო მას უფრო ძვირი უჯდება. აღნიშნულს ადასტურებს მსოფლიო პრაქტიკაც. მაგალითად, ავსტრალიასა და კანადაში, სადაც მიწა სხვა ფაქტორთან შედარებით ჭარბია, მეცხვარეობა და ხორბლის წარმოებაა განვითარებული, ჰონგ-კონგში შრომითი რესურსების სიჭარბისა და მიწის დეფიციტის გამო – სამკერვალო დარგი (მრავალსართულიანი ფაბრიკები) ან ამგვარი ტიპის სხვა საქმიანობაა დანერგილი. ყველა ქვეყანას შეუძლია გაზარდოს იმ საქონლის წარმოება, რომლის ფაქტორების შედარებით უკეთესადაა ამ ქვეყანაში. ამიტომ, ექსპორტიორ ქვეყანაში ასეთ ფაქტორებს სულ უფრო მზარდი მასშტაბებით იყენებენ. იგი, თავის მხრივ, ამცირებს იმპორტიორის ფასებს, ამ ქვეყანაში არსებული მოთხოვნილების იმპორტით დაკმაყოფილების შედეგად.

ამგვარად, მეოცე საუკუნის დასაწყისში, როდესაც ბუნებრივი განსხვავებულობის როლი შემცირდა, შვედმა ეკონომისტებმა ჰეკშერმა და ოლინმა დაასაბუთეს გადამამუშავებელი მრეწველობის პროდუქციით საერთაშორისო ვაჭრობის მიზეზი. მათი თეორიის თანახმად, ქვეყნები ახდენენ იმ პროდუქციის ექსპორტს, რომელთა წარმოებისათვის იყენებენ ჭარბ ანუ იაფ წარმოების ფაქტორს (შრომა, მიწა, კაპიტალი). მოკლედ, ქვეყნებმა უნდა გაყიდონ ის საქონელი, რომელთა წარმოება იაფი უჯდებათ ანუ რომელსაც აწარმოებენ ჭარბი, იაფი წარმოების ფაქტორით.

ფაქტორთა თანაფარდობის ანალიზი ხდება უფრო რთული, როცა ერთი და იგივე პროდუქტი სხვადასხვა მეთოდებით იქმნება (მუშახელით თუ კაპიტალით). მაგალითად, პაკისტანში 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. აშშ-ში მუშახელის მაღალი ღირებულების გამო, ხორბლის მოსავლის აღება მეტ კაპიტალს მოითხოვს, ხოლო პაკისტანში მუშახელის დაბალი ფასის გამო - მეტ მუშახელს.

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. ამგვარად, განვითარებული ქვეყნები, პირველ რიგში, ერთმანეთთან ვაჭრობენ, რადგანაც ისინი: აწარმოებენ და მოიხმარენ მეტს; სხვადასხვა ინდუსტრიულ სექტორებში ყურადღებას ამახვილებენ ტექნიკურ მიღწევებზე; აწარმოებენ განსხვავებულ პროდუქტებსა და სერვისებს. ქვემოთ განვიხილავთ, თუ რა როლს თამაშობს ქვეყნებს შორის მსგავსება და მანძილი სავაჭრო პარტნიორების განსაზღვრაში.

ორმხრივი სავაჭრო პარტნიორების მოდელის დიდი ნაწილი, შესაძლებელია, აიხსნას ქვეყნებს შორის კულტურული მსგავსებით, პოლიტიკური და ეკონომიკური შეთანხმებებითა და მათ შორის მანძილით.

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.

ქვეყნების მსგავსების თეორიის მიხედვით, დღეს ვაჭრობის უმეტესი ნაწილი წარმოებს განვითარებულ ქვეყნებს შორის, რადგანაც ისინი იზიარებენ მსგავს საბაზრო მახასიათებლებს, აწარმოებენ და მოიხმარენ ბევრად მეტს, ვიდრე განვითარებადი ქვეყნები.

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. მაგალითად, აშშ-ში Boeing და ევროპაში Airbus აწყობენ დიდ რეაქტიულ სამგზავრო თვითმრინავს, რომელიც პუნქტი A-დან პუნქტ B-მდე დაფრინავს, მაგრამ ამერიკული და ევროპული ავიახაზები 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.

3.4. თავისუფალი ვაჭრობის სტატიკური და დინამიკური ეფექტი. ვერნონის პროდუქტის სასიცოცხლო ციკლის თეორია

რეგიონალური ეკონომიკური ინტეგრაცია ამცირებს ან აუქმებს ბარიერებს წევრი ქვეყნებისთვის, რაც წარმოქმნის *სტატიკურ* და *დინამიკურ ეფექტებს*. **სტატიკური ეფექტები** ბარიერების დაცემის დროს რესურსების არაეფექტიანიდან ეფექტიან კომპანიებზე გადატანას ნიშნავს. **დინამიკური ეფექტები** კი ბაზარზე საერთო ზრდას და ის კომპანიაზე ზემოქმედებს, რაც გამოწვეულია წარმოების გაფართოებით და კომპანიის უნარით მიაღწიოს უფრო დიდი მასშტაბის ეკონომიას.

თავისუფალი ვაჭრობის სტატიკური ეფექტები ვითარდება მომდევნო ორიდან ერთ-ერთ შემთხვევაში:

1. ვაჭრობის განვითარება: წარმოება გადადის მეტად ეფექტიან მწარმოებლებზე შედარებითი უპირატესობის მიზეზების გამო, რაც საშუალებას აძლევს მომხმარებლებს, დაბალ ფასად ჰქონდეთ წვდომა მეტ საქონელზე, ვიდრე ინტეგრაციის გარეშე იქნებოდა შესაძლებელი. კომპანიები, რომლებიც თავიანთ შიდა ბაზრებზე არიან დაცულნი, დგანან რეალური პრობლემების წინაშე, როდესაც ბარიერები უქმდება და ისინი ცდილობენ მათზე უფრო ეფექტიან მწარმოებლებთან შეჯიბრებას. სტრატეგიულად ამის შედეგია ის, რომ კომპანიებს, რომლებსაც არ

შეეძლოთ მეორე ქვეყანაში ექსპორტირება (მიუხედავად იმისა, რომ ისინი შესაძლოა იქაური მწარმოებლებზე მეტად ეფექტიანებიც იყვნენ), ახლა, როცა ბარიერებმა დაიწია, შეუძლიათ ექსპორტის წარმოება. ამგვარად, მეტი მოთხოვნა იქნება მათ პროდუქტებზე და ნაკლები დაცულ პროდუქტებზე. ასევე ინვესტიციამ შესაძლოა გადაინაცვლოს იმ ქვეყნებში, რომლებიც უფრო ეფექტიანები არიან, ან რომლებსაც შედარებითი უპირატესობა აქვთ ერთ ან მეტ საწარმოო ფაქტორში.

2. ურთიერთვაჭრობა (trade diversion): ვაჭრობა ინაცვლებს ჯგუფის წევრ ქვეყნებში, სხვა არაწევრი ქვეყნებთან ვაჭრობის ხარჯზე, მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლოა სავაჭრო ბარიერების არარსებობისას არაწევრი კომპანიები უფრო ეფექტიანები იყვნენ.

ინტეგრაციის ანუ თავისუფალი ვაჭრობის დინამიკური ეფექტები: ინტეგრაციის დინამიკურ ეფექტს ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც სავაჭრო ბარიერები ეცემა და ბაზრები იზრდება. ამ ზრდის გამო კომპანიებს შეუძლიათ გაზარდონ წარმოება, რაც გამოიწვევს ნაკლებ ხარჯებს ერთ ერთეულზე. ამ ფენომენს **მასშტაბის ეკონომია** (მასშტაბით განპირობებული ეკონომია) ეწოდება. კომპანიებს შეუძლიათ აწარმოონ უფრო იაფად, რაც კარგია, რადგანაც კონკურენციის გასაწევად ისინი უფრო ეფექტიანი უნდა გახდნენ. ამან შესაძლოა გამოიწვიოს წევრ ქვეყნებს შორის მეტი ვაჭრობა (ვაჭრობის განვითარება), ან პირდაპირი უცხოური ინვესტიციების ზრდა ბაზრის ზრდასთან ერთად და მულტინაციონალური საწარმოებისთვის მასში ინვესტიციის ჩადება მოსახერხებელი და შესაძლებელი ხდება.

მომატებული კონკურენცია. თავისუფალი ვაჭრობის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი შედეგი მომატებული კონკურენციის გამო მეტი ეფექტიანობაა. ევროპაში ბევრი მულტინაციონალური საწარმო ცდილობდა ზრდას შერწყმის საშუალებით, რათა ფართო ბაზარზე კონკურენციისთვის აუცილებელი ზომისთვის მიეღწია. მექსიკაში კომპანიები იძულებულნი გახდნენ გამხდარიყვნენ უფრო კონკურენტულები NAFTA-ს გატარებასთან ერთად, კანადური და ამერიკული კომპანიებიდან წამოსული კონკურენციის გამო. ამან შესაძლებელია გამოიწვიოს ინვესტიციების გადანაცვლება ნაკლებად ეფექტიანიდან უფრო ეფექტიან კომპანიებში, ან გამოიწვიოს ის, რომ არსებული კომპანიები გახდნენ უფრო ეფექტიანი.

საერთაშორისო საქონლის სასიცოცხლო ციკლის თეორია

საერთაშორისო პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლი არის დროის განსაზღვრული პერიოდი, რომლის განმავლობაშიც საქონელი ბაზარზეა, აკმაყოფილებს მყიდველის

მოთხოვნებს და იძლევა მოგებას. ვერნონის თეორიის თანახმად, ახალი პროდუქციის საერთაშორისო სასიცოცხლო ციკლი შედგება ოთხი ეტაპისაგან, ფაზისაგან (დანერგვა, ზრდა, სიმწიფე, დაცემა). ახალი პროდუქციის წარმოება და მოხმარება ციკლის ეტაპების მიხედვით ქვეყნებს შორის გადაადგილდება.

1.ახალი საქონლის დანერგვის სტადია. როცა კომპანია ქმნის ახალ პროდუქტს, თეორიულად მას ამ სიახლის დანერგვა შეუძლია მსოფლიოს ნებისმიერ ქვეყანაში. მაგრამ სიახლის დანერგვა, ჩვეულებრივ, ხდება შიგა ბაზარზე, რადგანაც ახალი პროდუქტი გაიყიდება თუ არა ამაზე საჭიროა დაკვირვება. ამიტომ ბაზართან ოპერატიული უკუკავშირისა და სატრანსპორტო ხარჯების დაზოგვისათვის ახალი პროდუქციის წარმოების განთავსება დასაწყისში ხდება მის გამომგონებელ ქვეყანაში. **განვითარებულ ქვეყნებში კი ხორციელდება საექსპორტო გაყიდვები იქ მყოფი უხვი მომხმარებლის გამო.**

2)ზრდის სტადია. თუ ახალი საქონელი პასუხობს ბაზრის მოთხოვნებს, მისი ცნობადობა მატულობს და ახალი საქონლის წარმოება გადადის ზრდის ფაზაში. მისი წარმოება ინოვაციურ ქვეყანასთან ერთად ხორციელდება ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებშიც. ვთქვათ, აშშ-დან შედის კანადაში, იაპონიაში. შესაბამისად, მატულობს კონკურენტების რაოდენობა.

3)სიმწიფის სტადია. სიმწიფის სტადიაზე ახალი პროდუქტი ჩვეულებრივი, სტანდარტული ხდება და კონკურენტ კომპანიებს მისი წარმოების ხარჯების შემცირების გადაუდებელი ამოცანა უჩნდებათ. სწორედ ამიტომ ახალი საქონლის წარმოება გადადის იაფი სამუშაო ძალის მქონე განვითარებად ეკონომიკებში, რის გამოც ექსპორტი ინოვაციური ქვეყნიდან მცირდება, რადგანაც მას უცხოური წარმოება ჩაანაცვლებს;

4) დაცემის სტადია. ვარდნის ფაზაში თითქმის ყველა წარმოება უპირატესად განვითარებად ქვეყნებშია. ამ დროს ინოვაციების ექსპორტიორი ქვეყანა იმპორტიორი ხდება.

სხვაგვარად, საერთაშორისო პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის თეორიით, კომპანიები აწარმოებენ პროდუქციას პირველ რიგში იმ ქვეყნებში, სადაც ისინი გამოკვლეული და კარგად განვითარებულია. ეს ძირითადად განვითარებული ქვეყნებია. პროდუქციის სასიცოცხლო ციკლის განმავლობაში წარმოება საზღვარგარეთ გადაინაცვლებს განსაკუთრებით განვითარებად ეკონომიკებში, რადგანაც პროდუქტი აღწევს სიმწიფისა და ვარდნის საფეხურებს.

და ბოლოს, ხაზგასასმელია, რომ ახალი პროდუქტების უმეტესობა განვითარებულ ქვეყნებში იქმნება. განვითარებული ქვეყნები, პირველ რიგში, ერთმანეთთან ვაჭრობენ, რადგანაც ისინი: აწარმოებენ და მოიხმარენ მეტს; სხვადასხვა ინდუსტრიულ სექტორებში ყურადღებას ამახვილებენ ტექნიკურ მიღწევებზე; აწარმოებენ განსხვავებულ პროდუქტებსა და სერვისებს.

3.5. ფაქტორთა მობილობის თეორია

რადგანაც ქვეყნების კონკურენტული პოზიციების სტაბილურობა და დინამიკა დამოკიდებულია მათი წარმოების ფაქტორთა (მიწა, შრომა, კაპიტალი, ტექნოლოგია) რაოდენობასა და ხარისხზე, განვიხილავთ ფაქტორთა მობილობას.

სამუშაო ძალა და შრომა. შრომა 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, სამუშაო ძალა, საზღვარგარეთ სამუშაოდ წასვლისთვის, ჩვეულებრივ იხდის ტრანსპორტირების მაღალ ხარჯებს. ასე მაგალითად, თუ ისინი ლეგალურად მიდიან უცხოეთში, უნდა მიიღონ საიმიგრაციო დოკუმენტები, რასაც ქვეყნების უმეტესობა არც თუ ისე ადვილად გასცემს. ასევე, მათ, შესაძლებელია, მოუწიოთ სხვა ენის შესწავლა და განსხვავებულ კულტურასთან შეგუება. მიუხედავად ამგვარი ბარიერებისა, ხალხი უძლებს გასაჭირს და რისკავს სხვა ქვეყანაში წასვლას.

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, აშშ-დან კაპიტალი გადის მექსიკაში, ხოლო თავის მხრივ, აშშ მექსიკიდან იღებს სამუშაო ძალას.